

Ekonomista
ECONOMICA POLONICA
POLITICA, NEOCLASSICA

EKONOMISTA

CZASOPISMO POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ORGAN KOMITETU NAUK EKONOMICZNYCH POLSKIEJ AKADEMII NAUK
I POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

Nr 3

1955

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE
WARSZAWA

EKONOMISTA

**CZASOPISMO POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ORGAN KOMITETU NAUK EKONOMICZNYCH POLSKIEJ AKADEMII NAUK
I POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO**

**Nr 3
1955**

**PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE
WARSZAWA**

KOMITET REDAKCYJNY

Kazimierz Boczar, Włodzimierz Brus, Tadeusz Kowalik, Oskar Lange, Edward Lipiński (Redaktor Naczelny), Bronisław Minc (Z-ca Red. Naczelnego), Józef Pajestka, Maksymilian Pohorille, Kazimierz Secomski, Zenon Tomaszewski, Józef Zawadzki.

*
* *

Adres Redakcji: Warszawa, Nowy Świat 49, tel. 645-96.

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE — DZIAŁ CZASOPISM
Warszawa 1, Krakowskie Przedmieście 79.

Nakład 6448	Oddano do składania 11.V.55 r.
Ark. wyd. 19,6, druk. 14,25	Podpisano do druku 20.VI.55 r.
Papier dr. sat. 70 g 70x100 V kl.	Druk ukończono w czerwcu 1955
Cena zł 10.—	Zamówienie 375c z dn. 11.V.55 r.

Druk. LSW. B-6-8217

Rozwój gospodarczy województwa wrocławskiego w okresie 10-lecia Polski Ludowej

Dziesięć lat temu wyzwolenie ofensywą Armii Radzieckiej i walczącego u jej boku odrodzonego Wojska Polskiego przyniosła wyzwolenie ziemi wrocławskiej. Przed Władzą Ludową stało ogromne zadanie zaludnienia zdewastowanych przez hitlerowskich najeźdźców Ziem Odzyskanych i odbudowania tam na nowych podstawach życia gospodarczego, zjednoczenia tych ziem gospodarczo i politycznie z resztą kraju.

Obraz przemian społeczno-gospodarczych, jakich widownią był teren województwa wrocławskiego, stanowi fragment wielkiego procesu rewolucyjnego dokonanego w całym kraju, a w szczególności na Ziemiach Odzyskanych w pierwszym 10-leciu Polski Ludowej.

Polski osadnik przybywający na ten teren stanął w obliczu ogromnych zniszczeń, których częściowo uniknęła tylko południowa część Dolnego Śląska, mimo, że również utraciła wiele ze swego potencjału produkcyjnego.

Polacy przybyli w 1945 r. na Dolny Śląsk zastali go również w poważnym stopniu wyludnionym. Zorganizowana repatriacja Niemców, przeprowadzona na podstawie Układu Poczdamskiego, rozpoczęta w lutym 1946 r., objęła już tylko 1 326 153 osoby.

Dekrety Tymczasowego Rządu Jedności Narodowej: z 6.IX.1946 r., o ustroju osiedleńczym i osadnictwie oraz 6.X.1946 r., o przekazywaniu przez Państwo mienia nierolniczego na obszarze Ziem Odzyskanych i byłego wolnego miasta Gdańska — rozciągnęły na ten teren działanie podstawowych aktów polskiej rewolucji ludowej: dekretu PKWN o reformie rolnej oraz ustawy o unarodowieniu podstawowych gałęzi gospodarki narodowej.

Tempo ruchu osiedleńczego było szybkie. W połowie 1948 r. po zakończeniu akcji repatriacyjnej ludności niemieckiej, ludność polska wynosiła 1 586 000 osób, z czego na wieś przypadało 801 000, a na miasto 785 000 osób¹.

W celu zapewnienia właściwych warunków dla osadnictwa rolniczego na terenie województwa utworzony został już w czerwcu 1945 r. Urząd Ziemski, który natychmiast przystąpił do akcji regulacyjnej, mającej na celu parcelację majątków obszarniczych. Do 1.IV.1946 r. objęto tą akcją 723 wsie, tworząc 43 094 gospodarstw o przeciętnej powierzchni 7,2 ha.

¹ Obliczono na podstawie wydawnictwa „Państwowy Urząd Repatriacyjny w latach 1945—1948 na Dolnym Śląsku”.

Do 1.VI.1948 r. osiedlono na obszarach dawnej własności drobnej i wielkiej 139 180 rodzin rolniczych i wydano 91 948 aktów nadania. Równolegle na terenach objętych zapasem ziemi organizowano państwowe gospodarstwa rolne. Akcja osadnictwa rolniczego przebiegała przy wydatnej politycznej i organizacyjnej pomocy Polskiej Partii Robotniczej. Związek Samopomocy chłopskiej, zorganizowany na tym terenie już w lipcu 1945 r., współdziałał przy dostarczaniu osadnikom inwentarza żywego i martwego, rozdziale kredytów, rozprowadzaniu nawozów sztucznych, organizowaniu akcji siewnych i żniwnych. Szybko rozwijała się więc między miastem i wsią przez spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu. Do października 1946 r. powstało 240 spółdzielni. Posiadały one wówczas prawie 400 sklepów i ponad 100 zakładów przemysłu przetwórstwa rolnego oraz wiele przedsiębiorstw usługowych i wiejskich warsztatów rzemieślniczych. Spółdzielczość ta rozrastała się dalej w miarę rozwoju osadnictwa.

Szybko kroczyło również naprzód osadnictwo nierolnicze w miastach i osiedlach przemysłowych. Stosunki osiedleńcze do 1948 r. charakteryzowała pewna przewaga ludności wiejskiej. W następnych latach wystąpił proces wzrastania udziału ludności miejskiej. Obecnie w 65 miastach województwa wrocławskiego zamieszkuje 51,4% ogółu ludności, a jeśli doliczymy mieszkańców osiedli przemysłowych, to udział ludności miejskiej można szacować na 58% ludności województwa.

Lata 1945—1947 charakteryzuje dość szybki wzrost aktywności elementów kapitalistycznych w drobnym przemyśle, handlu i rzemiośle, gdzie przeniknęły szukające łatwego chleba żywioly spekulankie i szabrownicze. Dla pewnych elementów kapitalistycznych szaber stanowił swoistą formę przyspieszonej akumulacji kapitału. Elementy te były ograniczane i wypierane w toku ostrej walki klasowej. Już w r. 1948 daje się zaobserwować znaczny spadek ilości prywatnych zakładów przemysłowych i handlowych. Rozrastają się natomiast socjalistyczne formy gospodarowania w przemyśle i handlu.

Zakończenie akcji osiedleńczej zamyka wstępny okres zagospodarowywania województwa wrocławskiego.

*

Województwo wrocławskie posiada bardzo dobre warunki glebowe, sprzyjające rozwojowi produkcji roślinnej i hodowlanej, jak również bogate zasoby mineralne, stanowiące podstawę rozwoju przemysłu wydobywczego i przetwórczego.

Pod względem jakości gleb województwo wrocławskie jest jednym z najbogatszych w Polsce. Gleby I, II i III klasy stanowią łącznie 53,2% ogólnej powierzchni gruntów ornych województwa, zaś gleby najgorsze, klasy V i VI — tylko 21%. Posiada ono za tym szerokie możliwości rozwoju upraw pszenicy, buraka cukrowego i warzyw.

Na bogactwa mineralne województwa wrocławskiego składają się: węgiel kamienny i brunatny, rudy miedzi, arsenu, złoża gipsu, magnezytu, barytu, kaolinu, różnego rodzaju glin oraz surowców do produkcji ma-

teriałów budowlanych, a także złoża skał budowlanych i drogowych. Zasoby zagłębia węglowego, obejmującego obszar około 400 km², oceniane są na około 1,5 miliarda ton. Gospodarcze znaczenie zagłębia wałbrzyskiego polega na wysokiej jakości węgla. Niektórych występujących tam gatunków nie spotyka się zupełnie na Górnym Śląsku. Węgiel tłusty, doskonale koksujący stanowi 40% zasobów, a gazowo płomienny 45%. Koks wałbrzyski jest najwyższej jakości. Produkcja węgla w woj. wrocławskim stanowi około 5% wydobycia ogólnopolskiego.

Województwo wrocławskie jest największym producentem węgla brunatnego w Polsce. W Turosszowie znajduje się jedna z największych w Europie kopalnia odkrywkowa, całkowicie zmechanizowana.

Występujące na terenie województwa, jedyne w Polsce, złoża rud miedzi w postaci łupków miedzionośnych są bardzo rozległe i mimo niskiej zawartości metalu zawierają ponad milion ton czystej miedzi.

Duże znaczenie mają również złoża magnezytu wykorzystywane do produkcji wysokowartościowych materiałów ogniotrwałych. Z surowców niemetalicznych poważniejszą rolę odgrywają znajdujące się tu złoża gipsu, barytu, kaolinu i wielu innych surowców do produkcji materiałów budowlanych i innych.

Poważne znaczenie w skali ogólnonarodowej mają występujące w województwie złoża najbardziej wartościowych skał budowlanych i drogowych (granity, bazalty, różne odmiany piaskowców, wapienie, porfiry i in.).

*

Ocena osiągnięć dziesięciolecia w dziedzinie odbudowy i rozwoju przemysłu w województwie wrocławskim wymaga nawiązania do stanu i rozwoju tego przemysłu w okresie kapitalistycznej gospodarki niemieckiej oraz sytuacji bezpośrednio po zakończeniu działań wojennych.

W powiatach położonych u stóp gór śląskich z dawna rozwijał się przemysł chałupniczy, obejmujący w pierwszym rzędzie tkactwo lnu, a poczynając od XVIII w. również i bawełny. Tutaj powstały także pierwsze na Śląsku huty szkła, osiedla się przemysł papierniczy, rozwija się produkcja ceramiki, kopalnictwo rud metali i górnictwo węgla. Tutaj powstawały pierwsze manufaktury.

Od połowy XIX wieku na Dolnym Śląsku szybko zaczyna rozwijać się przemysł kapitalistyczny, przede wszystkim w okręgu sudeckim i w ośrodku wrocławskim. Miejsce manufaktur zajmują fabryki. Wzrastało wydobycie węgla w zagłębiu wałbrzyskim, rozwijały się różnorodne gałęzie przemysłu lekkiego, o bogatej już wówczas na Dolnym Śląsku tradycji, jak włókiennictwo, produkcja wyrobów ceramicznych, przemysł papierniczy, produkcja porcelany (w Wałbrzychu i okolicy), przemysł metalowy, szklarski i in.

W latach siedemdziesiątych Dolny Śląsk zajmuje już poważną pozycję w produkcji przemysłowej Prus, należąc do najsilniej uprzemysłowionych prowincji. Znaczny wpływ — obok istniejącej bazy surowcowej — na rozmieszczenie przemysłu na Dolnym Śląsku w tych czasach wywarło istnienie dawnego przemysłu chałupniczego, rzemiosła i manufaktur.

Pod koniec ubiegłego stulecia dalszy rozwój sił wytwórczych na Dolnym Śląsku ulega wyraźnemu zahamowaniu. Zmniejsza się tempo wzrostu produkcji i zatrudnienia w przemyśle, powstaje coraz mniej nowych przedsiębiorstw. Przemysł środków produkcji rozwija się bardzo słabo. Wielokrotnie szybciej niż Dolny Śląsk rozwijały się już w ostatnich dziesiętnościach lat XIXw. zachodnio-niemieckie okręgi przemysłowe, gdzie koncentrował się przemysł ciężki².

W epoce kapitalizmu monopolistycznego pogłębia się coraz bardziej zacofanie przemysłu i nierównomierność rozwoju gospodarczego Dolnego Śląska w porównaniu z innymi okręgami przemysłowymi ówczesnych Niemiec. Sytuacja dolnośląskiego przemysłu pogarsza się w toku nierównej, zaostrzającej się z biegiem lat, walki konkurencyjnej z przemysłem innych okręgów Niemiec zwłaszcza zachodnich. Po pierwszej wojnie światowej rozpoczyna się okres upadku przemysłu na Dolnym Śląsku, likwidowania przedsiębiorstw, pogłębiającej się pauperyzacji ludności i stale wzrastającego do nieznanych przedtem rozmiarów bezrobocia. Okres ten trwa niemal aż do wybuchu drugiej wojny światowej.

W miarę narastania sprzeczności kapitalizmu zarysowywały się coraz ostrzej trudności zbytu, które w konsekwencji prowadziły do ograniczenia produkcji. Utrata części polskich rynków po pierwszej wojnie światowej³ była dla przemysłu dolnośląskiego ciosem, który podciął podstawy jego egzystencji⁴. Mury celne rozerwały bardzo żywe dawniej związki gospodarcze Dolnego Śląska z resztą ziem polskich. Zmniejszyły się do minimum obroty towarowe z Polską i Czechosłowacją.

Przemysł śląski, obciążony starymi maszynami i urządzeniami, ponosząc wyższe koszty produkcji, przegrywał w walce konkurencyjnej z przemysłem Saksonii, Berlina i zachodnich Niemiec. Wyposażenie techniczne zakładów nawet w najważniejszych gałęziach było przestarzałe i pozostawało daleko w tyle w porównaniu z zachodnio-niemieckimi okręgami przemysłowymi⁵. Kapitałiści nie modernizowali z reguły zakładów i nie mechanizowali produkcji, ponieważ istniejące rezerwy taniej siły roboczej umożliwiały im osiąganie wielkich zysków. Przemysł Śląski ponosił również wyższe koszty transportu wyrobów gotowych wskutek swego peryferyjnego położenia w stosunku do głównych ośrodków gospodarczych byłej Rzeszy. Taryfy kolejowe były w ten sposób układane, że

² Otto Schlier, *Der deutsche Industriekörper seit 1860*, Tübingen 1922, str. 28—32.

³ Ziemie byłego zaboru pruskiego.

⁴ Wg sprawozdania wrocławskiej Izby Przemysłowo-Handlowej z r. 1927 zbyty wyrobów przemysłu dolnośląskiego zmniejszył się w latach powojennych, w porównaniu z r. 1913, następująco: w przemyśle włókienniczym i odzieżowym zbyty tkanin bawełnianych o 50%, płótna o 8%, konfekcji damskiej o 40%, męskiej o 30%, obuwia o 50%, bielizny o 65% itd.; w przemyśle metalowym zbyty maszyn górniczych o 75%, wyrobów metalowych o 66%, wyrobów z blachy o 26%, wyrobów z drutu o 40% itd.; w przemyśle spożywczym zbyty cukru o 50%, win owocowych o 75—90%, czekolady o 50% itd.; w przemyśle ceramicznym zbyty porcelany o 19%, dachówek o 50%, cegieł o 30% itd.; w przemyśle papierniczym zbyty papieru o 33%, papy o 60%, wyrobów z papieru o 50% itd.; w przemyśle drzewnym zbyty mebli o 40% — wg K. Jeżowski, *Przemysł Dolnego Śląska*, „Śląsk” nr 2—3, 1947, str. 32.

⁵ W r. 1933 moc zainstalowana silników na 1000 zatrudnionych w przemyśle była niższa od średniej dla całego przemysłu niemieckiego o około 20% (na podstawie *Statistik d. Deutschen Reichs*, t. 463, 466).

utrudniały dowóz towarów dolnośląskich na ziemie położone na wschód od Łaby ^{5a}.

Wyższe koszty produkcji i transportu osłabiały pozycję przemysłu śląskiego w walce konkurencyjnej z przemysłem niemieckim. Akumulacja miejscowego kapitału była stosunkowo nieznaczna, a poza tym kapitał śląski w latach międzywojennych poszukiwał korzystniejszych lokat na zachodzie.

Zmniejszała się produkcja i zatrudnienie w przemyśle, malał udział Dolnego Śląska w produkcji przemysłowej dawnej Rzeszy Niemieckiej. Kryzysy miały przebieg ostrzejszy, a okresy depresji gospodarczej były bardziej długotrwałe i dotkliwe dla przemysłu niż w zachodnio-niemieckich okręgach przemysłowych. Udział przemysłu Dolno Śląskiego w ogólnej liczbie zatrudnionych w całym przemyśle niemieckim wynosił w r. 1933 — 4,10%, w r. 1936 zmalał do 3,60%. Udział w wartości produkcji czystej przemysłu (tzw. produkcji netto) wynosił w r. 1936 — 2,70%. Wartość produkcji przemysłowej w przeliczeniu na 1 mieszkańca była na Dolnym Śląsku w r. 1936 niższa o 450% od średniej dla całej Rzeszy, a o 580% od wartości produkcji przemysłowej w pobliskiej Saksonii, prowincji o podobnej strukturze przemysłu ⁶.

Strukturę przemysłu na Dolnym Śląsku cechowała znaczna przewaga przemysłu lekkiego, który dawał około 630% wartości produkcji netto całego przemysłu ⁷. Cechą charakterystyczną przemysłu dolnośląskiego był również wyjątkowo niski stopień koncentracji produkcji. Drobne zakłady przemysłowe posiadały wyższy niż w innych okręgach przemysłowych dawnej Rzeszy udział w produkcji i w ogólnej liczbie zatrudnionych w całym przemyśle. W r. 1933 zakłady przemysłowe i rzemieślnicze zatrudniające poniżej 50 pracowników skupiały 570% ogółu zatrudnionych w przemyśle i rzemiośle ⁸. Przytłaczająca większość drobnych zakładów przemysłowych opierała się na rzemieślniczych metodach pracy.

Objawem zacofania przemysłu był również słaby rozwój przemysłu maszynowego. Jego udział w wartości produkcji przemysłowej w r. 1936 wynosił zaledwie 4,60% ⁹.

Nieuchronnym następstwem polityki monopoli i upadku przemysłu było chroniczne bezrobocie i postępująca pauperyzacja ludności. Odsetek bezrobotnych na Dolnym Śląsku był znacznie wyższy niż w innych okręgach przemysłowych. W r. 1933 co trzeci robotnik był pozbawiony

^{5a} Georg Keil, *Das niederschlesische Industriegebiet*, Berlin 1935, str. 188.

⁶ Jeśli chodzi o przemysł rozmieszczony w obecnych granicach woj. wrocławskiego, udział jego w ogólnej liczbie zatrudnionych w przemyśle d. Rzeszy wynosił w r. 1933 — 3,40%, w 1936 r. — 3,10%, udział w wartości produkcji netto około 2,30%.

Granice dzisiejszego województwa wrocławskiego nie pokrywają się z granicami Dolnego Śląska — historycznej jednostki terytorialnej.

Należy podkreślić, że powierzchnia Dolnego Śląska stanowiła 5,70% powierzchni d. Rzeszy, a liczba mieszkańców 4,90% liczby mieszkańców d. Rzeszy. Wg *Statistik d. Deutschen Reichs*, tom 463; *Die Deutsche Industrie*, Berlin 1939; *Statistisches Jahrbuch f. d. Deutsche Reich* 1937.

⁷ *Statistik d. Deutschen Reichs*, t. 463, *Die Deutsche Industrie*, Berlin 1939.

⁸ *Statistik d. Deutschen Reichs*, t. 463, ostatni spis zakładów przemysłowych opracowany przed wojną.

⁹ Obliczono wg *Die deutsche Industrie*, Berlin 1939.

możliwości pracy¹⁰. Szczególnie wielkie rozmiary osiągało bezrobocie we Wrocławiu. W r. 1932 na 1000 mieszkańców przypadało 165 zarejestrowanych bezrobotnych¹¹, to znaczy co trzeci czynny zawodowo mieszkaniec Wrocławia był bezrobotnym. Były to najwyższe wskaźniki spośród wszystkich miast Rzeszy¹².

Wskutek wzrastającej nędzy i pauperyzacji szerokich mas ludności, już około połowy ubiegłego stulecia pojawił się na Dolnym Śląsku proces odpływu ludności do centralnych i zachodnich uprzemysłowionych okręgów Niemiec. Proces ten, charakterystyczny dla wszystkich włączonych do Prus ziem polskich, znany był w literaturze niemieckiej pod nazwą „ucieczki ze wschodu“ (Ostflucht). W ramach tego procesu rejencje wrocławska i legnicka utraciły w latach 1840—1939 łącznie 583 000 osób¹³. Nie udało się zahamować tego procesu również hitlerowcom, którzy w latach 1933—1939 prowadzili intensywną kontrakcję. Tak np. silnie uprzemysłowiony rejon Wałbrzycha utracił w okresie 14 lat (1925—1939) 22 000 mieszkańców, z czego przynajmniej połowa przypada na okres panowania hitlerowskiego.

Przemysł Dolnego Śląska w epoce kapitalizmu monopolistycznego skazany był na wegetację i stopniowy upadek, mimo, że istniały tu dogodne warunki dla rozwoju wielu gałęzi przemysłu, choćby w postaci różnorodnych i bogatych źródeł surowców, rozbudowanej bazy energetycznej, gęstej sieci dróg kołowych i kolejowych.

W dawnym państwie niemieckim Dolny Śląsk był okręgiem o znaczeniu drugorzędnym, był przysłowiowym bogatym krajem biednych ludzi. Oddzielony granicą zaborów od swego polskiego zaplecza w ramach niemieckiej gospodarki kapitalistycznej nie mógł on znaleźć warunków dla wykorzystania swych naturalnych możliwości rozwoju.

Wojna spowodowała dalsze obniżenie się poziomu sił wytwórczych na Dolnym Śląsku. Zdolność produkcyjna wszystkich bez wyjątku gałęzi przemysłu zmniejszyła się o 50 — 80% w porównaniu ze stanem przedwojennym. W niektórych przemysłach, jak np. maszynowym, elektrotechnicznym, precyzyjnym, chemicznym, szklarskim, materiałów budowlanych w poważnym stopniu zostały zdewastowane lub uległy zniszczeniu niemal wszystkie wielkie zakłady. Na ogólną liczbę 3008 zakładów przemysłowych i rzemieślniczych, zatrudniających powyżej 5 pracowników, 1755 było zniszczonych¹⁴. Większość z nich miała zniszczone budynki oraz urządzenia energetyczne i techniczne. W przemyśle wielkim i śred-

¹⁰ W przemyśle 33,3% pracujących zawodowo.

¹¹ W r. 1936 — 107.

¹² Rzecz jasna, że dane te nie obrazują całości zagadnienia bezrobocia, obejmując tylko bezrobotnych zarejestrowanych. Rocznik Statystyczny m. Wrocławia (*Statistisches Taschenbuch*) 1935, 1936, *Statistisches Jahrbuch f. d. Deutsche Reich*, 1936, 1937.

¹³ Józef Szaflarski, *Zagadnienie odpływu ludności w ciągu ostatniego wieku z Ziemi Odzyskanych*. II Sesja Rady Naukowej dla zagadnień Ziemi Odzyskanych, Warszawa 1946, str. 129, 131.

¹⁴ Dane te mają tylko charakter fragmentaryczny — nie obejmują zakładów położonych w pow. lubańskim, w Wałbrzychu i we Wrocławiu; brak danych o zakładach zupełnie zniszczonych; wśród niezniszczonych zakładów przeważały zakłady drobne i średnie; województwo wrocławskie w dawnych granicach. Źródło: *Statystyka Polski*, seria D, zeszyt 3.

nim na 1032 zakłady w wysokim stopniu było zniszczonych 344¹⁵. Przyczyną zniszczeń i szkód były działania wojenne, szczególnie w tych powiatach, gdzie front utrzymywał się przez czas dłuższy, a mianowicie wzdłuż linii Odry, w rejonie między Bobrem i Nysą Łużycką oraz we Wrocławiu. W poważny sposób do zmniejszenia potencjału produkcyjnego przemysłu przyczynił się również przeprowadzany przez hitlerowców demontaż urządzeń i maszyn w bardzo wielu największych i najważniejszych dla gospodarki zakładach. Chodziło im o ewakuację cenniejszych urządzeń a także o świadome utrudnienie odbudowy przemysłu i sparaliżowanie życia gospodarczego na dłuższy okres czasu. Do tej kategorii zniszczeń należy zaliczyć zatopienie kopalń węgla brunatnego i rud metali kolorowych, wywóz urządzeń z wielu zakładów przemysłu maszynowego, precyzyjnego i elektrotechnicznego.

Ogromne straty poniósł również przemysł lekki, a szczególnie włókienniczy i ceramiczny. Wskutek trudności w zaopatrzeniu przemysłu w surowce i braku sił roboczych wiele zakładów tych gałęzi przemysłu już w pierwszych latach wojny wstrzymało produkcję. Urządzenia wskutek braku konserwacji uległy w dużej mierze zniszczeniu.

Największe straty spośród wszystkich gałęzi poniósł przemysł metalowy. Na ogólną liczbę 159 wielkich i średnich zakładów 112 było zniszczonych, względnie całkowicie pozbawionych urządzeń, a tylko 40 zakładów nadawało się do uruchomienia, ale i te wymagały poważnych inwestycji, przede wszystkim w parku maszynowym. W sumie zniszczenia w tym przemyśle szacowano na 80% dawnego stanu.

W gruzach leżały największe zakłady przemysłu maszynowego we Wrocławiu, a zniszczenia w parku maszynowym sięgały 95%. Również wielkie szkody poniósł przemysł elektrotechniczny, w którym zniszczeniu względnie demontażowi uległo $\frac{2}{3}$ zakładów, szczególnie we Wrocławiu.

Ogromne straty poniosło górnictwo węgla brunatnego i górnictwo metali nieżelaznych. Prawie wszystkie kopalnie zostały zatopione lub zaminowane, a brykietownie zdewastowane. W przemyśle energetycznym uszkodzono 7 elektrowni ciepłych, a w tym prawie zupełnie zniszczono nowoczesną elektrownię w Siechnicach. Szkody w sieci przesyłowej, szczególnie w zachodniej części województwa, przekraczały 50%.

Z przemysłu chemicznego pozostały jedynie dwa większe zakłady i szereg drobnych; inne, a wśród nich największy zakład w Brzegu Dolnym, były zniszczone wskutek działań wojennych lub zdewastowane. Poważne straty poniosły również i inne gałęzie przemysłu, jak np. przemysł papierniczy, szklarski, włókienniczy i inne.

Dla uzupełnienia obrazu zniszczeń i szkód wojennych w przemyśle należy przypomnieć o zniszczeniu miast i wsi, zaminowaniu dróg i pól, o braku żywności, o złych warunkach bezpieczeństwa, o wyludnieniu kraju, o olbrzymich trudnościach komunikacyjnych wywołanych zniszczeniem torów i mostów, stacji kolejowych i niedostatkiem taboru, o zniszczeniach sieci wodociągowej i gazowej, o braku energii elektrycznej.

Takie było dziedzictwo, jakie władza ludowa przejęła w r. 1945.

¹⁵ K. Jeżowski l. c. str. 35.



Powrót Dolnego Śląska do Polski stworzył możliwości szybkiej odbudowy przemysłu i wszechstronnego jego rozwoju.

Od chwili wyzwolenia rozpoczęła się praca nad dźwiganiem gospodarki z ruin i zespoleniem Dolnego Śląska z resztą ziem polskich w jedną całość społeczną i gospodarczą.

W ciągu kilku miesięcy (do końca sierpnia 1945 r.) uruchomiono 112 wielkich i średnich zakładów (29 przemysłu włókienniczego, 32 — przemysłu materiałów budowlanych, 19 — przemysłu energetycznego). W zakładach tych pracowało 32 697 osób w tym 1699 Polaków¹⁶.

Pierwszy zjazd przemysłowy Ziemi Odzyskanych w Jeleniej Górze w sierpniu 1945 r. podkreślił konieczność przyśpieszenia tempa uruchamiania nieczynnych zakładów i skoncentrowania wysiłków inwestycyjnych na jak najszybszej odbudowie pierwszej sztandarowej fabryki Ziemi Odzyskanych — Państwowej Fabryki Wagonów we Wrocławiu. Do końca 1945 r. uruchomiono wszystkie niezniszczone lub nieznacznie zniszczone wielkie i średnie zakłady przemysłowe w liczbie 275 oraz 126 państwowych zakładów przemysłu drobnego. Zatrudnienie w przemyśle wzrosło już do 80 tys. osób. Największy w tym udział posiadał przemysł włókienniczy (38%) i węglowy (29%). Tłumaczy się to tym, że zagłębienie wałbrzyskie i największe ośrodki przemysłu włókienniczego w województwie (Dzierżoniów, Bielawa, Kamienna Góra, Wałbrzych) stosunkowo niewiele ucierpiały w czasie wojny. Pod koniec 1945 roku ruszyła Państwowa Fabryka Wagonów i w styczniu 1946 r. zakończyła produkcję pierwszych 100 wagonów-węglarek.

W r. 1946 wzmaga się znacznie tempo odbudowy. W uruchomionych zakładach szybko wzrasta produkcja. Pierwszeństwo posiadała odbudowa przemysłu energetycznego — siłowni i linii przesyłowych — oraz wałbrzyskich gazociągów dalekosiężnych. Ich należyte funkcjonowanie warunkowało bowiem postępy odbudowy innych gałęzi przemysłu. Do końca r. 1946 uruchomiono 31 siłownię, odbudowano 4417 km sieci wysokiego napięcia.

Drugi Zjazd Przemysłu Ziemi Odzyskanych we Wrocławiu w listopadzie 1946 r. wysuwa zadanie szybkiej odbudowy dalszych 7 tzw. sztandarowych zakładów, z których trzy były położone w woj. wrocławskim, a mianowicie: fabryka półproduktów organicznych „Rokita” w Brzegu Dolnym, która powstawała na gruzach dawnej fabryki gazów bojowych „Anorgana”, fabryka silników oraz zespół hut szkła w Pieńsku.

Doniosłe znaczenie dla naszego przemysłu, a przede wszystkim dla hutnictwa żelaza i cynku, posiadało wówczas szybkie uruchomienie kopalni i wytwórni materiałów ogniotrwałych. W latach przedwojennych polskie hutnictwo było uzależnione od importu wysokojakościowych glin, łupków i kwarcytu. Głównym ich dostawcą był przemysł dolnośląski, którego produkcja przeznaczona była w większości na eksport do Polski i Czechosłowacji. Dla hutnictwa zachodnio-niemieckiego, które pokrywało swoje zapotrzebowanie w Bawarii i w Saksonii, dolnośląski przemysł materiałów ogniotrwałych posiadał bardzo małe znaczenie ze względu na zbyt wielką odległość.

¹⁶ K. Jeżowski l. c. str. 32—52.

U progu planu 3-letniego w przemyśle pracowało już ponad 150 tys. osób¹⁷. Z tego zaś na wielkie i średnie zakłady przypadało ponad 80%.

Tempo wzrostu produkcji w tym okresie odbudowy przemysłu było bardzo szybkie. Mimo wyniszczenia urządzeń produkcyjnych produkcja wielu zakładów zbliżała się, a nawet niekiedy przekraczała poziom przedwojenny (np. w przemyśle papierniczym, w przemyśle szklarskim). Produkcja węgla kamiennego już w pierwszych miesiącach 1947 r. osiągnęła prawie 75% wydobycia z r. 1942, mimo poważnego wyniszczenia urządzeń i maszyn w czasie wojny i olbrzymich trudności kadrowych. Produkcja koksu przekroczyła w tym okresie 80% produkcji przedwojennej z r. 1937.

Już wówczas udział przemysłu woj. wrocławskiego był poważny, zarówno w produkcji, jak i w ogólnej liczbie zatrudnionych w całym ówczesnym przemyśle polskim (12,5%).

Lata planu odbudowy przyniosły bardzo poważne zmiany w przemyśle województwa wrocławskiego. Był to okres wytężonej pracy nad dalszą odbudową, rozbudową i rekonstrukcją zakładów przemysłowych. Odbudowa bowiem przemysłu w województwie wrocławskim nie polegała na odtwarzaniu dawnego stanu. Zastaliśmy przemysł zniszczony, o niskim stopniu koncentracji produkcji i o przestarzałym wyposażeniu technicznym, zastaliśmy częstokroć puste budynki przemysłowe, pozbawione urządzeń i maszyn. Na miejscu dawnych zakładów, budowanych w sposób bezplanowy, powstawały nowoczesne przedsiębiorstwa socjalistyczne. W niektórych gałęziach jak np.: w przemyśle maszynowym, elektrotechnicznym, precyzyjnym prace inwestycyjne, ze względu na rozmiary zniszczeń, musiały mieć tak szeroki zakres, a zmiany w porównaniu ze stanem przedwojennym były tak istotne, że raczej należałoby mówić o budowie tych gałęzi w województwie wrocławskim od podstaw, a nie o ich odbudowie.

Z ważnych inwestycji planu 3-letniego należy wymienić dalszą odbudowę i rozbudowę Państwowej Fabryki Wagonów, którą już wówczas zaliczano do największych zakładów tej gałęzi przemysłu w Europie, powstanie fabryki wielkich maszyn elektrycznych we Wrocławiu posiadającej pierwszorzędne znaczenie dla dalszej elektryfikacji kraju, powstanie wielkiej fabryki obrabiarek na gruzach zupełnie zniszczonych dawnych zakładów, odbudowę wytwórni aparatów radiowych, odbudowę i rozbudowę fabryki maszyn papierniczych w Cieplicach i wielu innych.

Wielkie nakłady inwestycyjne pochłonięła również odbudowa przemysłu energetycznego, przemysłu produkującego porcelanę elektrotechniczną i techniczną, fabryk wyrobów kamionkowych (kamionka budowlana, sanitarna i kwasoodporna), rozbudowa wielu zakładów przemysłu włókienniczego i odzieżowego, m. in. wielkiego kombinatu włókienniczego w Bielawie, zakładów przemysłu odzieżowego we Wrocławiu i in., budowa jeleniogórskich zakładów przemysłu farmaceutycznego, odbudowa przemysłu mięsnego, młynarskiego, owocowo-warzywnego.

Uzupełniono i unowocześniono wyposażenie kopalń węgla kamiennego

¹⁷ *Statystyka Polski*, seria D, zeszyt 8 — województwo wrocławskie w granicach sprzed r. 1949.

i koksowni, odbudowano i uruchomiono większość zniszczonych kopalń węgla brunatnego i brykietownie.

Z roku na rok wzrastała szybko produkcja, liczba czynnych zakładów przemysłowych i zatrudnienie. Już w roku 1948 zatrudnienie w wielkim i średnim przemyśle przekroczyło, mimo zniszczenia bardzo wielu zakładów, poziom przedwojenny z r. 1936 ¹⁸.

Wzrost produkcji następował głównie w wyniku wzrostu zatrudnienia, a nie w wyniku wzrostu wydajności pracy. W pierwszych latach po wyzwoleniu brak było kadr kierowniczych, techników i inżynierów, a liczba kwalifikowanych robotników wciąż była niedostateczna w stosunku do potrzeb stale rozwijającego się przemysłu. Większość zatrudnionych stanowiła młodzież, która przybywała głównie z przeludnionych wsi i z małych miasteczek województw centralnych, by uczyć się i pracować w przemyśle. Dopiero pod koniec planu trzyletniego zarysowują się istotne zmiany w dziedzinie podniesienia wydajności pracy w przemyśle. Stopniowo zmniejszała się płynność kadr, szczególnie jeśli chodzi o kadry specjalistów i wykwalifikowanych robotników, uniemożliwiająca w pierwszych latach po wyzwoleniu uzyskanie lepszych wyników produkcji. Usprawniono organizację pracy, rozwijał się ruch współzawodnictwa, obejmując coraz szersze rzesze robotników, szczególnie w przemyśle węglowym, maszynowym i włókienniczym.

Od chwili wyzwolenia przemysł socjalistyczny posiadał dominujący udział w produkcji. Elementy kapitalistyczne w miastach grupowały się głównie w handlu i rzemiośle. Ich udział w produkcji przemysłowej był znikomy, mimo posiadania dość znacznej liczby drobnych zakładów zatrudniających w r. 1948 około 5% ogółu zatrudnionych w przemyśle. Szybki rozwój socjalistycznego przemysłu drobnego, rozbudowa sieci zakładów i punktów usługowych, wzrost produkcji, podnoszenie jej jakości, wzbogacenie asortymentu przyczyniły się do stałego wypierania elementów kapitalistycznych i prowadziły do pełnego zwycięstwa socjalistycznej gospodarki w przemyśle w następnych latach.

Plan 6-letni postawił przed socjalistycznym przemysłem województwa poważne zadanie 2-krotnego przeszło powiększenia produkcji i wzrostu liczby zatrudnionych do 300 tys. osób. Wykonanie tych zadań wymagało rozbudowy przemysłu, wydatnego podniesienia zdolności produkcyjnych najważniejszych gałęzi. Tak szybkie tempo wzrostu produkcji było uwarunkowane znacznym podniesieniem poziomu wydajności pracy w skali większej niż w przemyśle w województwach centralnych. W okresie planu 6-letniego, w następstwie budowy kilkunastu nowych wielkich obiektów i odbudowy wielu drobnych i średnich zakładów, które nie zostały uruchomione w poprzednich latach, wzrosła liczba czynnych zakładów przemysłowych.

Wzrost liczby zakładów w przemyśle socjalistycznym ¹⁹

		w %		
1947	1949	1950	1951	1952
57	100	116	126	138

¹⁸ Obliczone dla woj. wrocławskiego w granicach sprzed r. 1949.

¹⁹ Według materiałów WKPG.

Do podniesienia zdolności produkcyjnych przemysłu i wzrostu wydajności pracy w sposób decydujący przyczyniły się również zakrojone na szeroką skalę inwestycje w zakresie rozbudowy i rekonstrukcji bardzo wielu zakładów nie tylko w przemyśle wielkim, ale również i w drobnym. Inwestycje te prowadziły do unowocześnienia wyposażenia technicznego zakładów przemysłowych, podniesienia stopnia mechanizacji produkcji, usprawnienia organizacji procesu produkcyjnego i likwidacji dysproporcji w zdolności produkcyjnej poszczególnych wydziałów zakładów przemysłowych.

W górnictwie węgla kamiennego unowocześniono wyposażenie kopalń, zbudowano kolej linową, łączącą wszystkie kopalnie w Wałbrzychu. Koksoownie wałbrzyskie otrzymały nowe baterie pieców koksoowniczych, wyposażonych w nowoczesne urządzenia.

Istotne znaczenie dla dalszego rozwoju przemysłu i postępów elektryfikacji rolnictwa w województwie wrocławskim ma rozbudowa przemysłu energetycznego. Z wielkich inwestycji planu 6-letniego należy wymienić elektrownię ciepłą „Czechnica“ w Siechnicach, zapoczątkowanie budowy wielkiej elektrowni wodnej w Brzegu Dolnym przy stopniu wodnym na Odrze oraz rozbudowę kilku innych elektrowni ciepłych. Elektrownia w Siechnicach, której uruchomienie nastąpi w lipcu 1955 r., należy do największych obiektów przemysłu energetycznego w województwie. Powstaje ona przy pomocy i współpracy przemysłu radzieckiego i czechosłowackiego.

Do wielkich osiągnięć planu 6-letniego należy uruchomienie kopalń rud miedzionośnych w powiecie bolesławieckim i złotoryjskim oraz budowa huty miedzi w Legnicy.

W przemyśle maszynowym wzniesiono nowe obiekty, unowocześniono i rozbudowano wiele zakładów, uruchomionych w okresie planu 3-letniego. Między innymi należy tu wymienić rozbudowę zakładów ośrodka wrocławskiego, w szczególności Państwowej Fabryki Wagonów, fabryki urządzeń mechanicznych i fabryki wielkich maszyn elektrycznych. W ostatnich 2-ach latach Pafawag przystąpił do produkcji wagonów i lokomotyw trakcji elektrycznej. Pierwsza seria trójczłonowych zespołów — składających się z lokomotywy i dwóch wagonów, przeznaczona przede wszystkim dla obsługi węzła warszawskiego, opuściła zakłady w ubiegłym roku.

Bardzo szeroki zasięg miały prace inwestycyjne w przemyśle chemicznym. Przed wojną przemysł ten, reprezentowany zaledwie przez kilka zakładów należących przeważnie do przemysłu nieorganicznego, nie odgrywał poważniejszej roli na Dolnym Śląsku. W okresie planu 6-letniego przemysł chemiczny, powiększając bardzo poważnie swój udział w zatrudnieniu i w wartości produkcji, urasta do rzędu największych i najważniejszych gałęzi przemysłu w województwie. Podkreślenia również wymaga wielokierunkowość rozwoju przemysłu chemicznego w województwie wrocławskim. Przemysł wielkiej syntezy organicznej reprezentuje fabryka półproduktów organicznych „Rokita“ w Brzegu Dolnym, rozbudowana szczególnie w ostatnich latach. Z przemysłu nieorganicznego na pierwszym miejscu należy wymienić fabrykę kwasu siarkowego „Wizów“, należącą do największych tego rodzaju zakładów w Europie.

Zakłady wizowskie, zbudowane w całości według projektów polskich techników, są pierwszą w Polsce fabryką kwasu siarkowego z surowców krajowych.

Poważne również znaczenie dla gospodarki narodowej ma rozbudowa przemysłu włókien sztucznych. Należy tu wymienić rozbudowę i przebudowę starej, od pięćdziesięciu lat istniejącej fabryki jedwabiu sztucznego we Wrocławiu i budowę wielkich, nowoczesnych zakładów im. Klementa Gottwalda w Jeleniej Górze, wytwarzających celulozę i włókna sztuczne. Zakłady jeleniogórskie, powstałe przy współpracy przemysłu czechosłowackiego, posiadają poważny udział w krajowej produkcji włókien sztucznych.

Na okres planu 6-letniego przypadają również prace nad rozbudową przemysłu materiałów budowlanych, a w szczególności zakładów ceramiki czerwonej, licznie reprezentowanych w województwie wrocławskim, wytwórni wyrobów kamionkowych, wytwórni płytek ściennych itp. Przemysł ceramiki budowlanej, ze względu na bogate złoża wysokiej jakości surowców, posiada szerokie perspektywy dalszego rozwoju.

Unowocześniono również wyposażenie techniczne zakładów wielu innych gałęzi przemysłu, a w szczególności przemysłu drzewnego, papierniczego, cukrowniczego, fermentacyjnego, owocowo-warzywnego, mięsnego i in. W przemyśle włókienniczym wzniesiono nowe przedsiębiorstwa bawełny, wiele czynnych zakładów rozbudowano, jak np. zakłady w Bielawie, w Dzierżonowie, przedsiębiorstwo wełny czesankowej w Stabłowicach (Wrocław) itp.

W okresie planu 6-letniego rozwija się również socjalistyczny przemysł drobny — państwowy i spółdzielczy. Produkcja jego wzrosła w r. 1954 o 11,8%, a w r. 1955 wzrosła o 25,9% w stosunku do r. 1953. Rozbudowano również poważnie w ostatnich latach sieć punktów usługowych w miastach i osiedlach przemysłowych.

Poza rozbudową i unowocześnieniem parku maszynowego, na bardzo szybki wzrost produkcji wpłynęło powiększenie liczby zatrudnionych i wzrost wydajności pracy. W r. 1952 w socjalistycznym przemyśle w województwie wrocławskim pracowało już prawie 280 tys. osób, z tego przeszło 80% przypadało na wielki i średni przemysł²⁰. Ogrom wysiłków, jakie klasa robotnicza i cały naród polski poniosły dla zagospodarowania i uprzemysłowienia Dolnego Śląska, można ocenić dopiero wówczas, gdy zestawimy liczbę pracowników socjalistycznego przemysłu z ostatnich lat planu 6-letniego z liczbą 1699 Polaków, zatrudnionych w przemyśle w województwie wrocławskim w sierpniu 1945 r.

Zadania wzrostu produkcji i wzrostu zatrudnienia ustalone przez plan 6-letni dla przemysłu wielkiego i drobnego w województwie wrocławskim będą z pewnością nie tylko wykonane, ale w wielu gałęziach przekroczone.

Ostatnie dwa lata planu 6-letniego, zgodnie z wytycznymi II Zjazdu Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej i III Plenum KC PZPR — są dla przedsiębiorstw przemysłowych w województwie wrocławskim, jak

²⁰ A. Wrzosek, *Województwo Wrocławskie*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1952, str. 54.

i w całym kraju, okresem walki o jeszcze szybszy niż dotychczas wzrost wydajności pracy, o podniesienie jakości produkcji, o przekraczanie ilościowych i jakościowych wskaźników planowych. Realizacja tych zadań posiada szczególnie doniosłe znaczenie dla przemysłu w województwie wrocławskim. W wielu bowiem gałęziach przemysłu, tak w przemyśle wielkim, jak i w drobnym, istnieją jeszcze poważne, dotychczas niewykorzystane rezerwy wzrostu wydajności pracy, rezerwy ekstensywnego i intensywnego wykorzystania zasobów trwałych, wykorzystania surowców i materiałów.

Odbudowa przemysłu w województwie wrocławskim wiązała się z koniecznością budowy wielu dzielnic i osiedli mieszkaniowych, rozbudowy połączeń komunikacyjnych, odbudowy wielu tysięcy zniszczonych domów mieszkalnych. Niekiedy budowa nowych osiedli mieszkaniowych wraz ze wszystkimi urządzeniami socjalnymi i kulturalnymi była nieodzownym warunkiem uruchomienia i odbudowy nieczynnych obiektów przemysłowych, ponieważ zakłady, wznoszone względnie rozbudowywane w latach wojny, były najczęściej połączone z obozami pracy lub obozami jeńców wojennych. Niemiecki kapitał monopolistyczny wykorzystywał tutaj olbrzymie rzesze współczesnych niewolników.

Władza ludowa nie szczędziła również środków na inwestycje mające na celu podniesienie stopnia bezpieczeństwa i higieny pracy, zapewnienie właściwej opieki zdrowotnej i podniesienie dobrobytu robotników. Przy wielkich zakładach przemysłowych zbudowano ponad 200 przedszkoli i 150 żłobków, zorganizowano 354 ambulatoria lekarskie i polikliniki przyzakładowe, zbudowano tysiące świetlic i klubów robotniczych.

Realizacja zadań socjalistycznego uprzemysłowienia doprowadziła do poważnych zmian w strukturze przemysłu. Udział przemysłu ciężkiego w ogólnej liczbie zatrudnionych w przemyśle wzrósł z około 39% w r. 1936 do około 52% w r. 1953. Udział tych gałęzi w wartości produkcji jest jeszcze wyższy. Wzrostowi produkcji w przemyśle środków produkcji towarzyszył rozwój wielu gałęzi przemysłu lekkiego, aczkolwiek tempo rozwoju produkcji przemysłu lekkiego było słabsze. W przemyśle lekkim nadal jeszcze pierwsze miejsce, tak co do liczby zatrudnionych, jak i co do liczby zakładów, zajmuje przemysł włókienniczy, skupiający około 1/5 ogółu zatrudnionych w przemyśle. Poważny też udział posiada przemysł spożywczy, chociaż wzrost produkcji był tu mniejszy, niż w innych gałęziach.

W ścisłym związku ze zmianami w strukturze pozostaje znaczne podniesienie się stopnia koncentracji produkcji w porównaniu z okresem przedwojennym, co przejawia się we wzroście udziału wielkich zakładów w produkcji i w liczbie zatrudnionych w przemyśle. Obecnie w wielkich zakładach, zatrudniających więcej niż 200 pracowników, liczba zatrudnionych jest przeszło dwukrotnie większa niż przed wojną. Ten wzrost koncentracji produkcji jest następstwem rozbudowy i przebudowy wielu ważnych dla gospodarki narodowej zakładów, lepszego niż dawniej wykorzystania powierzchni produkcyjnych i pomieszczeń fabrycznych i znacznego podniesienia stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych.

W wyniku realizacji zadań socjalistycznego uprzemysłowienia zarysowały się również pewne zmiany w rozmieszczeniu przemysłu w woj. wroc-

ławskim. Przed wojną, wskutek żywiłowego rozwoju przemysłu, jego rozmieszczenie było nierównomierne. Wysokiemu stosunkowo stopniowi uprzemysłowienia i zagospodarowania powiatów podgórskich — jeleniogórskiego, wałbrzyskiego, świdnickiego, dzierzónowskiego, kłodzkiego — przeciwstawiał się bardzo słaby rozwój przemysłu w rolniczych powiatach północnych, a szczególnie w północno-wschodnich, położonych na prawym brzegu Odry. Działania wojenne oszczędziły na ogół południową część województwa. Wskutek tego nierównomierność uprzemysłowienia zarysowała się po wojnie jeszcze silniej niż przedtem. W r. 1948 tych kilka powiatów skupiało 59% ogółu zatrudnionych w przemyśle województwa. Dopiero w ostatnich latach staje się widocznym szybszy stosunkowo rozwój przemysłu, zarówno wielkiego, jak i drobnego, w powiatach rolniczych, względnie w takich, w których wojna przyniosła szczególnie dotkliwe zniszczenia.

Wraz z rozbudową przemysłu zmienia się oblicze dawnych ośrodków przemysłowych, zmienia się ich specjalizacja. Przykładem może być Wrocław, w którym dawniej przeważał przemysł odzieżowy i spożywczy, a dziś przeważa przemysł maszynowy i elektrotechniczny²¹.

Doniosłą rolę w dziedzinie aktywizacji powiatów rolniczych i małych miasteczek odgrywa również rozbudowa socjalistycznego przemysłu drobnego. W latach planu 6-letniego nowe zakłady przemysłu drobnego powstają głównie w zachodniej i północnej części województwa.

W toku dalszej realizacji programu socjalistycznego uprzemysłowienia kraju, w następnym planie 5-letnim, wzrośnie w województwie wrocławskim liczba zakładów przemysłowych, produkcja i zatrudnienie. Program wyborczy wojewódzkiego Komitetu Frontu Narodowego ustala w sposób następujący zadania rozbudowy przemysłu: „w następnym planie 5-letnim zbudujemy na terenie województwa kilkanaście zakładów przemysłu kluczowego oraz około 50 zakładów przemysłu terenowego, zatrudniających łącznie kilkadziesiąt tysięcy pracowników”²².

Wśród zadań rozwoju przemysłu województwa wrocławskiego w następnym planie 5-letnim czołowe miejsce powinna zająć rozbudowa gałęzi przemysłu wykorzystujących złoża bogactw mineralnych. Nowe zakłady przemysłowe i rozbudowa już istniejących umożliwią pełniejsze wykorzystanie zasobów miejscowej bazy surowcowej. Wzrośnie wydobycie surowców mineralnych, a w szczególności wydobycie węgla kamiennego, węgla brunatnego, wydobycie rud metali kolorowych i surowców dla przemysłu materiałów budowlanych. Wzrośnie również znacznie produkcja kamienia drogowego i budowlanego przez mechanizację produkcji w dawnych kamieniołomach i uruchomienie nowych.

Drugim kierunkiem rozwoju przemysłu powinna stać się rozbudowa przemysłów, niezwiązanych bezpośrednio z miejscową bazą surowcową, a w szczególności przemysłu maszynowego, precyzyjnego, elektrotechnicz-

²¹ Według spisów zakładów przemysłowych z r. 1952 i 1953 na przemysł odzieżowy i spożywczy przypadła około połowa ogółu zatrudnionych w przemyśle i rzemiośle Wrocławia.

²² Z programu wyborczego Wojewódzkiego Komitetu Frontu Narodowego 1954 r.

nego, środków transportowych oraz przemysłu lekkiego metalowego. Zakłady takie powinny być umieszczane we Wrocławiu i w innych ośrodkach miejskich z wyłączeniem południowej części województwa, gdzie znaczna aglomeracja przemysłu już obecnie powoduje wiele poważnych trudności, np. związanych z zaopatrzeniem zakładów przemysłowych w wodę dla celów technologicznych; konieczność deaglomeracji przemysłu wałbrzyskiego i in.

W pierwszych latach planu 6-letniego w największych ośrodkach przemysłowych: w Wałbrzychu, Jeleniej Górze, Dzierżonowie i innych — zarysowały się bardzo ostro trudności związane z zaopatrzeniem przemysłu w wodę dla celów technologicznych i ludności w wodę do picia. Szybki wzrost produkcji przemysłowej, budowa nowych i rozbudowa dawnych zakładów wymagały stałego wzrostu dostaw wody. Urządzenia wodociągowe, pochodzące sprzed 50 i nieraz więcej lat, zaniedbane wskutek ciężkiej sytuacji finansowej miast i upadku produkcji przemysłowej w okresie międzywojennym, nie mogły sprostać zwiększonym zadaniom. Trudności pogłębiał jeszcze fakt zniszczenia w toku działań wojennych wielu wodociągów przemysłowych. Rozbudowa urządzeń wodociagowych, do której przystąpiono w okresie planu 6-letniego i która pochłonęła bardzo poważne nakłady inwestycyjne, warunkowała dalszy rozwój przemysłu. Całkowite przewyciężenie trudności w zaopatrzeniu przemysłu i ludności w wodę przyniosą pierwsze lata przyszłego planu 5-letniego.

Wreszcie w okresie planu 5-letniego, w dążeniu do bardziej równomiernego rozmieszczenia przemysłu w województwie, należałoby w szerzej niż dotychczas mierze uwzględnić możliwości inwestycji przemysłowych w powiatach północno-wschodnich, położonych na prawym brzegu Odry i w środkowej części województwa. Powiaty te powinny stać się przede wszystkim terenem rozbudowy przemysłu spożywczego. Ze względu na bezpośrednie powiązanie z rolniczą bazą surowcową przemysł ten znalazłby tutaj pełne warunki rozwoju.

*

Wraz z odbudową i rozwojem przemysłu, choć w znacznie powolniejszym tempie, dźwigała się z ruin i zgliszcz gospodarka rolna. Było to zadanie szczególnie trudne ze względu na wysoki stopień zniszczenia rolnictwa.

Na ogólny obszar 1 193 728 ha użytków rolnych w województwie wrocławskim zaledwie $\frac{1}{5}$ tej powierzchni nie ucierpiała od działań wojennych. Spustoszenia w inwentarzu żywym były tak wielkie, że w wielu powiatach znikł on prawie doszczętnie. W 1945 r. pogłowie bydła rogatego nie przekraczało w całym województwie 150 000 szt., a trzody chlewnej dochodziło zaledwie do 15 000 szt., tj. odpowiednio 14,5% i 1,3% stanu z r. 1938²³. W niektórych powiatach odsetek gospodarstw zniszczonych całkowicie lub częściowo wahał się w granicach 25 — 32% ogółu gospodarstw. Straty w inwentarzu martwym wyniosły szacunkowo około 50% ogólnego stanu, a w traktorach sięgały niemal 100%²⁴.

²³ „Rocznik Statystyczny“ 1947.

²⁴ *Oblicze Ziemi Odzyskanych*, Dolny Śląsk, Praca zbiorowa 1948.

Przy takich rozmiarach zniszczeń naczelnym zadaniem władzy ludowej w latach 1945—1946 stało się przede wszystkim obsadzenie niezniszczonych gospodarstw w tym celu, aby bezzwłocznie przystąpić do uprawy jak największego areалу gruntów ornych. To też główny wysiłek pierwszych powojennych lat skierowany został na możliwie szybkie zasiedlenie wsi, przeprowadzenie reformy rolnej. Wykonanie tego zadania wymagało przezwyciężenia wielkich trudności spowodowanych nie tylko ogólnym wyniszczeniem i ciężką sytuacją gospodarczą kraju. Realizacja linii politycznej Polskiej Partii Robotniczej w dziedzinie zagospodarowania wsi i przebudowy ustroju rolnego, której zasadniczego kierunku nie zdołało wypaczyć odchylenie prawicowe gomułkowszczyzny, natrafiła na zaciekły opór grupy mikołajczykowskiej i jej zwolenników, dążącej do tworzenia na ziemiach zachodnich wyłącznie dużych gospodarstw kułackich. Poglądy te znalazły nawet swych popleczników w Radzie Naukowej Ziemi Odzyskanych. Zwycięstwo polityki PPR zapewniło właściwą drogę dalszego rozwoju rolnictwa na tych ziemiach. Przeprowadzana przy wydatnej pomocy państwa akcja osadnictwa wiejskiego umożliwiła obsiane już z wiosną r. 1946 około 53% gruntów ornych, a w r. 1947 — 78%.

Równolegle ze wzrostem obszaru zagospodarowanych gruntów zwiększała się ilość inwentarza żywego, przywożonego w dużych ilościach przez osadników. Dzięki temu do końca 1946 r. pogłowie bydła wzrosło prawie o 52%, a trzody chlewnej o 370%²⁵.

Bezzwłocznie przystąpiono także do odbudowy zniszczonych wsi. Do końca planu 3-letniego odbudowano ponad 4000 gospodarstw, oddając je w stanie używalności nowym osadnikom. W okresie planu 3-letniego wszystkie gospodarstwa, które nadawały się do natychmiastowego objęcia oraz przeważająca część tych, które stosunkowo nie wiele ucierpiały od działań wojennych, zostały obsadzone. Pozostała jednak do zagospodarowania pokaźna jeszcze ilość gospodarstw całkowicie lub w bardzo poważnym stopniu zniszczonych. Wprawdzie grunty do nich należące uprawiane były przez innych użytkowników, chodziło jednak o przekazanie ich nowym rolnikom napływającym w wyniku systematycznie prowadzonej akcji osiedleńczej. W okresie planu 6-letniego kontynuowano akcję planowej odbudowy zagród wiejskich, przeznaczając na ten cel poważne środki finansowe z terenowego planu inwestycyjnego. Do końca r. 1953 odbudowano ogółem 6537 zagród. W ten sposób przyspieszono znacznie proces usuwania śladów wojny ze wsi dolnośląskiej, a malejąca z roku na rok ilość zrujnowanych gospodarstw jest świadectwem wysiłku włożonego przez całe społeczeństwo w zagospodarowanie województwa wrocławskiego.

Okres zagospodarowywania województwa był jednocześnie okresem zasadniczych przemian w strukturze społecznej jego rolnictwa.

Według danych z r. 1939, w byłej rejencji wrocławskiej i legnickiej 41,3% ogólnej liczby gospodarstw stanowiły gospodarstwa o powierzchni od 0,5 do 5 ha, 27,4% — gospodarstwa o powierzchni od 5 do 10 ha, 19,2% —

²⁵ „Rocznik Statystyczny“, 1947.

gospodarstwa od 10 do 20 ha i 12,1% — gospodarstwa powyżej 20 ha. Udział poszczególnych grup gospodarstw w powierzchni ogólnej przedstawiał się następująco: gospodarstwa od 0,5 do 5 ha — 5,4%, od 5 do 10 ha — 12,1%, od 10 do 20 ha — 16,0%, powyżej 20 ha aż 66,5%²⁶. Gospodarstwa obszarńnicze i kułackie, żyjące z wyzysku najemnej siły roboczej, zajmowały 66,5% powierzchni, stanowiąc zaledwie 12,1% ogólnej liczby gospodarstw.

Tak wielki udział gospodarstw obszarńniczych w powierzchni ogólnej stwarzał dodatkowe trudności w przeprowadzaniu akcji osiedleńczej i podziale ziemi, bowiem olbrzymie obszary gruntów ornych pozbawione były budynków mieszkalnych i gospodarczych, co utrudniało ich wykorzystanie przez indywidualne gospodarstwa chłopskie.

Na znacznej części majątków obszarńniczych i kułackich utworzono gospodarstwa państwowe (o obszarze średnio od 300 — 500 ha).

W latach 1946/1947 grupy chłopów z przeludnionych wsi województw centralnych i grupy reemigrantów z Zachodu przejęły kilkadziesiąt majątków poobszarńniczych organizując tzw. spółdzielnie parcelacyjno-osadnicze. Spółdzielnie te stanowiły swoistą formę zespołowej gospodarki chłopskiej nieznaną w województwach centralnych. W latach 1948—1949 część tych spółdzielni przekształciła się w pierwsze spółdzielnie produkcyjne o charakterze socjalistycznym.

Nieobjęte przez gospodarstwa państwowe i spółdzielnie parcelacyjno-osadnicze użytki rolne przekazywano napływającym osadnikom przydzielając im początkowo areał od 10—20 ha, co stwarzało warunki dla rozwoju gospodarstw kułackich. Postępowanie takie w okresie późniejszym zostało jednak skorygowane. Przeprowadzono regulację, w wyniku której typowym gospodarstwem indywidualnym stało się gospodarstwo średniackie o obszarze od 5 do 10 ha. Akcja regulacyjna natrafiała na ostry opór kułaków i różnego rodzaju elementów spekulacyjnych, które objęły w posiadanie pewną część dużych gospodarstw chłopskich.

Obok gospodarstw średniackich tworzone również gospodarstwa mniejsze od typowego, przeważnie 3-hektarowe, przydzielane przez komisje opisowo-regulacyjne dla rodzin rzemieślniczych. W ten sposób w ogniu ostrej walki klasowej ograniczono możliwości powstania i umocnienia gospodarstw kułackich. To też w okresie Planu 6-letniego liczba ich, w stosunku do ogólnej ilości indywidualnych gospodarstw chłopskich bez działek przyzagrodowych, wynosiła zaledwie 0,14%.

W procesie rozwoju socjalistycznych form gospodarki na wsi poważną rolę odegrały majątki państwowe zorganizowane pierwotnie jako Zarządy Państwowych Nieruchomości Ziemskich, a następnie Państwowe Gospodarstwa Rolne. Administrowany przez nie obszar w r. 1947 objął 20% ogólnej powierzchni użytków rolnych, a w latach następnych uległ nieznacznemu zwiększeniu. Lepsze niż w województwach centralnych wyposażenie w maszyny rolnicze, odpowiednio rozbudowane i przystosowane do potrzeb dużego gospodarstwa zabudowania i urządzenia, wyższy niż w województwach centralnych stopień elektryfikacji gospodarstw oraz większa siła nawozowa gleby umożliwiły majątkom państwowym prowadzenie racjonalnej gospodarki. Czynniki te w połączeniu z dobry-

²⁶ „Rocznik Statystyczny“, 1947.

mi warunkami klimatycznymi i glebowymi sprawiły, że PGR-y w województwie wrocławskim pod względem wyników gospodarowania wyróżniają się w skali ogólnokrajowej. Udział ich w produkcji wszystkich PGR w Polsce wyniósł w r. 1952 — 22,8% produkcji pszenicy, 15,7% produkcji rzepaku i 14,9% produkcji buraka cukrowego — przy 11,3% udziału w całości ziemi ornej PGR — jest więc bardzo poważny, a dla niektórych ziemiopłodów, jak np. dla pszenicy czy rzepaku, najwyższy w Polsce²⁷. Państwowe Gospodarstwa Rolne w województwie wrocławskim charakteryzują się również wyższą od średniej dla wszystkich PGR w kraju wydajnością z 1 ha w uprawach zbożowych i okopowych.

Mimo dużo mniejszej w porównaniu z gospodarką chłopską powierzchni upraw zbożowych, PGR-y są głównymi dostawcami zboża na zaopatrzenie ludności miast, dzięki wyższej o około 23% wydajności z ha oraz wysokiej towarowości, wahającej się w granicach 50 — 60% ogólnych zbiorów. PGR-y spełniają poważną rolę jako najpoważniejszy producent roślin przemysłowych, których, jak np. oleistych, produkuje 64% globalnej produkcji całego województwa. Nadto PGR-y prowadząc gospodarkę nasienną i hodowlaną zaopatrują spółdzielnie produkcyjne i gospodarstwa indywidualne w wysoko-gatunkowe nasiona kwalifikowane zbóż, roślin motylkowych i traw nasiennych oraz dostarczają odpowiedniego materiału hodowlanego zwierząt gospodarskich.

Zarówno w produkcji roślinnej jak i zwierzęcej PGR-y osiągają lepsze niż gospodarstwa chłopskie rezultaty. Wydajność jednostkowa zwierząt jest około 10—12%, a w przeciwieństw mleczności krów nawet o około 16% wyższa od wydajności w gospodarce chłopskiej.

Lepsze wyniki gospodarcze PGR-ów w województwie wrocławskim nie powinny jednak przesłaniać ich licznych jeszcze niedociągnięć i braków. Nie wszystkie gospodarstwa osiągnęły w okresie 10-lecia należyty poziom, a rozmiary niewykorzystanych rezerw są jeszcze bardzo znaczne. Niepełne wykorzystanie parku maszynowego i traktorowego, rozrzutna gospodarka materiałami, niedostateczna opieka nad inwentarzem żywym hamuje prawidłowy rozwój niektórych gospodarstw.

Szczególne zaniedbania występują w PGR-ach w dziedzinie zapewnienia odpowiednich warunków bytowych robotnikom. Rozwiązanie tego problemu jest tym trudniejsze, że w większości gospodarstw nie ma odpowiednich pomieszczeń dla celów mieszkaniowych i socjalnych, gdyż dawni właściciele tych majątków, zatrudniając rokrocznie kilkudziesięciotysięczną rzeszę robotników sezonowych z Polski nie starali się o zapewnienie im choćby najprymitywniejszych wygód. Stąd wyłania się potrzeba zwrócenia tym większej uwagi na to zagadnienie, skoncentrowania wysiłków dla stałego systematycznego podnoszenia poziomu życia pracowników PGR.

Stosunkowo wysoki poziom gospodarki w majątkach państwowych województwa wrocławskiego był niewątpliwie jednym z czynników, które wywarły wpływ na tempo rozwoju spółdzielczości produkcyjnej na tym terenie. Decydowały jednak momenty inne, m. in. mające swe źródło w składzie socjalnym i pochodzeniu ludności zasiedlającej wieś dolno-

²⁷ *Wieś w liczbach*, Instytut Ekonomiki Rolnej, Warszawa 1954 str. 298.

śląską. Większość osadników rekrutowała się bowiem z biedoty wiejskiej i bezrolnej służby folwarcznej, to jest z elementów najbardziej bliskich klasie robotniczej. Otrzymując od władzy ludowej zarówno ziemię jak i wydatną pomoc w jej zagospodarowaniu, ludzie ci czuli się jeszcze silniej związani ze sprawującą władzę klasą robotniczą, szybciej zrozumieli i ocenili korzyści wynikające z zespołowych metod gospodarowania. Dla tempa rozwoju spółdzielczości produkcyjnej nie bez znaczenia był także fakt słabszego niż gdzie indziej w Polsce przywiązania do ziemi chłopów dolnośląskich.

Pierwsza w Polsce spółdzielnia produkcyjna została zorganizowana w r. 1948 w Sadowicach w powiecie wrocławskim. Na wiosnę r. 1949 było już w województwie 16 gospodarstw zespołowych i odtąd ruch spółdzielczy przybierał na sile z kwartału na kwartał. W r. 1954 ponad 1600 gospodarstw zespołowych obejmowało przeszło 73% ogółu wsi i 23% ogólnej powierzchni użytków rolnych, a około 40% użytków gospodarki chłopskiej w województwie.

T a b l i c a 1

*Rozwój spółdzielczości produkcyjnej;
ilość spółdzielni zarejestrowanych*

Treść	R o k						
	1949	1950	1951	1952	1953	1954	marzec 1955
Ilość	37	272	532	820	1383	1639	1652
Procent powierzchni ogólnej gospodarstw chłopskich	1,33	8,66	15,2	20,3	31,2	35,5	36,3

Obecnie na każde 4 wsie w 3 istnieją zorganizowane spółdzielnie produkcyjne. Znamiennym jest fakt, że przeciętna wielkość gospodarstw zrzeszających się w spółdzielniach produkcyjnych wynosi od około 5 do 7 ha. Są to zatem w większości samodzielne gospodarstwa średniackie oddane w ramach akcji osadniczej w ręce biedoty wiejskiej napływającej z dawnych ziem Polski. Czynniki, które zadecydowały o przekształceniu się ruchu spółdzielczego w województwie wrocławskim w ruch w poważnym już stopniu masowy, wywarły też zasadniczy wpływ na formy organizacyjne spółdzielni produkcyjnych: w r. 1954 na 1639 gospodarstw zespołowych — 1148 stanowiły spółdzielnie typu III, a zaledwie 58 — typu I.

Wraz ze wzrostem ilości obszaru spółdzielni produkcyjnych rośnie ich znaczenie w gospodarce rolnej województwa. Stało się to możliwe dzięki wyższej niż u rolników gospodarujących indywidualnie wydajności z ha (w zbożowych np. o około 1,5 q z ha) oraz rosnącej towarowości, wyrażającej się większą o około 140 kg od gospodarstw indywidualnych ilością zboża dostarczonego z 1 ha²⁸.

²⁸ „Gospodarka Planowa“, kwiecień 1953.

Spółdzielczość produkcyjna zwiększa systematycznie powierzchnię uprawy pszenicy, upraw przemysłowych i pastewnych. W r. 1953 udział obszaru upraw przemysłowych w ogólnej powierzchni zasiewów wynosił dla gospodarstw indywidualnych 8,3%, a w gospodarstwach zespołowych 12,6%. Podobnie udział pszenicy w spółdzielniach równy 25,6%, w gospodarce indywidualnej wynosił tylko 20%.

Również w zakresie hodowli inwentarza żywego tempo rozwoju w gospodarstwach zespołowych jest znacznie wyższe niż w gospodarce indywidualnej: od r. 1950 ilość trzody chlewnej na 100 ha użytków rolnych wzrosła przeszło 6-krotnie, przewyższając o około 6% odnośny stan w gospodarce indywidualnej, w której w tym samym okresie liczba trzody na 100 ha wzrosła o niecałe 40%. Jeszcze intensywniej rozwijano w spółdzielniach produkcyjnych hodowlę owiec. W latach 1950—1953 pogłowie owiec zwiększyło się przeszło 9-krotnie, przewyższając o 56% stan na 100 ha użytków rolnych gospodarstw indywidualnych²⁹.

Gospodarstwa państwowe oraz spółdzielnie produkcyjne obejmują obecnie około 49% ogólnej powierzchni użytków rolnych. Pozostałe 51% użytków rolnych jest zagospodarowane przez 76 818 gospodarstw indywidualnych nie licząc działek przyzagrodowych. Struktura tych gospodarstw według stanu z r. 1954 przedstawia się następująco: 55% ogółu gospodarstw stanowią gospodarstwa od 1 — 5 ha, 40% — gospodarstwa od 5 — 10 ha, ponad 4% — gospodarstwa od 10 — 15 ha i 0,14% gospodarstwa powyżej 15 ha.

W okresie dziesięciolecia podnosił się również poziom gospodarki spółdzielczej i drobnotowarowej. Władza ludowa postawiła do dyspozycji rolnictwa dolnośląskiego duży zasób środków dla intensyfikacji produkcji roślinnej i zwierzęcej w gospodarce drobnotowarowej. Pomoc państwa przybierała najróżnorodniejsze formy stwarzając warunki dla pełniejszego wykorzystania rezerw wzrostu produkcji tkwiących jeszcze w gospodarstwach indywidualnych.

Jednym z najbardziej zasadniczych w tym zakresie czynników była mechanizacja rolnictwa. Zorganizowanie i wyposażenie ośrodków maszynowych pozwoliło na zmechanizowanie w znacznym stopniu robót również w gospodarce chłopskiej. Przeszło 5-krotny wzrost ilości placówek POM na przestrzeni lat 1949—54 wyraża się w końcowym efekcie ilością 44 ośrodków dysponujących łącznie 2574 traktorami.

T a b l i c a 2

Rozwój Państwowych Ośrodków Maszynowych

Treść	R o k					
	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Ilość POM-ów	8	16	29	36	43	44
Ilość ciągników	134	493	924	1647	2019	2574

²⁹ „Gospodarka Planowa“, kwiecień 1953.

Ilość siewników, żniwiarek, snopowiązałek i innych maszyn niezbędnych dla robót polowych osiągnęła w r. 1953 stan potrzebny dla pełnego obsłużenia spółdzielni produkcyjnych o powierzchni około 24 800 ha przeliczeniowych. Równocześnie rozszerzająca się sieć GOM, obejmująca z końcem 1953 r. 194 placówki, wyposażona w maszyny odpowiednie dla obróbki małych działek chłopskich, umożliwiała również chłopom gospodarującym indywidualnie zastosowanie maszyn w pracach rolnych.

W rezultacie omłoty zmechanizowano na terenie województwa w 100%, a w gospodarstwach socjalistycznych, tak państwowych, jak i spółdzielczych, także wszystkie prace podstawowe, jak zasiew i sprzęt zbóż.

Szybka rozbudowa sieci ośrodków maszynowych podniosła nie tylko poziom agrotechniki, ale także przyczyniła się do wzmoczenia obrony chłopów biedniejszych, nie posiadających maszyn rolniczych, przed wyzyskiem kułackim. Postęp mechanizacji gospodarstw chłopskich przyspieszyła na szeroką skalę zakrojona akcja elektryfikacji wsi. Do końca 1953 r. zelektryfikowanych zostało 1075 wsi, a łączna ilość wsi zelektryfikowanych wynosiła 90,1% ogółu. Elektryfikacja ułatwiła pracę rolnikom, umożliwiła zastąpienie w gospodarstwie pracy ręcznej maszynami o napędzie elektrycznym, a ponadto wpłynęła w dużym stopniu na poprawę warunków bytowych i kulturalnych mieszkańców wsi.

Równoległe z postępem mechanizacji rolnictwa wzrosła pomoc państwa i na innych odcinkach, a przede wszystkim w dziedzinie zaopatrzenia w nawozy sztuczne i nasiona kwalifikowane.

Racjonalna gospodarka rolna była w województwie wrocławskim niezmiernie utrudniona na skutek zachwaszczenia i wyjałowienia pól w okresie działań wojennych. Rozmiary zapotrzebowania na nawozy pomocnicze zwiększył jeszcze brak dostatecznej ilości obornika, wskutek niskiego stanu pogłowia inwentarza żywego. To też jednym z głównych zadań zorganizowanej w r. 1946 wiejskiej spółdzielczości zaopatrzenie i zbytu stało się sprawne i systematyczne rozprowadzanie nawozów, których ilość (obliczona w czystym składniku pokarmowym) w okresie od 1946 do 1948 wzrosła o prawie 270%. W roku 1952/53 na 1 ha gruntów ornych przypadało o 213% więcej nawozów (licząc w czystym składniku pokarmowym) niż w roku poprzednim 1951/52. Poważnie wzrosło również zapotrzebowanie wsi na nasiona kwalifikowane, powszechnie stosowane na całym obszarze województwa. Wynikająca stąd konieczność zorganizowania specjalnych gospodarstw nasiennych i reprodukcyjnych, zaopatrujących tak gospodarstwa socjalistyczne, jak indywidualne w odpowiedni materiał siewny spowodowała, że w r. 1953 — 101 PGR-ów o łącznej powierzchni ponad 9400 ha oraz 43 spółdzielnie produkcyjne prowadziły wyłącznie gospodarkę nasienną i reprodukcyjną, zaspokajając w zasadzie lokalne potrzeby rolnictwa. Równocześnie w oparciu o doświadczenia państwowych majątków doświadczalnych i badania naukowe wprowadzono i rozpowszechniono w uprawie szereg nowych odmian, dobrze aklimatyzujących się w województwie. Działalność stacji ochrony roślin pozwoliła na prowadzenie skuteczniejszej walki ze szkodnikami i chwastami i wyeliminowanie niebezpieczeństwa masowego niszczenia upraw tak nowowprowadzonych, jak i dawniej uprawianych roślin.

Do podniesienia poziomu produkcji rolnej w województwie wrocław-

skim przyczyniły się w poważnej mierze prace melioracyjne. W samym tylko r. 1953 w zakresie melioracji podstawowych przeprowadzono renowację regulacji rzek i potoków oraz obwałowań na odcinku kilkudziesięciu kilometrów, a w zakresie melioracji szczegółowych prace na obszarze 640 ha. W r. 1954 zakres rzeczowy melioracji wzrósł o dalsze 22⁰/₀. W efekcie gospodarka rolna województwa zyskała nie tylko dodatkowy obszar użytków rolnych, ale także wydatne podniesienie wydajności gruntów zmeliorowanych, która np. dla siana zwiększyła się o przeszło 230⁰/₀.

Źródłem trudności w rozwoju produkcji zwierzęcej była nie tylko szczupła ilość pogłowia inwentarza żywego, ale i jego jakość. Osadnicy zagospodarowujący województwo przywozili ze sobą bydło i trzodę chlewną najróżniejszych ras, przeważnie pochodzące z krzyżówek, nie nadające się częstokroć do chowu w nowych zmienionych warunkach.

Utрудniało to znacznie rozpoczęcie racjonalnej hodowli, a równocześnie wpływało na niską wydajność jednostkową zwierząt gospodarskich. Długi i skomplikowany, trwający do chwili obecnej proces oczyszczania pogłowia ze sztuk nieprzystosowanych do warunków klimatycznych i glebowych województwa oraz ujednolicanie ras w poszczególnych rejonach stał się jedną z przyczyn wolniejszego tempa rozwoju produkcji zwierzęcej w porównaniu z produkcją roślinną. Tym większą uwagę zwrócono na problem opieki weterynaryjnej i organizowanie ośrodków hodowlanych bydła, trzody chlewnej i owiec. W r. 1946 na terenie województwa czynnych było 7 zakładów lecznictwa zwierząt ³⁰. Ilość ich do końca r. 1953 wzrosła do 76, co pozwoliło na objęcie opieką wszystkich zwierząt gospodarskich w województwie i znaczne rozszerzenie zasięgu szczepień ochronnych.

Równocześnie założono 11 gospodarstw zarodowych i ferm hodowlanych bydła rasy nizinnej czarnobiałej i czerwonobiałej, prowadzonych przez PGR-y i spółdzielnie produkcyjne, 10 ferm trzody chlewnej rasy wielkiej białej angielskiej i wielkiej białej ostrouchej oraz 7 ferm reprodukcyjnych owiec.

Ponadto wydatna pomoc państwa dla hodowców w postaci kredytów, ulg podatkowych i pierwszeństwa w otrzymywaniu pasz treściwych, szeroko prowadzona rok rocznie akcja wystaw i pokazów hodowlanych i wre-

T a b l i c a 3

Roczna wydajność jednostkowa zwierząt w gospodarce chłopskiej

Treść	Jedn. miary	R o k					
		1949	1950	1951	1952	1953	1954
Mleczność jednej krowy	l tr	1500	1680	1900	1910	1970	1980
Nośność jednej kury	szt	78	80	81	83	84	90
Wydajność miodu z jednego roju	kg	3	4	4,5	4	4	4
Wydajność wełny z jednej owcy	„	1,1	1,2	1,4	1,6	1,9	2

³⁰ „Rocznik Statystyczny“ 1947, str. 58.

szcze codzienna, systematyczna praca służby zootechnicznej wpłynęła na poprawę jakości pogłowa. Na podstawie wpisów do ksiąg głównych i wstępnych pogłowie bydła hodowlanego wynosiło w r. 1953 — 14 000 sztuk, a trzody chlewnej — 13 250. Poważnie również w porównaniu do lat ubiegłych wzrosła ilość pogłowa zarodowego.

T a b l i c a 4
Przeciętna waga żywca

Treść	Jedn. miary	R o k					
		1949	1950	1951	1952	1953	1954
Bydło	kg	280	340	389	370	385	385
Cieleta	„	42	42,5	44	43,5	45	45
Tuczniaki	„	115	118	120	120	120	122

Dla rozwoju hodowli i zwiększenia bazy paszowej istotne znaczenie miała akcja kontraktacji produkcji roślinnej i zwierzęcej.

W roku 1953 kontraktacją objęto 37 upraw o łącznej powierzchni 109 662 ha oraz prawie 100 000 sztuk bydła i trzody chlewnej, nie licząc sztuk zakontraktowanych na hodowlę. Obecnie w gospodarce chłopskiej obszar upraw kontraktowanych wynosi ponad 118 000 ha. a liczba kontraktowanych zwierząt przekroczyła 108 000 sztuk.

Rozwój socjalistycznej gospodarki oraz podniesienie poziomu gospodarki indywidualnej w województwie wrocławskim wpłynęły na kierunek zmian w strukturze upraw, która w pierwszych latach powojennych znacznie odbiegała od zasad racjonalnego gospodarowania. Rolnicy indywidualni, dążąc do podniesienia dochodowości gospodarstw, zwiększali nadmiernie obszary niektórych upraw jak np. buraka cukrowego czy też zbóż chlebowych. Jednocześnie zaniedbywali uprawy jęczmienia, roślin okopowych i niektórych pracochłonnych roślin przemysłowych. Na przestrzeni ostatnich 4 lat ten stan rzeczy uległ zdecydowanej poprawie.

W ogólnej powierzchni upraw wzrósł poważnie udział pszenicy i jęczmienia, a zmalał udział żyta i owsa. Również zwiększył się udział roślin przemysłowych, zwłaszcza oleistych i pastewnych. Obszar nieużytków zmniejszył się wydatnie bo z 2,5⁰/₀ na 0,9⁰/₀ ogólnej powierzchni województwa.

W r. 1953 spółdzielczość produkcyjna zaczęła forsować sadownictwo, zakładając pierwsze w województwie sady handlowe o powierzchni 249 ha. Zwrócono także uwagę na rozwój warzywnictwa mającego duże możliwości produkcyjne na tym terenie.

Intensyfikacja hodowli doprowadziła do zwiększenia — w stosunku do 1949 roku — obsady na 100 ha użytków rolnych: bydła o przeszło 12⁰/₀, trzody chlewnej o 46,4⁰/₀, a owiec o 300⁰/₀ przy równoczesnej poprawie jakości pogłowa i struktury stada.

Wzrost pogłowa zwierząt gospodarskich stworzył konieczność rozbudowania bazy paszowej przez zwiększenie powierzchni trwałych użytków

T a b l i c a 5

Gęstość pogłowia na 100 ha użytków rolnych w gospodarce chłopskiej w stosunku do 1949 r.

Treść	R o k					
	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Bydło	100	103,0	103,0	106,0	112,1	112,1
Konie	100	100	100	100	100	92,3
Owce	100	125	175	200	300	400
Trzoda	100	110,7	100	128,5	160,7	146,4

zielonych i upraw pastewnych oraz podniesienie wydajności z hektara. Na przestrzeni lat 1951—1954 powierzchnia upraw pastewnych w gospodarce chłopskiej została zwiększona o prawie 12 000 ha, łąk — o 1300 ha, pastwisk — o 3300 ha, przy równoczesnym wzroście wydajności łąk o 8⁰%, a wydajności pastwisk o 11⁰%. Podobnie wzrósł obszar poplonów i międzyplonów jak również produkcja kiszonek, która w przeliczeniu na jedną dorosłą sztukę bydła była w r. 1954 wyższa o 25⁰% w porównaniu z r. 1953. Mimo tak poważnego zwiększenia bazy paszowej niedobór pasz mierzony w kwintalach białka strawnego wyniósł w r. 1953/54 około 113 000 q.

Obok rozwoju hodowli zwierząt gospodarskich zaprowadzono w województwie hodowlę małych zwierząt futerkowych, która ma na tym obszarze pomyślne warunki rozwoju oraz znacznie rozwinęto pszczelarstwo, zainteresowując tym zagadnieniem spółdzielnie produkcyjne.

Obecny stan hodowli roślinnej i zwierzęcej pozwala stwierdzić, że w okresie 10-lecia społeczeństwo polskie zdołało odbudować zniszczoną przez wojnę gospodarkę rolną i przestawić ją na właściwe tory.

T a b l i c a 6

Wzrost plonów w gospodarce chłopskiej w stosunku do roku 1949

Treść	R o k					
	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Pszenica	100	102,3	108,6	118,1	103,9	119,6
Żyto	100	96,8	106,2	111,0	95,2	111,9
Jęczmień	100	103,3	109,1	110,8	106,6	115,8
Owies	100	87,5	106,2	114,7	96,1	108,5
Buraki cukrowe	100	121,9	118,6	124,8	128,6	116,9
Ziemniaki	100	139,7	129,3	126,0	145,7	136,8

W rolnictwie województwa wrocławskiego kryją się nadal wielkie rezerwy, które dotychczas zaledwie w niewielkim stopniu zostały wykorzystane. Plony upraw zbożowych i przemysłowych oraz stan pogłowia jest ciągle jeszcze niższy niż przed wojną. Jest to wynikiem zbyt

niskiego poziomu kultury rolnej większości przybyłych na te ziemie osadników. Nieumiejętna pielęgnacja gleby, niechętnie często jeszcze ustosunkowanie się do nowoczesnych zabiegów agrotechnicznych, brak znajomości racjonalnych zasad chowu inwentarza hamują tempo wzrostu produkcji rolnej województwa. Tymczasem przykłady wielu spółdzielni produkcyjnych i wielu tysięcy indywidualnych gospodarstw chłopskich dowodzą, że intensyfikacja gospodarki rolnej, znaczne podniesienie wydajności z hektara i wydatne zwiększenie pogłowia jest możliwe do osiągnięcia na przestrzeni zaledwie paru lat.

Tym trudniejsze i odpowiedzialniejsze obowiązki spadają na rolnictwo województwa wrocławskiego po II Zjeździe Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. Dalsze umacnianie gospodarstw państwowych i spółdzielni produkcyjnych, wytrwała walka o podniesienie poziomu kultury rolnej, o wzrost plonów, o właściwe zagospodarowanie nieużytków, o rozwój hodowli i zwiększenie bazy paszowej stanowią podstawowe zadanie stojące przed chłopstwem pracującym i państwową służbą rolną.

*

Równoległe z odbudową i rozwojem podstawowych działów produkcji materialnej rozwijał się handel. Pierwsze lata po wyzwoleniu były okresem żywiłowego rozwoju prywatnego handlu i powstawania zaczątków uspołecznionego obrotu towarowego. W handlu prywatnym wybijały się wówczas na czoło elementy spekulacyjne i szabrownicze, przechwytyjące poważną część dochodu narodowego, co spowodowało zmniejszanie się siły nabywczej mas pracujących. Rozpoczęta w 1947 r. bitwa o handel dokonała zasadniczego przełomu w tej dziedzinie. W r. 1950 ilość sklepów uspołecznionych przewyższała już ilość sklepów prywatnych. Dalsza rozbudowa sieci uspołecznionego detalu sprzyja coraz pełniejszemu zaspokajaniu potrzeb konsumentów. Handel prywatny nie odgrywa obecnie poważniejszej roli. Ilość sklepów prywatnych, pozostałych przede wszystkim w miastach, nie przekracza 7⁰/₁₀₀ ogółu placówek handlowych. Podwojona w latach 1949—1953 sieć sklepów uspołecznionych objęła w miastach również peryferyjne skupiska mieszkalne. W tym czasie liczba sklepów wiejskich wzrosła trzykrotnie przyczyniając się, łącznie z rozbudowaną siecią punktów skupu, do umocnienia więzi między miastem a wsią. Rozwój sieci handlu uspołecznionego obrazuje następująca tablica 7³¹.

T a b l i c a 7.

Lata	Sieć handlu detalicznego			
	1949 = 100			
	uspołeczniona			prywatna
	Ogółem	Miasto	wieś	
1946	23	—	—	86
1949	100	100	100	100
1952	189	179	208	19
1954	223	201	268	10

³¹ Wg danych WKPG.

Liczba mieszkańców na 1 sklep handlu uspołecznionego z 549 osób w 1949 r. spadła w r. 1953 do 281 osób w przekroju całego województwa i 241 osób w miastach.

Wraz z siecią wzrastały również z roku na rok obroty socjalistycznego handlu detalicznego.

Dynamika obrotów w handlu detalicznym w okresie planu 6-letniego (w cenach bieżących) przedstawiała się następująco:

1950	1951	1952	1953	1954 ³²
100	142	156	242	268

Poważne osiągnięcia posiada województwo wrocławskie w dziedzinie rozbudowy sieci urządzeń socjalnych i kulturalnych.

Na przestrzeni ostatnich 7 lat liczba miejsc w żłobkach wzrosła przeszło 40-krotnie, a liczba miejsc w przedszkolach przekroczyła 33 000. W tej dziedzinie województwo należy do przodujących w Polsce.

Obecnie województwo liczy ponad półtora tysiąca szkół podstawowych, z czego 52% stanowią szkoły pełne, 7-klasowe. Uczęszcza do nich 85% uczniów szkół podstawowych. Świadczy to o poważnych osiągnięciach szkolnictwa polskiego w porównaniu z dawnym szkolnictwem niemieckim, w którym 75% ogółu szkół ludowych stanowiły prymitywne jedno, dwu lub trzy-klasowe szkoły.

W latach 1949—1953 obciążenie uczniów na 1 izbę szkolną spadło z 37,2 na 32,4 a ilość uczniów przypadających na jednego nauczyciela z 39,7 na 33,8.

Równolegle z rozwojem szkolnictwa podstawowego rozbudowywano sieć szkół typu licealnego ogólnokształcących, zawodowych i szkół do kształcących dla dorosłych.

Minione dziesięciolecie było również okresem wielkiego rozwoju szkolnictwa wyższego. Obecnie czynnych jest w Wrocławiu wiele wyższych uczelni: Uniwersytet im. Bolesława Bieruta, Politechnika Wrocławska, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Wyższa Szkoła Rolnicza, Wyższa Szkoła Sztuk Plastycznych, Wyższa Szkoła Muzyczna, Akademia Medyczna i Akademia Wychowania Fizycznego. Szkoły te kształcą kilkunastotysięczną rzeszę nowej polskiej inteligencji socjalistycznej, wywodzącej się głównie z klasy robotniczej i pracującego chłopstwa.

Do wzbogacenia życia kulturalnego ludności w województwie przyczynia się stały i szybki rozwój urządzeń kulturalnych. W r. 1954 na terenie województwa było czynnych 76 kin stałych miejskich i 87 wiejskich, 15 kin ruchomych wiejskich. Województwo wrocławskie posiada największy w Polsce odsetek wsi obsługiwanych przez kina (36,2%). W r. 1954 województwo posiadało 12 domów kultury, 97 świetlic wzorcowych, 840 świetlic gromadzkich, 353 bibliotek i 1786 punktów bibliotecznych. Ilość czytelników na wsi objęła 20% ogółu ludności wiejskiej.

³² Wg danych WKPG.

W dziedzinie organizacji służby zdrowia stworzono warunki przewyższające poziom przedwojenny. Sieć placówek służby zdrowia gwarantuje należytą opiekę zdrowotną w skali niedostępnej zupełnie dla robotników i chłopów w Polsce kapitalistycznej. Województwo dysponuje obecnie przeszło 70 łózkami szpitalnymi na 10 000 mieszkańców, podczas gdy w r. 1936 Dolny Śląsk posiadał 62,4 łóżka, przy średniej dla całej Rzeszy 60,0 łóżek na 10 000 mieszkańców. Równoległe z rozwojem szpitalnictwa uruchomiono gęstą sieć placówek opieki otwartej w postaci ośrodków zdrowia i przychodni, izb porodowych, punktów opieki nad matką i dzieckiem itp.

Wielka liczba uzdrowisk i ośrodków wczasowych ściąga corocznie na teren województwa liczne rzesze ludzi pracy, zapewniając im możliwość leczenia i wypoczynku. Roczna przepustowość ośrodków wczasowych wynosi ponad 290 000 osób.

Z ogromnymi trudnościami związana była odbudowa gospodarki komunalnej i mieszkaniowej. Poważny odsetek substancji mieszkaniowej uległ zniszczeniu na skutek działań wojennych i szkód zadanych przez cofające się oddziały hitlerowskich najeźdźców.

Stolica województwa leżała w gruzach. Zniszczenia objęły 67% budynków mieszkalnych (21 600 budynków) i ponad 70% zakładów i urządzeń przemysłowych. 700 km zagruzowanych ulic, zrujnowana sieć komunikacyjna i usługowa dopełniały obrazu zniszczenia.

Z pozostałych miast województwa 20 było zniszczonych w 40 — 75%.

Wskutek tego przy stale wzrastającym zaludnieniu w dużych miastach brak obecnie jakichkolwiek rezerw mieszkaniowych. Do szczególnie upośledzonych należy 5 największych miast (Wrocław, Wałbrzych, Legnica, Jelenia Góra, Świdnica), które skupiając 51% ogółu ludności miejskiej posiadają zaledwie 45% ogólnej liczby izb w miastach. Ten stan rzeczy pogarsza jeszcze fakt, że większość budynków mieszkalnych, pochodzących przeważnie z ostatnich lat XIX wieku, cechuje wysoki stopień zużycia. Należy podkreślić, że odsetek strat substancji mieszkaniowej, niezależnie od wpływu zniszczeń wojennych, został powiększony wskutek niemożności natychmiastowego usunięcia drobnych zniszczeń i jednoczesnego przeprowadzenia remontów zabezpieczających w pierwszych latach po zakończeniu działań wojennych. Ciężka pod tym względem sytuacja została załagodzona dopiero w r. 1949 przez rozpoczętą na szeroką skalę akcję remontów zabezpieczających, które do 1954 r. stopniowo objęły około 85 000 izb. Drugim ważnym czynnikiem umożliwiającym zmniejszenie trudności mieszkaniowych była wzmagająca się z roku na rok odbudowa budynków mieszkalnych. Koncentrowała się ona głównie na terenie Wrocławia i większych ośrodków przemysłowych. O nasileniu ruchu budowlanego świadczy fakt, że tylko w r. 1950 wybudowano ponad 12 000 nowych izb.

Od r. 1954 wzmogło się znacznie tempo odbudowy Wrocławia, a zwłaszcza jego dzielnic śródmiejskich. W centrum miasta powstaje wielka nowoczesna dzielnica mieszkaniowa, z dużym piętrem odtwarza się zabytkowe dzielnice w ich historycznej postaci. Zgodnie z założeniami programu wyborczego Frontu Narodowego odbudowa najważniejszych dzielnic miasta zostanie ukończona w ciągu najbliższych pięciu lat. Będzie to

mieć wielkie znaczenie nie tylko dla województwa, ale i dla całego kraju. Wrocław bowiem jest piątym co do wielkości ośrodkiem miejskim w Polsce, jednym z największych skupisk zakładów przemysłowych w kraju, trzecim po Warszawie i Krakowie ośrodkiem szkolnictwa wyższego. Znaczenie i rola Wrocławia wykraczają daleko poza granice wynikające z jego funkcji jako stolicy województwa.

*

Minione dziesięciolecie charakteryzuje podnoszenie się stopy życiowej mas pracujących w województwie wrocławskim. Składa się na to szereg czynników. Pierwszy z nich, to wzrost liczby zatrudnionych, szybszy od tempa wzrostu liczby mieszkańców. Wzrost liczby zatrudnionych spowodował w licznych rodzinach wzrost ilości osób pracujących, co pociągnęło za sobą zwiększenie dochodów pieniężnych u rodzin. Proces ten ilustruje m. in. wzrost o 24⁰/₀ liczby zatrudnionych kobiet w latach 1950—1954. Na przestrzeni lat 1950—1954 ogólna liczba zatrudnionych wzrosła o 20⁰/₀, przy zwiększeniu się udziału zatrudnionych w ogólnej liczbie mieszkańców z 43 do 46,6⁰/₀. Jednocześnie zachodziły poważne zmiany w strukturze zatrudnienia, spowodowane różnym tempem rozwoju poszczególnych działów gospodarki narodowej. Najniższe spośród wszystkich działów gospodarki narodowej tempo wzrostu zatrudnienia posiadało rolnictwo, w którym zatrudnienie osiągnęło w r. 1954, w porównaniu z r. 1950, poziom 118,4⁰/₀. Niższe od przeciętnego tempo wzrostu zatrudnienia w rolnictwie, spowodowane m. in. odpływem młodzieży wiejskiej do szkół i zawodów nierolniczych, prowadziło do spadku udziału zatrudnionych w rolnictwie w stosunku do ogólnej liczby zatrudnionych z 36,6⁰/₀ w r. 1950 do 35,4⁰/₀ w r. 1954. Odbiciem postępów w rozwoju ruchu spółdzielczości produkcyjnej na wsi jest szybki wzrost zatrudnienia w rolnictwie socjalistycznym (o 72⁰/₀ w latach 1951—53), przy jednoczesnym wzroście udziału zatrudnionych w rolnictwie socjalistycznym w stosunku do ogółu zatrudnionych w rolnictwie z 21,8 do 38,9⁰/₀.

Na podnoszenie się stopy życiowej wpływa również wzrost średniej płacy w przemyśle, spowodowany szybszym niż w okresie planu 3-letniego wzrostem wydajności pracy oraz wzrost dochodów realnych chłopów, wywołany wzrastającą intensyfikacją produkcji rolnej w całej gospodarce chłopskiej, a ponadto rozwojem spółdzielczości produkcyjnej, którą cechuje wyższa dochodowość od gospodarki indywidualnej. W okresie od r. 1950 do r. 1954 dochody pieniężne wzrosły na jednego zatrudnionego poza rolnictwem o 60⁰/₀, a w rolnictwie o 164⁰/₀, przy średnim wzroście na głowę ludności województwa o 84,5⁰/₀.

Województwo wrocławskie cechuje największy w Polsce, po województwie szczecińskim, roczny przyrost naturalny, oscylujący wokół wskaźnika 30 ‰, co tłumaczy się nie tylko specyficzną strukturą wieku ludności, (blisko 67⁰/₀ w wieku od 15 do 59 lat) ale przede wszystkim podnoszącym się stopniowo materialnym i kulturalnym poziomem życia, poprawą warunków zdrowotnych i higienicznych oraz wielkimi perspektywami rozwoju gospodarczego.

*

Dziesięć lat, jakie dzieli nas od chwili powrotu Ziem Zachodnich do Polski, było dla gospodarki województwa wrocławskiego okresem szybkiego rozwoju i wielkich przeobrażeń.

Województwo wrocławskie odgrywa poważną rolę w gospodarce narodowej Polski. Odbudowany wysiłkiem całego narodu przemysł województwa zajmuje w Polsce trzecie miejsce co do liczby zatrudnionych, a wartość jego produkcji stanowi około $\frac{1}{9}$ wartości produkcji całego polskiego przemysłu. Ścisła więź gospodarcza łączy przemysł województwa wrocławskiego ze wszystkimi innymi okręgami przemysłowymi Polski. Produkcja jego przekracza znacznie lokalne zapotrzebowanie i przyczynia się do przyspieszenia rozwoju gospodarczego całego kraju. Udział rolnictwa województwa w produkcji ogólnopolskiej jest wyższy niżby to wynikało z udziału użytków rolnych w ogólnokrajowej ich powierzchni. Postępy intensyfikacji produkcji rolnej, aczkolwiek zbyt nikłe w stosunku do możliwości i rezerw, jakie tu się kryją, wskazują na rolę województwa w obecnej koncentracji sił i środków, zmierzającej do zmniejszenia dysproporcji między rozwojem przemysłu i rolnictwa.

W ciągu tych dziesięciu lat dokonał się proces pełnego zespolenia Dolnego Śląska pod względem społecznym i gospodarczym z resztą ziem polskich.

Praca polskiego chłopca i robotnika zmieniła zupełnie oblicze Dolnego Śląska. Zmienił się charakter gospodarki, zmieniły się perspektywy rozwoju. W warunkach kapitalistycznej gospodarki niemieckiej Dolny Śląsk odgrywał rolę drugorzędną, był „Nebenlandem“, jak określali rolę Dolnego Śląska ekonomiści niemieccy. Dla imperializmu pruskiego i niemieckiego natomiast posiadał poważne znaczenie polityczne, był bramą wypadową imperializmu pruskiego przeciwko Polsce i Czechosłowacji.

Współczesny rewizjonizm niemiecki, nawiązując do koncepcji politycznych i militarnych hitleryzmu dąży do oderwania Śląska od Polski, pragnąc zawrócić koło historii i powtórnie przekształcić Śląsk w bastion militarizmu skierowany przeciwko państwu obozu pokoju i socjalizmu. Trwałą zaporę przeciwko tym zakusom stanowi wzrost potęgi naszego kraju, a także ustalona, zgodnie wolą narodu polskiego i niemieckiego, granica pokoju na Odrze i Nysie.

Oddziaływanie prawa wartości na produkcję socjalistyczną, a problem bodźców ekonomicznych

(artykuł dyskusyjny)

Problemy oddziaływania prawa wartości na produkcję stały się w ostatnim okresie przedmiotem stosunkowo szerokiej i interesującej dyskusji w naszych czasopismach ekonomicznych. W szczególności dość wszechstronnie oświetlona została sprawa ustalania cen środków produkcji¹.

W świetle doświadczeń i wniosków dotychczasowej dyskusji wydaje mi się rzeczą celową podjęcie obecnie próby dalszego sprecyzowania już postawionych zagadnień, a także rozważenia niektórych nowych aspektów oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną. Chodzi mi przy tym nie tyle o zasady ustalania cen środków produkcji, w której to dziedzinie główne sprawy omówiono, a co najważniejsze wyciągnięto również konkretne wnioski dla praktyki, lecz przede wszystkim o związki, jakie zachodzą między oddziaływaniem prawa wartości na produkcję a systemem bodźców ekonomicznych stosowanych w naszej gospodarce. Sądzę, iż wychodząc z zasadniczych tez mego artykułu z 1953 r. i teoretycznych uogólnień wynikających z omówionej problematyki cen środków produkcji, uda się postawić pod dyskusję szereg momentów istotnych dla usprawnienia działania ekonomicznych dźwigni realizacji zadań planowych zarówno jeśli chodzi o wskaźniki ilościowe, jak również o asortyment i jakość produkcji oraz o wskaźniki ekonomiczno - finansowe (koszty własne, akumulacja). W świetle oceny wyników gospodarczych 1954 r.

¹ Oto niektóre ważniejsze głosy w tej dyskusji:

— Henryk Fiszel, *O oddziaływaniu prawa wartości na produkcję socjalistyczną* „*Ekonomista*” nr I—II/1954 r.; *W sprawie systemu cen zbytu w gospodarce Polskiej Ludowej* „*Ekonomista*” nr IV/54 r.; *System cen zbytu a rentowność przedsiębiorstw socjalistycznych* „*Finanse*” nr I/55.

— Jan Lipiński, *Wybrane zagadnienia z problematyki cen środków produkcji* „*Ekonomista*” nr IV/54. r.

— Z. Augustowski, *W sprawie cen fabrycznych i planowania wartości produkcji w przedsiębiorstwach przemysłowych*, „*Gospodarka Planowa*” nr IV/54.

— Z. Fedorowicz, A. Switalski, *Mobilizujące oddziaływanie jednolitych cen zbytu na obniżenie kosztów własnych* „*Finanse*” IV/54, B. Rotsztein, *O niektórych zagadnieniach relacji cen środków produkcji i ich ustalania* „*Finanse*” nr I/55.

— Artykuły dyskusyjne w nr V, VI i VII/1954 „*Gospodarki Planowej*”.

— Szereg problemów ogólnoteoretycznych, które zostały rozwinięte w toku dyskusji, postawiono w moim artykule *O oddziaływaniu prawa wartości na produkcję socjalistyczną* „*Ekonomista*” nr IV/1953 r.

i zadań na rok 1955 sformułowanych w uchwałach III Plenum KC PZPR aktualność tej problematyki nie ulega wątpliwości. Byłoby oczywiście lepiej, gdyby rozważania teoretyczne na ten temat mogły być już teraz podbudowane rezultatami badań szczegółowych. Ale tego rodzaju badania są dopiero w toku i nie sędzę, aby należało zwlekać z postawieniem niektórych spraw zasadniczych do czasu, kiedy będziemy dysponowali wynikami prac analitycznych, zwłaszcza, że chodzi m. in. o określenie właściwej płaszczyzny krytycznego spojrzenia na obecny nasz system bodźców, a więc o wskazanie kierunku dalszych badań szczegółowych.

I

Wydaje się, że dotychczasowa dyskusja na temat oddziaływania prawa wartości na produkcję z całą ostrością wysunęła konieczność bardziej precyzyjnego określenia stosunku między prawem wartości a prawem planowego proporcjonalnego rozwoju, a co za tym idzie — roli kategorii wartościowych w planowaniu i realizowaniu zadań planowych². Bez wyrobienia sobie słusznego poglądu na tę sprawę, trudno zająć właściwe stanowisko wobec problematyki bodźców związanych z oddziaływaniem prawa wartości na produkcję. Zdawałoby się, że sprawa nie budzi wątpliwości: prawo planowego, proporcjonalnego rozwoju jest regulatorem produkcji w gospodarce socjalistycznej odpowiednio do wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu; prawo wartości nie jest i nie może być w socjalizmie regulatorem produkcji, lecz jedynie oddziałuje na nią. Ale same ogólne twierdzenia już dziś nie wystarczają, zwłaszcza, że pojmuje się je często w sposób zupełnie różny. Spróbujmy więc wypełnić je bardziej konkretną treścią, chociażby po to, aby pchnąć naprzód dyskusję.

Czy twierdzenie, że prawo wartości nie reguluje produkcji socjalistycznej oznacza, iż poziom cen, rentowność, warunki kredytowania itp. nie wywierają wyraźnego wpływu na rozmiary produkcji, strukturę asortymentową, jakość wyrobów? Oczywiście wywierają wpływ i negowanie go byłoby zamykaniem oczu na codzienne fakty naszej rzeczywistości gospodarczej. Dziesiątki przykładów takiego wpływu przytaczali autorzy wymienionych wyżej artykułów. Pokazywano, jak niewłaściwa struktura cen, w których obliczane jest wykonanie planu, rodzi tendencje do naruszania planu asortymentowego przez forsowanie produkcji wyrobów o „korzystnych“ z punktu widzenia wykonania planu cenach i zmniejszanie produkcji wyrobów „niekorzystnych“. Pokazywano, jak zniekształcenie struktury kosztów własnych wskutek dysproporcji cen utrudnia walkę o rzeczywistą oszczędność pracy społecznej i pcha niejednokrotnie do marnotrawstwa przesłoniętego pozorną oszczędnością w wyrażaniu pieniężnym, za którą nie stoi realna oszczędność surowców, mate-

² Zaznaczam, że rozpatruję problemy oddziaływania prawa wartości na produkcję państwowych przedsiębiorstw socjalistycznych. W tym też sensie należy rozumieć posługiwanie się terminem „działanie prawa wartości“, chyba że w tekście będzie wyraźnie zaznaczone, że jest mowa o działaniu prawa wartości w sferze rzeczywistych stosunków towarowych.

riałów, narzędzi. Dawano przykłady wpływu nieuzasadnionych różnic w poziomie rentowności poszczególnych asortymentów na naruszanie zadań planowych, podkreślano, że w wyniku tych różnic sytuacja finansowa przedsiębiorstw lub gałęzi produkcji w krzywym zwierciadle odbija rezultaty ich działalności gospodarczej, niezasłużenie uprzywilejowując jedne, dyskryminując zaś inne przedsiębiorstwa czy gałęzie. Podobne przykłady można przytoczyć również dla zilustrowania wpływu warunków kredytowania i in. Warto przy tym dodać, że zjawiska tego typu stają się coraz bardziej dostrzegalne nie tylko uzbrojonym okiem badacza - ekonomisty, lecz gołym okiem „szeregowego“ obserwatora. Niedawno czytałem list skierowany do redakcji „Trybuny Ludu“, w którym autorka pisze m. in.: „Są pewne zjawiska ekonomiczne występujące w powiązaniu tak, że nie da się zlikwidować jednego, dopóki inne bezpośrednio współzależne nie zostaną usunięte, lub zmienione. Dlatego to właśnie nie da się życia regulować samymi zarządzeniami, bo prawa działające w życiu społecznym, jak prawa przyrody — działają bezwzględnie. A my co? Nakazujemy produkcję rzeczy najbardziej pracochłonnych, a płacę uzależniamy od wykonania planu wartościowego, który jest tak ustawiony, że można go wykonać jedynie produkując owe inne, łatwiejsze do produkcji towary. Ponadto od przekroczenia planu uzależniamy podniesienie premii. A znajdźcie mi takiego, któremu nie zależy na uzyskaniu większych zarobków. Stąd tendencja — gorzej, a więcej, nie to czego wymaga asortymentowy, ale to czego wymaga plan wartościowy. Skutki wiadome“.

Autorka listu, podobnie jak uczestnicy dyskusji w sprawie cen środków produkcji, słusznie dostrzega wpływ kategorii wartościowych na produkcję socjalistyczną i żąda wyciągnięcia z tego faktu konsekwencji. Rzecz jasna, wpływ ten uwidacznia się nie tylko w postaci negatywnej, ale — jak zwykle — przejawy negatywne są najbardziej dostrzegalne i budzą zdrowy odruch sprzeciwu, zwłaszcza, że w obecnym okresie naszego rozwoju braki w stosowaniu systemu bodźców związanych ze wskaźnikami wartościowymi stają się — zdaniem wielu ludzi — jednym z silnych hamulców postępu gospodarki polskiej.

Działanie prawa wartości wywiera więc wpływ na produkcję. I nie może być inaczej, bo stosowanie rozrachunku gospodarczego jako metody kierowania gospodarką państwową, wyrażanie rezultatów pracy przedsiębiorstwa w jednostkach pieniężnych, ujmowanie nakładów pracy społecznej w formie pieniężnych kosztów własnych, cen itp. — to nie formy, które można przeskoczyć, które można uwzględnić lub nie, lecz zjawiska uwarunkowane przez obiektywną konieczność ekonomiczną, przez prawa działające w gospodarce.

Nasz system gospodarczy, w którym kategorie wartościowe, a zwłaszcza rozrachunek gospodarczy i związane z nim bodźce, odgrywają tak znaczną rolę, świadczy, że konieczność ta została generalnie rzecz biorąc poznana i jest stosowana w praktyce. Wskaźnik wykonania planu w jednostkach pieniężnych (w tzw. cenach niezmiennych lub w cenach bieżących) stanowi pierwsze kryterium oceny działalności przedsiębiorstwa, a co za tym idzie — stanowi również podstawę działania szeregu bodźców zainteresowania materialnego (premiowanie personelu kierowniczego, ko-

rygowanie funduszu płac itp.). Również dla mierzenia wydajności pracy szeroko stosujemy wskaźniki oparte na wyrażaniu rezultatów produkcji w jednostkach pieniężnych. Bodźce związane z wykonaniem planu kosztów własnych i akumulacji jeszcze bardziej uwypuklają rolę cen, rozliczeń pieniężnych itd.

Tak więc system kierowania gospodarką państwową oparty jest na uznaniu wpływu prawa wartości na rozmiary i strukturę produkcji. Inna sprawa, że za generalnym uznaniem pozostaje u nas daleko w tyle precyzja wykorzystania tego wpływu zgodnie z interesami społeczeństwa. Przez to jednak prawo wartości nie przestaje oddziaływać na produkcję; wręcz przeciwnie — jego oddziaływanie od strony negatywnej staje się jeszcze bardziej odczuwalne.

Stwierdzamy niewątpliwą zależność rozmiarów produkcji, struktury asortymentowej, rozmiarów oszczędności lub marnotrawstwa — od struktury cen, rentowności i innych kategorii związanych z działaniem prawa wartości. Dlaczegoż jednak wzbraniamy się przed nazwaniem tej zależności mianem regulowania produkcji przez prawo wartości? Pytanie to jest ostatnio stawiane i to niekiedy w taki sposób, że każe domyślać się zarzutu: czy nie chodzi tu aby o unikanie za wszelką cenę „wyklętego” słowa, które zatarłoby sakramentalnie akcentowaną różnicę między socjalizmem a kapitalizmem? Zarzut tego rodzaju jest, moim zdaniem, głęboko niesłuszny i świadczy, że przy rozpatrywaniu roli prawa wartości w sferze produkcji socjalistycznej grozi nie tylko niebezpieczeństwo niedoceniania, lecz i niebezpieczeństwo przeceniania, absolutyzowania prawa wartości. Dostrzegając całą wagę oddziaływania prawa wartości na produkcję trzeba zarazem widzieć właściwe proporcje między rolą prawa wartości a rolą specyficznych praw ekonomicznych socjalizmu, zwłaszcza podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu i prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. I tu podchodzimy bezpośrednio do problemu postawionego na wstępie, problemu, w którym kryje się, jak sądzę, sedno sprawy.

Gospodarka socjalistyczna różni się diametralnie od gospodarki kapitalistycznej. Oparcie stosunków wytwórczych o społeczną własność środków produkcji rodzi nowy cel produkcji i nowe środki do jego osiągnięcia, a także nowy sposób więzi między różnymi ogniwami gospodarki, nowy sposób realizacji podziału pracy społecznej.

W kapitalizmie, w „ustroju społecznym, w którym współzależność społecznej pracy istnieje w postaci prywatnej wymiany indywidualnych wytworów pracy, formą w jakiej przejawia się ten proporcjonalny podział pracy jest właśnie wartość wymienna tych wytworów”³. W kapitalizmie jedyną formą więzi gospodarczej jest więź towarowa (pojęta szeroko, a więc z włączeniem stosunków kupna-sprzedaży siły roboczej); proporcje podziału pracy i środków produkcji między różne gałęzie wytwarzania realizują się w wyniku żywiołowego działania prawa wartości, gdyż wartość (a w ostatecznym rachunku wartość dodatkowa tj. nieopłacona część wartości) stanowi „ultima ratio” produkcji kapitalistycznej, war-

³ K. Marks, *List do Kugelmana*, 11.VII.1868 r. *Listy Wybrane*, Warszawa 1951 r., str. 274.

tość użytkowa zaś odgrywa rolę wtórną, rolę nosisiela wartości i wartości dodatkowej. Produkuje się to, co jest rentowne — oto w największym skrócie treść działania prawa wartości jako regulatora produkcji kapitalistycznej. Rolę taką prawo wartości może pełnić tylko wówczas, gdy stosunki wymiany towarowej, rynek — stanowią jedyną lub główną formę więzi między różnymi ogniwami gospodarki, gdy są one formą realizacji podziału pracy społecznej.

W socjalizmie produkcja wartości przestaje być celem samym w sobie. „Ultima ratio“ produkcji staje się zaspokojenie potrzeb społecznych, a więc wytwarzanie jak największej masy różnorodnych wartości użytkowych, przy możliwie najbardziej oszczędnym wydatkowaniu zasobów pracy żywej i uprzedmiotowionej. Główną formą więzi między różnymi ogniwami gospodarki narodowej staje się więź planowa, wynikająca z działania prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju. Plan stanowiący mniej lub bardziej dokładne odbicie wymogów prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju — określa proporcje produkcji społecznej, określa miejsce przedsiębiorstwa, czy gałęzi w społecznym podziale pracy. Planowe określanie proporcji społecznego podziału pracy odbywa się różnymi metodami: bezpośrednią dyrektywą wytworzenia takich to a takich produktów, dostosowaniem zaopatrzenia w środki produkcji do dyrektyw programu produkcyjnego, zabezpieczeniem niezbędnych proporcji w podziale siły roboczej zarówno przez bezpośrednie metody rekrutacji, czy np. budownictwo mieszkaniowe bądź też przez odpowiednią politykę płac, ścisłym regulowaniem kierunku zbytu wytworzonych produktów itp.

Jednak przy stosowaniu każdej z tych metod planowego wiązania różnych ogniw gospodarczych i określania proporcji w gospodarce narodowej, struktury produkcji i innych elementów społecznego podziału pracy — niezbędne jest w warunkach niższej fazy komunizmu (a tym bardziej w warunkach okresu przejściowego) posługiwanie się formami towarowo-pięniężnymi. Naturalno-rzeczowe proporcje w podziale pracy społecznej między różnymi gałęziami gospodarki muszą znaleźć odzwierciedlenie w formie pieniężnej m. in. drogą odpowiedniego podziału środków finansowych. Przy czym posługiwanie się formami towarowo-pięniężnymi nie jest jedynie biernym rachunkowym sposobem odbicia proporcji naturalno-rzeczowych, lecz jest niezbędnym narzędziem planowania i realizacji tych proporcji na podstawie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju i zgodnie z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu.

Niezbędne formy więzi gospodarczej to jednak wcale nie to samo, co główne. Niezbędnymi, i tak jest w rozpatrywanym tu wypadku form towarowo-pięniężnych w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi, mogą być również formy podporządkowane, wtórne, uzupełniające. Jest wszak rzeczą jasną, że np. przybierająca formę towarową transakcja między dwoma przedsiębiorstwami państwowymi wynika z zadań planu, jest przez nie określona, a nie na odwrót. Przedsiębiorstwo A sprzedaje formalnie swą produkcję przedsiębiorstwu B dlatego, że tak przewidują określone przez plan więzi społecznego podziału pracy. Przejście gotowego produktu z przedsiębiorstwa A do przedsiębiorstwa B nie może dokonać się inaczej, jak tylko za pośrednictwem formy towarowej, a więc z wykorzystaniem ceny, odpowiednich funkcji pieniądza itd. Ale treść te-

go procesu — ruch produktu z przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa i warunki, na jakich on się odbywa — określona jest w ostatecznym rachunku przez ujęte w planie potrzeby społeczne. W tych warunkach prawo wartości nie może być regulatorem produkcji socjalistycznej⁴.

Pogląd taki nie ma nic wspólnego z pomniejszaniem roli form towarowych, a więc i oddziaływania prawa wartości w sferze produkcji socjalistycznej. Jestem jak najbardziej daleki od tego rodzaju tendencji. Na odwrót, uważam, że należy z całą siłą podkreślać konieczność znacznie szerszego i lepszego niż dotąd wykorzystywania prawa wartości w naszej gospodarce, w tym również w sferze produkcji państwowej. Chodzi jedynie o to, by słuszny ten postulat postawić we właściwe ramy, na właściwej płaszczyźnie, by wykorzystywanie prawa wartości nie było traktowane jako czynnik samoistny, lecz jako obiektywnie uwarunkowane narzędzie oddziaływania na produkcję, zgodnie z wymogami prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej, które to prawo ma swobodę działania tylko wówczas, gdy opiera się na podstawowym prawie ekonomicznym socjalizmu.

Z tego też punktu widzenia należy podchodzić do braków, jakie występują u nas w stosowaniu bodźców ekonomicznych związanych z działaniem prawa wartości. Jeśli więc towarowa — choć podporządkowana, a w odniesieniu do stosunków między przedsiębiorstwami państwowymi jedynie formalna — jest w naszej gospodarce koniecznym elementem wiążącym poszczególne ognia gospodarki, znaczy to, że nie można jej traktować jako czegoś dowolnego, to znaczy, trzeba tak wykorzystywać tę formę więzi, aby za jej pośrednictwem skutecznie realizować planowe powiązania między przedsiębiorstwami i gałęziami produkcji, aby uruchamiać wszystkie rezerwy oszczędności pracy społecznej i tym samym stwarzać sprzyjające warunki maksymalnego zaspokojenia potrzeb społecznych. Produkcja dla zaspokojenia potrzeb społecznych nie może w okresie socjalizmu (i w okresie przejściowym) odbywać się z pominięciem formy towarowej. Produkcja wartości użytkowych musi więc być jednocześnie produkcją wartości — faktycznie (jeśli chodzi o środki spożycia i surowce rolnicze) lub formalnie — (jeśli chodzi o środki produkcji w obrębie gospodarki państwowej). Musi więc występować w socjalizmie, choć w nieantagonistycznej postaci, sprzeczność między wartością a wartością użytkową. Jednak przewyciężanie tej sprzeczności nie może odbywać się ani drogą ignorowania strony wartościowej, ani drogą korzenia się przed działaniem prawa wartości, lecz drogą wykorzystywania prawa wartości

⁴ Chciałbym podkreślić, że tezę tę, której tu szerzej nie uzasadniam, uważam za słuszną nie tylko w odniesieniu do państwowej lecz również do spółdzielczości produkcji socjalistycznej.

Prawo wartości nie jest regulatorem produkcji np. w spółdzielniach rolniczych, których produkcja jest również regulowana przez prawo planowego rozwoju. Jednak wpływ prawa wartości na produkcję spółdzielczą jest, moim zdaniem, silniejszy, niż na produkcję państwową. Wynika to z mniej ścisłego niż w gospodarce państwowej planowania produkcji, wynika to z bezpośredniego powiązania dochodów spółdzielni z poziomem cen oraz dochodów członków spółdzielni z dochodami spółdzielni jako całości. W ostatecznym rachunku wszystkie te różnice wynikają z różnic między stopniem uspołecznienia środków produkcji w gospodarce państwowej i w spółdzielczości, a więc z tego, że własność spółdzielcza jest niższą formą własności socjalistycznej.

dla stworzenia systemu bodźców ekonomicznych sprzyjających realizowaniu planowych zadań produkcji wartości użytkowych pod względem ilości, jakości i asortymentu, sprzyjających osiągnięciu maksymalnie możliwej oszczędności pracy społecznej.

Wspominaliśmy uprzednio o przykładach przytaczanych w toku dyskusji w sprawie cen środków produkcji. Np. przedsiębiorstwo wykonuje plan produkcji globalnej w wyrażeniu pieniężnym, nie wykonując planu produkcji głównych asortymentów, gdyż struktura cen jest taka, że umożliwia wykonanie planu wartościowego przez produkcję drugorzędnych wyrobów. Przedsiębiorstwo wykonuje w podobny sposób plan akumulacji. Osiąga planowy lub nawet ponadplanowy zysk na mniej ważnych, lecz za to korzystnie z punktu widzenia rentowności ustawionych wyrobach. Przedsiębiorstwo, przy faktycznym przekroczeniu norm zużycia, wykazuje obniżkę kosztów materiałowych dzięki temu, że w mniejszym stopniu korzystało z półfabrykatów własnej produkcji (liczonych wg kosztów własnych), a więcej sprowadzało półfabrykatów z innych przedsiębiorstw (liczonych po cenach niższych od kosztów własnych). Jakie wnioski należy wyciągnąć z tego rodzaju faktów, które nagminnie występują w naszej praktyce i to nie tylko w odniesieniu do przedsiębiorstw, ale do całych gałęzi produkcji, zniekształcając zarówno wyniki wykonania planów jak i proporcje w gospodarce narodowej?

Czy słuszne byłyby wnioski idące w kierunku zmniejszenia roli kategorii wartościowych w gospodarce narodowej, osłabienia siły bodźców związanych z wykonywaniem wartościowych wskaźników planu? Oczywiście nie — byłyby to bowiem wnioski idące w kierunku sprzecznym z obiektywnymi warunkami ekonomicznymi, które powodują konieczność występowania form towarowych i uwzględniania wpływu prawa wartości na produkcję.

Czy może słuszne byłyby wnioski o konieczności zastosowania administracyjnych środków w swoisty sposób neutralizujących działanie bodźców ekonomicznych, np. drogą wzmożenia bezpośredniej kontroli wykonywania planu przez odpowiednie instancje gospodarcze i polityczne, drogą jeszcze bardziej drobiazgowej reglamentacji zaopatrzenia, zbytu itp.? Trzeba stwierdzić, że tego rodzaju wnioski, jeśli nie w teorii, to w praktyce mają zwolenników. Nieraz można zaobserwować fakty, kiedy np. wykonanie planu asortymentowego usiłuje się osiągnąć nie drogą ulepszenia bodźców ekonomicznych, lecz metodami administracyjnymi. Istnieją sytuacje, kiedy nie ma innej możliwości, kiedy warunki nie dojrzały do usprawnienia systemu bodźców ekonomicznych — wówczas trudno potępiać metody administracyjne, zwłaszcza jeśli są właściwie powiązane ze środkami oddziaływania politycznego. Niewątpliwie w dotychczasowej naszej praktyce tego rodzaju metodami nadrabiano, przynajmniej w pewnej mierze, wadliwości systemu wykorzystania prawa wartości i związanych z nim bodźców. Ale to wszystko nie oznacza, by należało podnosić sytuację przymusową (w najlepszym wypadku) do rangi cnoty. Próby zneutralizowania wpływu bodźców metodami administracyjnymi są wyrazem swoistego woluntaryzmu ekonomicznego, który jak zwykle mści się, gdyż: 1) takie neutralizowanie jest zawsze bardzo kosztowne i nie jest w stanie przeciwdziałać marnotrawstwu; 2) na dłuższą metę próby tego rodza-

ju w ogóle nie mogą być skuteczne, gdyż tendencje pobudzane do życia przez działanie obiektywnych praw ekonomicznych będą torowały sobie drogę nie w tej to w innej formie.

Wydaje mi się, że słuszne wnioski powinny polegać na: 1) należyтым ustawieniu wartościowych wskaźników planu, systemu cen, rozliczeń, kredytowania, poziomu rentowności itp., tak, aby we wskaźnikach tych, w sytuacji finansowej przedsiębiorstwa znajdował odzwierciedlenie rzeczywisty stopień wykorzystania i oszczędności zasobów pracy społecznej przez przedsiębiorstwa czy gałęzie produkcji, 2) wzmoczeniu roli bodźców ekonomicznych związanych z oddziaływaniem prawa wartości na produkcję takich jak: zysk, różne systemy premiowania za wykonanie planu produkcji, kosztów i akumulacji, sankcje pieniężne za niewywiązywanie się z zobowiązań umownych itd. Wydaje się, że tylko drogą należytego ustawienia i wzmocnienia roli czynników wartościowych można skutecznie realizować niezbędne proporcje w gospodarce narodowej, a równocześnie uczynić nasz system gospodarczy bardziej elastycznym, lepiej dostosowującym się do różnorodności potrzeb, oszczędniejszym i mniej podatnym na groźny bakcył biurokratyzmu.

Sądzę, że i w tej dziedzinie warto szerzej upowszechnić i zanalizować doświadczenie ZSRR, gdzie doskonalenie systemu gospodarczego od szeregu lat idzie konsekwentnie po linii umacniania rozrachunku gospodarczego. Radykalna reforma cen środków produkcji w r. 1949, sierpniowa (1954 r.) uchwała Rady Ministrów ZSRR i Komitetu Centralnego KPZR O roli i zadaniach Banku Państwa ZSRR, decyzje w sprawie uproszczenia metod planowania itd. — wszystko to układa się w jeden łańcuch, który przy ścisłym przestrzeganiu prawidłowego następstwa kolejnych ogniw, prowadzi wyraźnie do wzmocnienia roli bodźców ekonomicznych, związanych z formami towarowymi i działaniem prawa wartości. Szczególnie ciekawa jest pod tym względem uchwała z 2 sierpnia 1954 r., która wysuwa wskaźniki obniżki kosztów własnych, akumulacji i stanu funduszy własnych w obrocie (a więc wskaźniki finansowo-ekonomiczne) jako główne kryteria stosowane przez Gosbank dla rozróżnienia między dobrze i źle pracującymi przedsiębiorstwami⁵.

W rozważaniach teoretycznych poświęconych znaczeniu prawa wartości w gospodarce socjalistycznej nie zajmowaliśmy się dotąd należycie stosunkiem między tą „wyższą formą trwałej rentowności, jaką daje nam działanie prawa planowego rozwoju gospodarki narodowej i planowanie gospodarki narodowej“ a rentownością w zwykłym tego słowa znaczeniu „z punktu widzenia poszczególnych przedsiębiorstw lub gałęzi produkcji“⁶. Stawiano te sprawy często na zupełnie różnych płaszczyznach, nie dążąc do ujawnienia związku zachodzącego między nimi. Wydaje się, że próba rozpatrzenia stosunku między prawem planowego rozwoju gospodarki narodowej a oddziaływaniem prawa war-

⁵ Uchwała sierpniowa została szczegółowo omówiona w kilku numerach czasopisma „Diengi i kredit“ z drugiej połowy 1954 r. (patrz zwłaszcza nr III/54, gdzie zamieszczono przemówienie wicepremiera Kosygina). W literaturze polskiej zmiany w radzieckim systemie kredytowo-rozliczeniowym omówiono w artykule M. Kaczmarza („Finanse“ nr I/55).

⁶ J. Stalin, *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, str. 28.

tości na produkcję socjalistyczną wnosi pewne elementy i do tego zagadnienia. Zasada wyższej rentowności nie tylko nie zdejmuje z porządku dziennego rentowności w wąskim tego słowa znaczeniu, lecz na odwrót — realizacja tej zasady wymaga pełnego wykorzystania kategorii rentowności (w wąskim znaczeniu) jako niezbędnej w warunkach oddziaływania prawa wartości na produkcję formy, w której wyraża się efektywność pracy społecznej, jako niezbędnego bodźca w walce o oszczędność i osiągnięcie planowych proporcji w gospodarce narodowej. A jeśli tak, to kategoria ta i jej rola w gospodarce narodowej zasługuje stanowczo na większą uwagę zarówno w nauce ekonomicznej, jak i w praktycznej działalności gospodarczej. Chodzi tu zarówno o sprawę wysokości zysku, jak i problem podziału zysku między przedsiębiorstwami, czy gałęziami a budżetem państwa z punktu widzenia pełnego wykorzystania zysku jako ważnego czynnika materialnego zainteresowania.

II.

Z problematyką wzmożenia siły bodźców wynikających z oddziaływania prawa wartości na produkcję łączy się ściśle kwestia oceny roli, jaką w gospodarce socjalistycznej odgrywa proces realizacji wytworzonych produktów. Jeżeli rentowność i w ogóle sytuacja finansowa przedsiębiorstwa stanowią tak ważne czynniki wpływające na działalność gospodarczą — to tym samym istotną rolę musi odgrywać proces realizacji gotowych wyrobów (podobnie zresztą jak proces zaopatrywania się w środki produkcji). Sytuacja finansowa i rentowność przedsiębiorstwa zależą bowiem nie tylko od tego, jakim nakładem i ile wytworzono produktów, ale także od tego jak przebiega proces realizacji, w którym środki przedsiębiorstwa z formy towarowej przechodzą w formę pieniężną, czy i jakie znaczenie ma realizacja w systemie bodźców związanych z działaniem prawa wartości, jaką rolę odgrywa pieniądź w tym procesie. Nie są to tylko retoryczne pytania, gdyż wśród naszych ekonomistów nie znikł bynajmniej całkowicie punkt widzenia, przyznający pieniądźowi w rozliczeniach między przedsiębiorstwami państwowymi jedynie rolę bierną („adaptacyjną”), a zatem odmawiający mu aktywnego wpływu na procesy produkcyjne.

Rolę realizacji w gospodarce socjalistycznej starałem się najogólniej scharakteryzować w artykule z 1953 r. Chociaż w socjalizmie przekształcenie towaru w pieniądź nie stanowi owego „salto mortale”, o którym pisał Marks, to jednak akt kupna - sprzedaży towaru nie jest formalnością, lecz istotnym procesem ekonomicznym i normalne, bez zakłóceń przekształcenie danego towaru w pieniądź jest swoistym potwierdzeniem społecznego znaczenia pracy zawartej w tym towarze — tak mniej więcej formułowałem moje stanowisko w r. 1953⁷. Wydaje się, że podobną myśl, jednak w bardziej precyzyjny sposób, wypowiada znany ekonomista radziecki J. A. Kronrod w ostatniej swej książce o pieniądzu socjalistycznym. J. A. Kronrod pisze: „Kupno-sprzedaż towaru lub realizowany za pośrednictwem pieniądza podział produktu, posiadającego tylko powłokę towa-

⁷ Patrz „Ekonomista“ nr IV/53 str. 63.

rową, daje możność materialnego skontrolowania czy praca zawarta w produkcie jest w pełni społecznie niezbędną (jakościowo i ilościowo). W ustroju socjalistycznym produkt nie musi (jak to się dzieje w warunkach produkcji prywatno-kapitalistycznej) drogą realizacji rynkowej dowodzić generalnie, że posiada wartość użytkową i wartość. Społeczne zapotrzebowanie nań uwarunkowane jest przez jego planową produkcję, opierającą się na własności socjalistycznej. Dlatego też proces wymiany lub proces podziału produktów pracy za pośrednictwem pieniądza ujawnia jedynie to, czy wartość użytkowa i wartość produktu w pełni (podkr. moje W. B.) odpowiadają wymogom prawa planowego proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej⁸.

Jak należy rozumieć sformułowanie, że proces realizacji pozwala materialnie skontrolować czy praca zawarta w produkcie jest w pełni pracą społecznie niezbędną? Spróbujemy dać najpierw odpowiedź odnoszącą się do sfery rzeczywistej realizacji (kupno-sprzedaż towarów w handlu). Wydaje się, że idzie tu o podkreślenie faktu, iż chociaż w masie swej produkty w socjalizmie odpowiadają społecznym potrzebom, to jednak dla każdego poszczególnego produktu niezbędne jest ostateczne skontrolowanie przy pomocy pieniądza, czy społecznym potrzebom ściśle odpowiada zarówno wielkość nakładu pracy (wyrażona w cenie), jak i rodzaj (asortyment) oraz jakość wyrobu. Jeśli produkt napotyka na trudności realizacji z powodu zbyt wysokiej ceny, nieodpowiedniej jakości, rodzaju itp. — to znaczy, że w jakiejś mierze społeczny walor pracy wydatkowanej na jego wyprodukowanie nie został potwierdzony. Tego rodzaju ostateczne potwierdzenie społecznego znaczenia pracy wydatkowanej na wytworzenie produktu konieczne jest z dwóch względów: 1) plan tylko w przybliżeniu odzwierciedla proporcje wynikające z wymogów prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, 2) wykonanie może odbiegać od planu. W obu wypadkach kontrola w procesie realizacji może wydobyć na jaw pewne braki w planie i w jego wykonaniu, a tym samym przyczynić się do bardziej precyzyjnego wykorzystywania zasobów pracy społecznej. Inaczej mówiąc: nakład pracy na wytworzenie produktu ma w pełni walor społeczny jeśli planowej produkcji tego wyrobu towarzyszy planowy, wolny od wszelkich zakłóceń przebieg procesu realizacji (pomijając oczywiście zakłócenia zawinione przez wadliwą działalność aparatu handlowego). Jest to również konsekwencja faktu, że więź towarowa, choć podporządkowana, stanowi jednak niezbędną formę więzi gospodarczej w socjalizmie.

Tak więc, proces realizacji odgrywa niezmiernie dużą rolę w prawidłowym przebiegu reprodukcji socjalistycznej. Kontrola za pomocą pieniądza może być skutecznym narzędziem przeciwdziałania naruszeniom planu asortymentowego i planu jakości, nierytmiczności dostaw itd. Nabywanie lub wstrzymywanie się od nabycia produktów jest także elementem swoistej kontroli poziomu ceny. Właściwe posługiwanie się narzędzia-

⁸ J. A. Kronrod, *Pieniądz w społeczeństwie socjalistycznym. Zarys teorii*, Moskwa 1954 r. str. 139 (w jęz. ros.). Muszę tu zaznaczyć, że z tak przedstawioną rolą procesu realizacji Kronrod wiąże swój pogląd na zagadnienia bezpośrednio społecznego charakteru pracy w socjalizmie, pogląd nieco inny niż ten, jaki starałem się uzasadnić w artykule z 1953 r., a który uważam nadal za słuszny.

mi pieniężnymi otwiera w szczególności przed handlem możliwość skutecznego oddziaływania na produkcję w kierunku szybkiego i elastycznego reagowania na potrzeby ludności. Wydaje się, że w tej dziedzinie nastąpiła u nas po II Zjeździe PZPR pewna poprawa, handel lepiej niż przedtem stosuje pieniądź jako narzędzie kontroli i oddziaływania na produkcję. Niemniej jednak do pełnego wykorzystania możliwości jakie tkwią w ekonomicznej treści procesu realizacji w socjalizmie — moim zdaniem — jest jeszcze daleko.

A jak przedstawia się sprawa w sferze nietowarowej?

Bardzo istotnym momentem w przytoczonym wyżej sformułowaniu Kronroda wydaje mi się rozciągnięcie problemu materialnej kontroli za pomocą pieniądza („czy praca zawarta w produkcie jest w pełni społecznie niezbędna“) również na produkty posiadające tylko formę towarową, a więc na środki produkcji. W ten sposób jasno postawiona została teza, że pieniądź odgrywa rolę narzędzia aktywnego oddziaływania na produkcję nie tylko w procesie realizacji środków spożycia, lecz również w procesie formalnie towarowych stosunków między przedsiębiorstwami państwowymi, w sferze podziału środków produkcji w obrębie gospodarki państwowej. Stanowisko Kronroda w tej sprawie wiąże się niewątpliwie z jego poglądem o jednolitym charakterze pieniądza socjalistycznego w sferze obrotu towarowego i w sferze podziału środków produkcji, poglądem, który w swoim czasie budził u nas (m. in. również u mnie) pewne wątpliwości, a który po głębokim przemyśleniu wydaje mi się obecnie słuszny (z tym, że nie należy zapominać o istotnych różnicach w samym mechanizmie obiegu pieniądza w jednej i drugiej sferze).

Oczywiście proces podziału środków produkcji za pośrednictwem pieniądza jest procesem realizacji jedynie od strony formalnej i bynajmniej nie może być utożsamiany z procesem realizacji towarów w handlu.

W tym ostatnim wypadku mamy do czynienia ze sprzedażą produktów każdemu nabywcy i jedyną „legitymacją“ uprawniającą do nabycia towaru jest posiadanie odpowiedniej sumy pieniędzy. Natomiast przy przechodzeniu środków produkcji z rąk dostawcy do rąk odbiorcy (w sferze gospodarki państwowej) ruch produktów jest ściśle planowany i ściśle adresowany, odbywa się (przynajmniej w zasadzie) na podstawie państwowego planu zaopatrzenia i konkretyzujących go umów, które szczegółowo określają cenę, warunki techniczne, terminy dostaw itd. Wszystko to jednak nie oznacza, by w procesie formalnej realizacji kontrola za pośrednictwem pieniądza traciła swoje znaczenie. Akt opłaty dostawy z istoty swej powinien być aktem definitywnego uznania w pełni społecznego waloru pracy zużytej na wyprodukowanie wyrobu, aktem uznania, że odpowiada on planowo określonym potrzebom danego działu gospodarki, względnie danego przedsiębiorstwa. Opłacając lub powstrzymując się od opłaty dostawy odbiorca ocenia pozytywnie lub negatywnie jakość, asortyment i terminowość dostarczenia otrzymanego wyrobu. Jeśli chodzi o ceny — to w sferze podziału środków produkcji sprawa przedstawia się zupełnie inaczej niż w handlu. Nie wydaje się jednak, aby w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi cena nie podlegała już żadnej kontroli za pomocą pieniądza. Wprawdzie ceny są na ogół ściśle określone, ale po pierwsze: istnieją również ceny ustalone na podstawie

różnego rodzaju indywidualnych kalkulacji (zwłaszcza przy usługach, m. in. remontowych), po drugie zaś: już przy zawieraniu umów odbiorca może w wielu wypadkach dokonać wyboru np. między wzajemnie zastępowalnymi rodzajami względnie gatunkami surowca biorąc pod uwagę również ich ceny. Nie ulega wątpliwości, że walczące o obniżenie kosztów własnych przedsiębiorstwo będzie dbało, aby poziom rzeczywiście płaconych cen za środki produkcji nie przewyższał planowanego poziomu. O tym, że w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi odbiorca ma w pewnych granicach możliwość wyboru również z punktu widzenia ceny — świadczy fakt, że państwo prowadzi określoną politykę cen środków produkcji, stwarzając np. bodźce do używania surowców zastępczych zamiast deficytowych. Wydaje się więc, że za pośrednictwem pieniądza odbiorca ma możliwość kontrolowania nie tylko asortymentu, jakości, terminowości dostaw itp., lecz również (choć w dość ograniczonych ramach) poziomu cen.

Z istoty swej pieniądź odgrywa więc rolę aktywną w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi, powołując do życia bodźce dla producenta i odbiorcy. Bodźce te oddziałują na producenta zarówno w kierunku ścisłego wykonywania planu, jak i w kierunku korygowania planów odpowiednio do rzeczywistych potrzeb gospodarczych. Jest jednak rzeczą jasną, że ten niezmiernie ważny system bodźców zawarty w ekonomicznej treści procesu realizacji i aktywnej roli pieniądza może utracić faktycznie swoje pozytywne znaczenie, a nawet wywierać wpływ odwrotny od zamierzonego, jeżeli nie potrafimy go należycie wykorzystać, jeżeli nie potrafimy skonstruować mechanizmu, odpowiadającego istocie tego systemu, a więc wymogom praw ekonomicznych leżących u jego podstaw.

Wydaje się, że jednym z zasadniczych warunków prawidłowego funkcjonowania tego mechanizmu jest ściśle (znacznie ściślej niż dotąd) powiązanie planu produkcji z planem finansowym (w tym wypadku od strony planu wpływów z tytułu realizacji gotowej produkcji). W praktyce naszej występuje bardzo często zjawisko oderwania od siebie obu tych wskaźników, nawet w procesie planowania, a tym bardziej w toku wykonywania planu. Czy przedsiębiorstwo, które wykonało plan produkcji, ale produkcji tej nie potrafiło zrealizować z przyczyn od siebie zależnych, powinno być traktowane jako przedsiębiorstwo wykonujące plan? Sądzę, że nie. Produkcja takiego przedsiębiorstwa albo nie została jeszcze poddana niezbędnej kontroli w procesie realizacji, albo też ta kontrola wypadła negatywnie. Cena, w jakiej wyliczone zostało wykonanie planu jest w takim wypadku jedynie idealnym miernikiem wytworzonej wartości (nakładów pracy, jeśli chodzi o środki produkcji, które towarami nie są), nie ciai się za nim „brzęcząca moneta“, a przecież jedność funkcji miernika wartości i środka cyrkulacji jest nieodłączną cechą pieniądza⁹. Ro-

⁹ Użyte tu określenie funkcji pieniądza (w transakcjach między przedsiębiorstwami państwowymi) jako środka cyrkulacji wymaga pewnego wyjaśnienia. Jak wiadomo, niektórzy autorzy radzieccy (m. in. Kronrod w cytowanej wyżej pracy) uważają, że w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi pieniądź nie pełni funkcji środka cyrkulacji, lecz funkcję środka płatniczego, gdyż opłata następuje jakiś czas po otrzymaniu produktu. Pogląd ten wydaje mi się niesłuszny, gdyż nadaje momentowi techniczno-organizacyjnemu walor ekonomiczny.

zerwanie tej jedności grozi wyjałowieniem pieniądza, przekształceniem go rzeczywiście w czysto obliczeniową jednostkę, oderwaną od realnych procesów gospodarczych. Dlatego słuszny wydaje się postulat (zrealizowany w praktyce radzieckiej i przygotowywany do realizacji u nas), aby ceny porównywalne ustalane były co pewien czas w powiązaniu z cenami zbytu (np. jako ceny zbytu roku wyjściowego planu pięcioletniego) i korygowane wraz z wstąpieniem w nowy okres planu wieloletniego. Dlatego sądzę, że w planowaniu i ocenie wyników wykonania planu coraz większą rolę powinien odgrywać wskaźnik produkcji towarowej w cenach zbytu, i to nie tylko jako wskaźnik obliczeniowy, lecz z uwzględnieniem stopnia rzeczywistej realizacji wytworzonych produktów. Wskaźnik ten obrazuje bowiem lepiej faktyczne efekty, jakie działalność produkcyjna przedsiębiorstwa czy gałęzi przynosi gospodarce narodowej, niż wskaźnik produkcji globalnej, który sam w sobie nie mówi jeszcze w jakim stopniu przedsiębiorstwo zaspokoiło zapotrzebowanie gospodarki narodowej na wytwarzane przez siebie produkty. Wydaje się, że warto z tego m. in. punktu widzenia spojrzeć na wprowadzone uchwałą KC KPZR i Rady Ministrów ZSRR z dn. 8.III.1955 r. zmiany w praktyce planowania rolnictwa, które to zmiany przewidują m. in., że punktem wyjścia planowania w rolnictwie powinno być planowanie rozmiarów produkcji towarowej, warunkującej przecież pokrycie zapotrzebowania na produkty rolnicze. Oczywiście, nie chodzi tu ani o mechaniczne przenoszenie radzieckich doświadczeń planowania w rolnictwie, ani o wyeliminowanie z planowania wskaźnika produkcji globalnej, który jest z wielu punktów widzenia niezbędny. Chodzi jedynie o wysunięcie na widoczniejsze niż dotąd miejsce wskaźnika produkcji towarowej, o ściślejsze powiązanie oceny wykonania planu ze stopniem realizacji gotowej produkcji (a więc z planem finansowym), gdyż jest to, moim zdaniem, jeden z warunków należytego wykorzystania aktywnej roli pieniądza w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi, co rzutuje z kolei na wykorzystanie pieniądza w stosunkach między przedsiębiorstwami a bankiem i budżetem.

Dalszym niezbędnym czynnikiem właściwego wykorzystania aktywnej roli pieniądza związanej z procesem realizacji — jest odpowiednio i konsekwentnie stosowany system rozliczeń pieniężnych między przedsiębiorstwami państwowymi. Brak dyscypliny płatności osłabia, a nawet może w ogóle zniweczyć bodźce zawarte w ekonomicznej treści procesu realizacji. Odbiorca, który nie płaci — nie przywiązuje na ogół należytej wagi

Uważam, że w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi ruch produktu odbywa się za pośrednictwem pieniądza, co znajduje wyraz zarówno w istniejącej w ZSRR możliwości przerwania dostaw w wypadku zalegania opłaty, w możliwości żądania rozliczeń w formie akredytywy (a więc odbiorca z góry musi przygotować pieniądze dla pokrycia należności) itd. Teza, że w transakcjach towarowych (pod względem formy) między przedsiębiorstwami państwowymi pieniądz pełni funkcję środka płatniczego jest równoznaczna, moim zdaniem, z uznaniem kredytowego charakteru tych stosunków, co nie odpowiada, jak wiadomo, rzeczywistości. Dlatego sądzę, że w transakcjach między przedsiębiorstwami państwowymi pieniądz pełni funkcję środka cyrkulacji (oczywiście jest to cyrkulacja tylko pod względem formy, nie zaś pod względem rzeczywistej treści ekonomicznej).

Pogląd ten ma charakter dyskusyjny, a cała sprawa jest zbyt skomplikowana, aby można ją było rozstrzygnąć w krótkim przypisie. Zapewne nie raz wróci ona jeszcze na stronice prac monograficznych i czasopism ekonomicznych.

do możliwości odmowy akceptu, nie wykorzystuje swoich uprawnień kontrolnych, nie liczy się w dostatecznej mierze z tym, że zamraża środki obrotowe w nadmiernych zapasach itd. Tym samym proces realizacji traci w znacznej mierze swoje znaczenie dla dostawcy, nie oddziałuje, jak należy na produkcję. Jedną z ciężkich chorób trapiących system rozrachunku gospodarczego w Polsce są stale występujące zatory płatnicze: przedsiębiorstwo, któremu nie płacą odbiorcy, nie płaci z kolei swoim dostawcom itd. Odrywa to oczywiście sytuację finansową od rzeczywistych wyników gospodarczych przedsiębiorstw, prowadzi do nieplanowego podziału środków pieniężnych, a w konsekwencji — do osłabienia rozrachunku gospodarczego i niemożności stosowania efektywnej kontroli za pomocą pieniądza.

Braki w naszym systemie rozliczeń pogłębiane są przez fakt, że wciąż jeszcze (w odróżnieniu od ZSRR) obowiązuje u nas przepis, iż dostawca nie ma prawa przerwać przewidzianych w planie dostaw z powodu nieotrzymywania zapłaty od odbiorcy. Przepis ten uzasadniany jest niekiedy argumentem, że wstrzymanie dostaw powodowałoby straty gospodarcze w postaci przestojów w przedsiębiorstwie odbiorcy i w konsekwencji niewykonanie planu. Jest rzeczą bezsporną, że nie powinno się lekkomyślnie szafować sankcją przerwania dostaw. Z drugiej jednak strony wykluczenie takiej sankcji powoduje, moim zdaniem, daleko większe, choć może mniej widoczne bezpośrednio, straty powstające w wyniku osłabienia całego systemu rozrachunku gospodarczego. Argumentacja przeciw stosowaniu tego rodzaju sankcji stanowi swoisty wyraz niedoceniań roli rozrachunku gospodarczego, roli pieniądza. Jest ona sprzeczna z obiektywną koniecznością towarowo-pięniężnych form więzi gospodarczej między przedsiębiorstwami państwowymi, z koniecznością liczenia się z oddziaływaniem prawa wartości na produkcję. Nie ulega wątpliwości, że nasz system kierowania przedsiębiorstwami państwowymi powinien i na tym odcinku rozwijać się w kierunku wzmocnienia roli pieniądza jako narzędzia kontroli i oddziaływania na produkcję, zgodnie z wymogami prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej.

Do czynników warunkujących właściwe wykorzystanie aktywnej roli pieniądza w procesie realizacji, zaliczyć wreszcie należy pełne i konsekwentne stosowanie systemu umów planowych. Nie ma chyba potrzeby uzasadniać, dlaczego umowa stanowi niezbędną podstawę kontroli wykonywania planu produkcji i planu zaopatrzenia oraz podstawę stosowania różnego rodzaju sankcji pieniężnych za naruszenie planowych zobowiązań dostawcy w stosunku do odbiorcy i na odwrót.

Trzeba jednak stwierdzić, że i na tym odcinku nasza polityka gospodarcza nie w pełni realizuje słuszne założenia generalne. Jakże częste są jeszcze u nas wypadki, kiedy umowy szczegółowe między przedsiębiorstwami zawierane są właściwie „post factum“, tj. pod koniec okresu planowego, kiedy przeważająca część dostaw została już zrealizowana.

Szwankuje również kontrola wykonywania umów, nie dość konsekwentnie stosowane są przewidziane w umowach sankcje.

Niekiedy próbuje się uzasadnić nieśmiałość w stosowaniu sankcji pieniężnych (np. odmowę akceptu) napięciem bilansów materiałowych, co wywołuje u odbiorcy obawę, że skrupulatne trzymanie się warunków umo-

wy może go w ogóle pozbawić dostaw. Jest prawdą, że deficytowość niektórych artykułów nie sprzyja wytworzeniu klimatu dyscypliny umów i dyscypliny rozliczeniowej ani u producentów ani u odbiorców. Ale znowu byłoby chyba krótkowzrocznością wyciąganie z tego wniosku o konieczności „zawieszenia na kołku” takiego narzędzia, jakim jest kontrola za pomocą pieniądza. Wręcz przeciwnie — szersze i bardziej precyzyjne stosowanie tego narzędzia stanowi bez wątpienia ważny czynnik mobilizacji rezerw wydajności i oszczędności pracy społecznej, jest przecież najlepszym środkiem przezwyciężenia trudności gospodarczych. Warto tu znowu powołać się na wspomnianą uchwałę radziecką *O roli i zadaniach Banku Państwa ZSRR*, która jako jeden ze środków ulepszenia metod gospodarowania wysuwa wzmocnienie dyscypliny rozliczeń pieniężnych i systemu umów między przedsiębiorstwami państwowymi.

Sądzę, że to, co w szkicowy sposób zostało wyżej sformułowane, nie będzie przez czytelnika potraktowane jako próba ułożenia recepty na rozmaite dolegliwości praktyczne naszego systemu rozrachunku gospodarczego. Chodzi tu nie o recepty na konkretne rozwiązania, lecz o zasadniczy wniosek kierunkowy, a mianowicie wniosek o roli, jaką w swej istocie ekonomicznej powinien w naszej gospodarce odgrywać proces realizacji i związane z nim funkcje pieniądza oraz o konieczności wyciągnięcia praktycznych konsekwencji z tego faktu.

III.

Pogląd o konieczności wzmożenia roli bodźców ekonomicznych wynikających z oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną byłby niepełny, gdyby pozostawić bez krótkiego choćby rozpatrzenia sprawę powiązań między bodźcami działającymi w stosunku do przedsiębiorstwa jako całości, a bodźcami działającymi w stosunku do pracowników przedsiębiorstwa państwowego. Wydaje mi się, że po to, aby takie czynniki jak cena, rentowność, rozliczenia pieniężne, formy kredytowania, sankcje materialne itp. „zagrały” w pełni jako precyzyjny i elastyczny system dźwigni służących realizacji zadań planowych, jako efektywne narzędzie walki o wykorzystanie wszystkich zasobów i maksymalną oszczędność pracy społecznej, konieczne jest ściślejsze niż dotąd powiązanie bodźców materialnych dla przedsiębiorstwa z bodźcami materialnymi dla jego pracowników.

Bodźce związane z oddziaływaniem prawa wartości na produkcję, a więc z całym systemem rozrachunku gospodarczego dotyczą przede wszystkim i bezpośrednio przedsiębiorstwa. Układ cen wpływa na wykonanie planu produkcji, zarówno w ilości jak i asortymencie. Poziom cen zbytu wpływa na rozmiary akumulacji przedsiębiorstwa z jednej strony, a poziom cen środków produkcji z drugiej (poprzez koszty własne). Sytuacja finansowa przedsiębiorstwa zależy od wykonania planu produkcji i realizacji, od poziomu kosztów własnych, od funkcjonowania mechanizmu rozliczeń pieniężnych, od metod kredytowania przez bank. Na sytuację tę wpływa stan środków obrotowych, wysokość kar konwencjonalnych i sankcji za prze terminowanie kredytów. Można powiedzieć, że zakładając prawidłowe posługiwanie się wszystkimi tymi kategoriami związanymi z działaniem pra-

wa wartości, dyrektywy planowe podbudowane są rozwiniętym systemem bodźców, które powinny wywierać potężny wpływ na przedsiębiorstwo państwowe i sterować nim bez nadmiernego udziału metod czysto administracyjnych w kierunku wykonania planu i jak najoszczędniejszej gospodarki. A jednak, jeśli przyjrzeć się działaniu różnych grup bodźców, to łatwo można stwierdzić, że skuteczność ich jest daleko niejednakowa.

Bardzo silnie oddziałuje na przedsiębiorstwo układ cen, w jakim liczone jest wykonanie planu produkcji. Może oddziaływać w złym kierunku, jeśli układ cen jest niewłaściwy, ale sama siła oddziaływania nie ulega wątpliwości. Z czego to wynika? W dużej mierze z tego, że z wykonaniem planu produkcji w wyrażeniu wartościowym związany jest system wysokich premii dla kierowniczego personelu przedsiębiorstwa, a w niektórych wypadkach również wiele istotnych korzyści dla całej załogi. Wystarczy powierzchowne nawet zapoznanie z komunikatami o wykonaniu planu za ostatnie kilka lat, aby stwierdzić, że plany produkcji globalnej w wyrażeniu wartościowym są z reguły (poza nielicznymi wyjątkami) wykonywane przez resorty przemysłowe. Trudno nie dopatrzeć się w tym m. in. skuteczności działania systemu bodźców wiążących bezpośrednio osobisty dochód kierowniczego personelu z określonymi wskaźnikami działalności przedsiębiorstwa jako całości.

Czy tak samo przedstawia się sprawa z innymi wskaźnikami? Odpowiedź nie jest trudna: nie! Wprawdzie nie można zaprzeczyć, że w ciągu ostatnich lat dokonał się pewien postęp, m. in. w rezultacie włączenia do kryteriów premiowania (przynajmniej jako warunku) szeregu innych wskaźników, ale wciąż jeszcze kierownictwo i załoga przedsiębiorstw bez porównania słabiej reagują na naruszenie planu asortymentowego lub planu kosztów własnych, na konieczność wypłaty znacznych sum z tytułu kar konwencjonalnych, na trudności rozliczeniowe itd., niż na jakiegokolwiek załamanie planu produkcji globalnej. Trzeba przy tym zdać sobie sprawę z tego, że jeśli bodźce zaczynają działać na jakiś wskaźnik bez dostatecznego uwzględnienia pozostałych, to te ostatnie z reguły pogarszają się, np. premiowanie za ilość bez odpowiedniego systemu premiowania za jakość, asortyment, koszty własne, nie może nie mieć negatywnego wpływu na wszystkie te wskaźniki, gdyż łatwiej przecież ich kosztem wykonywać plan ilościowy. Dlatego też bodźce ekonomiczne nie powinny być traktowane w izolacji, lecz jako *system* — wykluczający, lub przynajmniej sprowadzający do minimum możliwość „konfliktu“ bodźców oddziaływających na różne przejawy działalności przedsiębiorstwa.

Dotychczasowe niepomysłne na ogół rezultaty wykonywania planów pod względem asortymentu, jakości, kosztów własnych nakazują — moim zdaniem — zwrócenie baczniejszej uwagi na sprawę powiązania systemu rozrachunku gospodarczego z bezpośrednimi bodźcami dla pracowników przedsiębiorstw.

Szczególnie godną zbadania wydaje mi się kwestia większego niż dotąd powiązania materialnego zainteresowania pracowników z wynikami finansowymi przedsiębiorstwa, z jego zyskiem. Przy prawidłowym ustawieniu wszystkich elementów rozrachunku gospodarczego, zwłaszcza zaś systemu cen — rentowność przedsiębiorstwa może stać w rzędzie wskaźników, odzwierciedlających w syntetycznej formie rezultaty dzia-

łałości gospodarczej. W poziomie rentowności mogłoby znaleźć odzwierciedlenie zarówno wykonanie ilościowe planu produkcji (zwłaszcza towarowej) oraz planu realizacji, jak i planu kosztów własnych, a także jakości wyrobów i asortymentu (poprzez wpływy z realizacji). Na wysokości zysku odbiłyby się wówczas wyraźnie także sankcje materialne, zastosowane wobec przedsiębiorstwa przez bank i odbiorców. W tej sytuacji, powiązanie ze stopniem rentowności przedsiębiorstwa odpowiednich bodźców materialnych dla kierownictwa i załogi mogłoby poważnie przyczynić się do skupienia uwagi kierownictwa i całego kolektywu wokół wszystkich zasadniczych wskaźników planu, zarówno ilościowych, jak i ekonomicznych.

Tego rodzaju rolę czynnika wiążącego wysokość zysku z zainteresowaniem materialnym przedsiębiorstwa i załogi powinien w założeniu spełniać fundusz zakładowy — odpowiednik funduszu dyrektorskiego w ZSRR. Jak dotąd, fundusz zakładowy roli takiej praktycznie nie spełniał, przede wszystkim dlatego, że korzyści uzyskiwane przez załogę z tytułu funduszu zakładowego były na ogół nieznaczne, a i sam związek między funduszem zakładowym, a ekonomicznymi wskaźnikami wykonania planu był nie dość jasny. W warunkach, kiedy wysokość zysku, wskutek nieregulowania szeregu elementów rozrachunku gospodarczego (zwłaszcza cen), była często zależna od drugorzędnych czynników, kiedy w dodatku kluczowe gałęzie przemysłu okazywały się z tego punktu widzenia w znacznie gorszej sytuacji, niż wiele drobnych zakładów, trudno było dążyć do zwiększenia ciężaru gatunkowego sum wydatkowanych na potrzeby pracowników z tytułu funduszu zakładowego.

Trudności były tak znaczne, że ostatni dekret Rady Państwa ¹⁰ o funduszu zakładowym (z dn. 18 lutego 1955 r.) wiąże nawet fundusz zakładowy z zyskiem nie całkowicie i bezpośrednio, lecz tylko częściowo i pośrednio. Według brzmienia dekretu na fundusz zakładowy przeznaczają się 0,5% planowego funduszu płac oraz 10 do 30% osiągniętego zysku ponadplanowego lub kwoty, o którą zmniejszono planową stratę. Warunkiem utworzenia funduszu zakładowego jest: 1) wykonanie planu produkcji towarowej w cenach zbytu oraz w ustalonym asortymencie, 2) wykonanie planu obniżki kosztów własnych produkcji porównalnej i nieporównywalnej), 3) osiągnięcie co najmniej planowego zysku lub nieprzekroczenie planowej straty.

Mamy tu więc zasadę nieco inną niż w ZSRR, gdzie fundusz zakładowy stanowi odpowiedni (zróżniczkowany dla różnych gałęzi) procent zysku planowego i ponadplanowego. Zmiana ta zapewne jest w obecnych warunkach uzasadniona koniecznością zniwelowania niesprawiedliwych różnic w sytuacji poszczególnych gałęzi i przedsiębiorstw. Czy wraz z uporządkowaniem systemu cen i innych czynników wpływających na warunki otrzymania zysku nie będzie słuszniejszy powrót do dawnej zasady — to oczywiście kwestia, która wymaga zbadania. Ale najistotniejsze jest nie to, lecz wzmoczenie roli funduszu zakładowego czy innej analogicznej formy premiowania w systemie bodźców ekonomicznych tak, aby, dzięki

¹⁰ „Dziennik Ustaw” PRL nr 9/1955, poz. 52 i 58.

odpowiedniej wysokości, stał się on odczuwalny dla pracowników przedsiębiorstwa i aby jasny i zrozumiały był związek między ich korzyściami materialnymi a wykonaniem zasadniczych wskaźników wykonania planu pod względem ekonomicznym. Jeśli fundusz zakładowy będzie odgrywał istotną rolę w zespole czynników kształtujących stopę życiową pracowników, jeśli warunki jego uzyskania i sposób podziału potrafimy uczynić sprawą obchodzącą cały kolektyw i pobudzającą go do wzmożenia aktywności — to niewątpliwie lepiej będą przedstawiały się ekonomiczne rezultaty działalności przedsiębiorstw.

Nie należy zamykać oczu na to, że w zasadzie — jak się wydaje — słuszny postulat powiązania bodźców dla przedsiębiorstwa z bodźcami dla pracowników kryje w sobie pewne niebezpieczeństwa, a jego realizacja wymagałaby przewyżczenia szeregu trudności. Główne niebezpieczeństwo przy powiązaniu materialnego zainteresowania pracowników z wynikami finansowymi przedsiębiorstwa — to niebezpieczeństwo pobudzenia tendencji do przeciwstawienia interesów przedsiębiorstwa interesom ogólnie społecznym — interesom państwa. Istotną trudność w realizacji tego rodzaju powiązania w sposób zabezpieczający wykonanie zadań planowych, przedstawiałoby eliminowanie czynników wpływających na sytuację finansową przedsiębiorstwa niezależnie od jego działalności. Poważny problem stanowiłaby sprawa stosunku wynagrodzenia w formie płacy do korzyści uzyskanych z tytułu funduszu zakładowego, czy innych form premiowania od wyników finansowych; sytuacja pracowników o tych samych kwalifikacjach, pracujących z tą samą wydajnością mogłaby być w różnych przedsiębiorstwach różna w zależności od ekonomicznych rezultatów osiągniętych przez przedsiębiorstwo jako całość — a to mogłoby spowodować w pewnych warunkach niezamierzony skutek w postaci wzrostu fluktuacji kadr.

Nie wydaje się jednak, aby te — i jeszcze inne zapewne trudności — miały nam przesłonić samą istotę sprawy, która polega na tym, aby przez powiązanie zainteresowania materialnego pracowników z bodźcami dla przedsiębiorstwa jako całości, wyzwolić wielkie potencjalne możliwości, tkwiące w wykorzystaniu prawa wartości na służbie planowego rozwoju gospodarki narodowej.

*

Spróbujmy zebrać wnioski.

Oddziaływanie prawa wartości na państwową produkcję socjalistyczną może i powinno być coraz lepiej wykorzystywane jako potężne narzędzie urzeczywistniania wymogów prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej, a co za tym idzie urzeczywistniania wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu. Doskonalenie form i metod takiego właśnie wykorzystywania prawa wartości w naszej gospodarce powinno pójść, moim zdaniem, w następujących głównych kierunkach:

1. Bardziej precyzyjnie niż dotąd uwzględniać wymogi prawa wartości i tak ustawiać stosowane w planowaniu kategorie wartościowe, aby odzwierciedlały one rzeczywisty stopień wykorzystania i oszczędności zasobów pracy społecznej, a tym samym sprzyjały działaniu bodźców w kie-

runku maksymalnego wykorzystania rezerw i wykonywania planów we wszystkich wskaźnikach.

2. Wzmocnić rolę bodźców ekonomicznych wynikających z oddziaływania prawa wartości na produkcję (zwłaszcza zaś wzmocnić aktywną rolę funkcji pieniądza związanych z procesem realizacji wytworzonych produktów).

3. Dążyć do ściślejszego powiązania wynikających z działania prawa wartości bodźców dla przedsiębiorstw państwowych jako całości z bodźcami materialnego zainteresowania pracowników przedsiębiorstw.

Chciałbym podkreślić przy tym, że uwidocznioną tu kolejność zagadnień uważam za nie przypadkową, lecz istotną. Problemy związane z działaniem prawa wartości w gospodarce są, jak to już nieraz stwierdzano, bardzo skomplikowane i najsłuszniejsze nawet postulaty w tej dziedzinie mogą być realizowane tylko stopniowo i w określonej kolejności. Bez właściwego ustawienia kategorii wartościowych (a przede wszystkim systemu cen), wzmocnienie bodźców ekonomicznych związanych z oddziaływaniem prawa wartości na produkcję przyniosłoby nie korzyści, lecz szkody, gdyż bodźce działałyby silniej, ale w niewłaściwym kierunku. Tym bardziej niesłuszne byłoby w takiej sytuacji ściślejsze zainteresowanie materialne pracowników wynikami finansowymi przedsiębiorstw. Dlatego m. in. należy wystrzegać się mechanicznego zastosowania na naszym gruncie treści ostatnich uchwał radzieckich w sprawie zasad kredytowania i rozliczeń lub w sprawie zmiany metod planowania w rolnictwie. Nie należy zapominać, że zanim wprowadzono w ZSRR nowe zasady kredytowania i rozliczeń — uporządkowany został skrupulatnie system cen środków produkcji, a zanim nastąpiło przejście do nowych metod planowania w rolnictwie — umocniono MTS i kierownictwo kołchozów, zreorganizowano system rozrachunku gospodarczego w sowchozach, wprowadzono zależność między realizacją planu dostaw produktów rolnictwa a stopniem zaopatrzenia danego terenu w towary z zasobów scentralizowanych itd. Chodzi więc o to, aby dokładnie przygotować warunki, które umożliwią jak najskuteczniejsze wykorzystanie doświadczeń radzieckich również w tej dziedzinie.

Sformułowane wyżej wnioski mają charakter ogólny. Nie mogło jednak być inaczej. Każdy z podniesionych tu problemów, po to aby przybrał postać szczegółowego postulatu konkretnych zmian w praktyce, musi być drobiazgowo przeanalizowany i przedyskutowany, tak jak to się stało z zasadami ustalania cen środków produkcji. Rola rozważań ogólnoteoretycznych, zwłaszcza w tego rodzaju skomplikowanej dziedzinie, polegać może przede wszystkim na wydobyciu istoty problemu, uzasadnieniu jego znaczenia i wskazaniu kierunku dalszych badań szczegółowych. Chodzi również o to, aby przez teoretyczną analizę zasadniczych problemów stworzyć pewną perspektywę, która pozwoliłaby podejść do każdego konkretnego posunięcia jako do części większej całości, a więc pozwoliłaby unikać posunięć przypadkowych lub niezgodnych z tendencją uznaną za główną — nawet wówczas, kiedy nie dojrzały jeszcze warunki pełnego jej urzeczywistnienia.

Ze sprawą oddziaływania prawa wartości na produkcję i wynikającymi z tego oddziaływania bodźcami ekonomicznymi wiąże się wiele waż-

nych problemów gospodarczych. Wzmoczenie i udoskonalenie systemu bodźców ekonomicznych jest bez wątpienia jednym z warunków osiągnięcia rzeczywistego postępu w walce o likwidację nadmiernej centralizacji planowania i kierowania gospodarką uspołecznioną, gdyż tendencje do administrowania i drobiazgowej reglamentacji pojawiają się zawsze tam, gdzie niedostatecznie skutecznie lub w złym kierunku działają czynniki ekonomiczne. A przecież chodzi tu nie tylko o oszczędność sił i środków związaną ze zmniejszeniem ilości formularzy planistycznych i sprawozdawczych. Chodzi o coś znacznie bardziej zasadniczego: — o stworzenie lepszych warunków rozwoju oddolnej inicjatywy, krępowanej niejednokrotnie przez zbyt dużą centralizację planowania i dyspozycji, — o większą elastyczność aparatu gospodarczego i lepsze przystosowywanie się tego aparatu do potrzeb społecznych, — o wykorzystanie wszystkich rezerw oszczędności pracy społecznej. Chodzi więc w sumie o pełne wykorzystanie wszystkich elementów przewagi socjalistycznego systemu gospodarczego nad kapitalizmem.

Środki i metody osiągnięcia wszystkich tych celów nie sprowadzają się oczywiście do wykorzystania prawa wartości. Konieczny tu jest cały zespół środków — politycznych, ekonomicznych, organizacyjnych. Ale w zespole tym problematyka oddziaływania prawa wartości na produkcję zajmuje na pewno niepoślednie miejsce. I dlatego zasługuje ona na baczna uwagę ekonomistów — teoretyków i działaczy praktyki gospodarczej.

O prymacie produkcji środków produkcji w stosunku do produkcji środków konsumpcji*

W prasie ekonomicznej Związku Radzieckiego i krajów demokracji ludowej wiele miejsca ostatnio zajmuje problematyka rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej. Potrzeba szerokiego omówienia roli i znaczenia przemysłu ciężkiego dla rozwoju socjalistycznego systemu gospodarki narodowej wynika stąd, że — jak pisze „Prawda” — „w związku z realizacją posunięć mających na celu zwiększenie produkcji towarów masowego spożycia wśród części ekonomistów, pracowników naukowych i wykładowców wyższych uczelni krążyły błędne antymarksistowskie poglądy na temat kardynalnych zagadnień rozwoju ekonomiki socjalistycznej”.

Ekonomiści, o których mowa wyżej, twierdzili, że z wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu rzekomo wynika, iż przemysł lekki powinien wyprzedzać w rozwoju przemysł ciężki. Poglądy te stanowią rewizję marksistowsko-leninowskiej teorii ekonomicznej i są sprzeczne z linią generalną partii.

Propagowanie błędnych koncepcji, negujących konieczność przeważającego wzrostu produkcji środków wytwórczości i pomniejszających znaczenie szybkiego rozwoju przemysłu ciężkiego, jest szczególnie szkodliwe w obecnej sytuacji międzynarodowej, gdy awanturnicze koła imperialistyczne rozwijają szaleńczy wyścig zbrojeń i montują skierowane przeciwko ZSRR i krajom demokracji ludowej agresywne bloki wojenne.

Wniesienie więc całkowitej jasności do problematyki tempa rozwoju działu I i II ma bardzo istotne znaczenie aktualno-polityczne.

Problematyka ta stała się również przedmiotem dyskusji między ekonomistami polskimi. „Ekonomista” ogłosił dotychczas dwa artykuły na temat tempa wzrostu produkcji środków wytwórczości i środków spożycia: prof. Bronisława Minca (nr I — II, 1954) i asp. mgra J. Pajestki (nr III, 1954).

Za błędną należy uznać tezę prof. B. Minca, że „w miarę rozwoju sił wytwórczych i postępu na drodze do socjalizmu i komunizmu powstają warunki, sprzyjające temu, aby okresy, w których tempo produkcji środków spożycia zrównuje się bądź też nawet przekracza tempo wzrostu produkcji środków wytwórczości, były coraz częstsze i dłuższe”.

Prof. Minc stwierdza wprawdzie w innym miejscu, że „szybszy wzrost produkcji środków wytwórczości niż produkcji środków spożycia jest ogólną prawidłowością rozwoju związaną z szybkim rozwojem sił wy-

* Redakcja „Ekonomisty”, stojąc na stanowisku bezwzględnej słuszności tezy o przeważającym wzroście produkcji środków produkcji w porównaniu z produkcją środków spożycia, uważa szereg pozostałych tez artykułu za dyskusyjne.

twórczych w całym okresie od obalenia kapitalizmu do zbudowania komunizmu“, lecz w rzeczywistości cały tok rozumowania w artykule prowadzi do osłabienia i podważenia tezy o prymacie działu I w stosunku do działu II.

Niesposób przeto przejść mimo niektórych innych tez autora, za pomocą których stara się on podbudować teoretycznie swoje wnioski.

Poważne zastrzeżenia budzi już sam sposób postawienia problemu. Prof. Minc przystępując do rozpatrywania problemu stosunku między działem I i II wychodzi nie z prawidłowości rozwoju produkcji, lecz podziału produktu społecznego.

Prawidłowo postawione pytanie brzmiałoby: „jak powinny się kształtować proporcje między produkcją środków produkcji i produkcją środków konsumpcji, aby zapewnić warunki rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej?“ Odpowiedź na to pytanie musiałaby wówczas brzmieć jednoznacznie — musiałaby stwierdzić, że niezbędnym warunkiem reprodukcji rozszerzonej jest przeważający wzrost środków produkcji.

Prof. Minc podszedł jednak inaczej do zagadnienia. Proporcje między działem I i działem II wyprowadza on nie z warunków rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej (a w szczególności z konieczności stałego postępu technicznego), lecz z podziału produktu społecznego i dochodu narodowego. Osłą rozważań stały się dlań dwa problemy: 1) co wzrasta szybciej — produkt globalny czy dochód narodowy, 2) czy w dochodzie narodowym rośnie czy maleje udział akumulacji.

Założenia tej metody formułuje mgr Pajestka (który całkowicie zgadza się w tej sprawie z prof. Mincem) w sposób następujący: „*punktem wyjścia* badania proporcji w rozwoju produkcji powinna być analiza niezbędnego w danych warunkach wzrostu konsumpcji i akumulacji, a więc *analiza podziału dochodu narodowego* (i produktu globalnego) *według przeznaczenia*, w szczególności pod kątem realizacji wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu“.

Proporcja między działem I i II jest ściśle związana z proporcją w podziale dochodu narodowego (i produktu społecznego). Należy jednak pamiętać, że wykorzystanie dochodu narodowego jest w poważnej mierze określone przez samą jego strukturę. W naszych np. konkretnych warunkach główną przeszkodą szybszego wzrostu stopy życiowej mas jest przede wszystkim niedostateczny rozwój produkcji rolniczej. Oczywiście poważną rolę w kształtowaniu się realnej akumulacji i konsumpcji odgrywa handel zagraniczny. Należy jednak zdawać sobie sprawę z tego, że handel zagraniczny każdego kraju posiada określoną strukturę, którą niełatwo zmienić. Zmiany więc w podziale dochodu narodowego nie dokonują się w sposób dowolny.

Z drugiej strony poprzez zapewnienie odpowiedniego udziału akumulacji w dochodzie narodowym i określony kierunek inwestycji państwo socjalistyczne dokonuje zmian w strukturze gospodarki narodowej i w strukturze produktu społecznego. Zmiany te, rzecz jasna, też nie mogą być dowolne, lecz muszą być zgodne z wymogami prawa planowego rozwoju i podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, muszą zapewnić określoną proporcjonalność w rozwoju poszczególnych gałęzi produkcji.

Należy przy tym zaznaczyć, że nieprawidłowy podział dochodu narodowego odbija się nie tylko na bieżącej konsumpcji bądź na akumulacji (a więc na zaspokojeniu potrzeb społeczeństwa w przyszłości). Jeżeli się źle zaplanuje wykorzystanie dochodu narodowego, może się to odbić zarówno na konsumpcji, jak i na akumulacji. Jeżeli np. zaplanuje się zwiększenie konsumpcji poprzez eksport pewnych środków produkcji, lecz handel zagraniczny nie będzie w stanie tego planu zrealizować, wówczas zmniejszą się inwestycje, lecz nie zwiększy się konsumpcja.

Prawidłowy więc podział i wykorzystanie dochodu narodowego odgrywa niezmiernie ważną rolę w zapewnieniu warunków rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej. Czy wynika z tego, że należy przyjąć podział dochodu narodowego za punkt wyjścia analizy procesu reprodukcji? Moim zdaniem przyjęcie takiego punktu wyjścia jest metodologicznie fałszywe i musi prowadzić do woluntarystycznych wniosków.

„W krajach socjalizmu — pisze prof. Minc — na określonym poziomie rozwoju sił wytwórczych i w określonej sytuacji międzynarodowej naczelnym zadaniem staje się przyspieszenie wzrostu stopy życiowej mas pracujących. W tych warunkach udział akumulacji w dochodzie narodowym wykazuje tendencje do stabilizacji, a nawet do pewnego zmniejszenia. Oddziaływa to oczywiście na stosunek między tempem wzrostu produkcji środków wytwórczości i tempem wzrostu produkcji środków spożycia.

Gdy udział akumulacji w dochodzie narodowym pozostaje na tym samym poziomie, w zasadzie powinna nastąpić zmiana w stosunku między tempem wzrostu produkcji środków wytwórczości i tempem wzrostu środków spożycia na korzyść środków spożycia, a to ze względu na szybszy wzrost dochodu narodowego niż produktu globalnego.

W wypadku zmniejszenia się udziału akumulacji w dochodzie narodowym zmiany na korzyść tempa wzrostu środków spożycia będą odpowiednio większe“ (str. 164).

„...na określonych etapach rozwoju — kontynuuje autor swą myśl w innym miejscu — tempo wzrostu produkcji środków wytwórczości i tempo wzrostu produkcji środków spożycia mogą być bardzo zbliżone bądź nawet tempo wzrostu produkcji środków spożycia może być szybsze od tempa wzrostu produkcji środków wytwórczości“ (str. 166).

Z powyższych rozważań wynikałoby, że państwo socjalistyczne, dążąc do przyspieszenia wzrostu stopy życiowej mas pracujących, może zmienić cały bieg reprodukcji społecznej, może nie liczyć się z obiektywnymi prawidłowościami ekonomicznymi, warunkującymi konieczność przeważającego wzrostu produkcji środków produkcji. Ale w takim wypadku nasuwa się pytanie: na jakiej bazie będzie się dokonywał ten szybszy wzrost środków spożycia?

Aby wyprodukować więcej środków spożycia, trzeba mieć więcej surowców, maszyn i urządzeń, a więc trzeba odpowiednio zwiększyć również produkcję środków produkcji służących do wytwarzania tych surowców, maszyn i urządzeń — słowem konieczny jest odpowiedni wzrost całego działu I — zarówno środków produkcji dla produkcji środków produkcji, jak i środków produkcji dla produkcji środków konsumpcji.

Warunkiem rozszerzonej reprodukcji jest, jak wiadomo, zachowanie stosunku: $I(v + m) > IIc$.

Ta znana formuła Marksa, odnosząca się do reprodukcji rozszerzonej w warunkach kapitalizmu, zachowuje w pełni swoje znaczenie również dla reprodukcji socjalistycznej (gdy ujmuje się ją od strony jej treści materialnej).

Formuła $I(v + m) > IIc$ wskazuje, że reprodukcja rozszerzona może odbywać się jedynie wówczas, gdy dział I wytwarza pewną nadwyżkę środków produkcji ponad tę ilość, która jest niezbędna do odtworzenia zużytych w procesie produkcji środków i przedmiotów pracy. Tylko w tym wypadku możliwa jest akumulacja. Gdyby dział II rozwijał się szybciej niż dział I, musiałby również nastąpić odpowiednio szybszy wzrost środków produkcji w dziale II, a tym samym różnica między $I(v + m)$ i IIc musiałaby się stopniowo zmniejszać do zera. Szybszy wzrost działu II musiałby więc doprowadzić:

1) do stopniowego zwięźniania się materialnej bazy reprodukcji społecznej, a w końcu do takiego stanu rzeczy, kiedy dalsza reprodukcja rozszerzona byłaby zupełnie niemożliwa,

2) do stopniowego osłabienia tempa wzrostu globalnego produktu społecznego, a więc w konsekwencji do zahamowania wzrostu produkcji środków konsumpcji, nie zaś jego przyspieszenia.

Nie można więc zgodzić się z tezą, jakoby w interesie wzrostu stopy życiowej mas leżał szybszy wzrost produkcji środków konsumpcji niż produkcji środków produkcji. Nie można też zgodzić się z tezą prof. Minca o rzekomym przeplataniu się okresów, w których przeważa wzrost działu I, z okresami, w których przeważa wzrost działu II. W świetle tej tezy proces reprodukcji socjalistycznej miałby dziwnie konwulsyjny charakter, odbywałby się następującymi po sobie skurczami i rozkurczami. Takie pojmowanie procesu reprodukcji socjalistycznej prowadzi w konsekwencji do apologii periodycznych zwrotów w rozwoju całej gospodarki narodowej. A jest przecież rzeczą oczywistą, że dokonywanie takich zwrotów czy — jak to nazywają często w literaturze ekonomicznej — „manewrów gospodarczych“ odbywa się nie bez trudu i jest często bardzo kosztowne.

Oczywiście tempo rozwoju produkcji socjalistycznej i konkretne proporcje między tempem rozwoju działu I i II są różne w różnych warunkach historycznych i w różnych etapach rozwoju sił wytwórczych społeczeństwa. W procesie rozwoju gospodarki narodowej mogą powstawać pewne odcinkowe dysproporcje, których likwidacja wymaga przyspieszenia na pewien czas tempa rozwoju jednych gałęzi produkcji a zwolnienia wzrostu innych gałęzi. Nie podważa to jednak w żadnej mierze tezy, że niewzruszoną podstawą ogólnej linii rozwoju gospodarki socjalistycznej jest prawo przeważającego wzrostu produkcji środków produkcji. Podkreślają to z całym naciskiem uchwały styczniowego Plenum KC KPZR, uchwały III Plenum naszej Partii, jak również uchwały bratnich partii innych krajów demokracji ludowej.

Wprawdzie w latach 1954 — 1955 zostały u nas (podobnie jak w innych krajach demokracji ludowej) dokonane pewne zmiany w propor-

cjach między grupą A i grupą B¹ na korzyść tej ostatniej, jednak należy przy tym podkreślić, że:

1) w całym okresie planu 6-letniego tempo rozwoju przemysłu ciężkiego jest znacznie wyższe niż przemysłu lekkiego,

2) proporcje między tempem wzrostu grupy A i grupy B w latach 1954 — 1955 mają charakter wyjątkowy; są one związane z koniecznością likwidacji dysproporcji powstałych w poprzednim okresie,

3) podciągnięcie produkcji środków konsumpcji w dwóch ostatnich latach planu 6-letniego stało się możliwe tylko dzięki temu, że rozwinęliśmy w poprzednim okresie przemysł ciężki.

*

Marksowskie schematy reprodukcji należy rozpatrywać w ścisłym związku ze znaną z I tomu *Kapitału* tezą o wzroście technicznego i wartościowego składu kapitału.

Lenin pisząc o prawie wzrostu składu organicznego kapitału stwierdza, że „teza o szybszym wzroście środków produkcji jest zwykłą parafrazą tego prawa w zastosowaniu do całokształtu produkcji społecznej”².

Marks układając schematy reprodukcji przyjmuje wprawdzie założenie, że skład organiczny kapitału pozostaje niezmieniony, lecz czyni to wyraźnie w celu uproszczenia rozumowania.

Lenin analizując marksowskie schematy reprodukcji w swej pracy *W związku z tak zwaną kwestią rynków* uwzględnił wzrost składu organicznego kapitału i formułuje następujący wniosek: „Tak więc jedyny słuszny wniosek, jaki można wysnuć ze zreferowanych wyżej badań Marksa, jest ten, że *w społeczeństwie kapitalistycznym produkcja środków produkcji rośnie szybciej niż produkcja środków spożycia*. Jak już powiedzieliśmy, wniosek ten jest bezpośrednią konsekwencją znanej ogólnie tezy, że produkcja kapitalistyczna w stosunku do minionych okresów stwarza bez porównania wyżej rozwiniętą technikę”³.

Stosunek $\frac{c}{v}$ wyraża więc nie tylko skład organiczny kapitału, lecz stanowi zarazem miernik uzbrojenia technicznego pracy, odzwierciedla określony stopień rozwoju sił wytwórczych.

Oczywiście marksowskie schematy i symbole w zastosowaniu do warunków reprodukcji socjalistycznej wyrażają zupełnie inne niż w ustroju kapitalistycznym stosunki społeczno-ekonomiczne. Pojęcie składu organicznego kapitału, stopy wartości dodatkowej, wartości siły roboczej itp. w zupełności nie mają racji bytu w warunkach produkcji socjalistycznej. Stosunek jednak pracy uprzedmiotowionej do żywej, masa środków produkcji przypadająca na robotnika jest również w ustroju socjalistycznym podstawowym wskaźnikiem, charakteryzującym stopień rozwoju techniki. Do wskaźnika tego przywiązywał Marks wyjątkowo wielką wagę: „Spe-

¹ Przeważający wzrost produkcji środków produkcji znajduje wyraz w szybszym wzroście grupy A niż B. Podział ten — jak wiadomo — nie pokrywa się całkowicie z podziałem na dział I i II. Jednak w obecnej praktyce planowania stosuje się wyłącznie klasyfikację produkcji przemysłowej na grupę A i grupę B.

² W. Lenin, *Dzieła*, T. 1, Warszawa 1950, str. 82.

³ Tamże, str. 83.

cyficzny stopień rozwoju społecznej siły produkcyjnej pracy — pisze Marks w III T. *Kapitału* — jest wyższy albo niższy w zależności od tego jak wielka jest ilość środków produkcji, wprowadzonych w ruch przez określoną ilość pracy, lub — przy danym dniu roboczym — przez określoną ilość robotników...“⁴.

Stały, nieprzerwany wzrost wydajności pracy, stanowiący prawo ekonomiczne socjalizmu, musi więc spowodować nieprzerwany proces nowego podziału pracy społecznej na korzyść tych gałęzi produkcji, które zapewniają całej gospodarce narodowej rosnącą wciąż ilość maszyn, paliwa, energii elektrycznej, surowców i urządzeń technicznych. Proces ten znajduje swój wyraz w szybszym wzroście działu I niż działu II.

Prof. Minc ujmuje jednostronnie problem rozwoju i doskonalenia techniki socjalistycznej. Skupia on całą uwagę na zagadnieniu „wyższej efektywności postępu technicznego“, wyrażającej się w bardziej ekonomicznym wydatkowaniu środków wytwórczości dla osiągnięcia określonej produkcji. Spycha on przy tym na dalszy plan tak podstawowe zagadnienie, jak *szybki wzrost uzbrojenia technicznego żywej pracy*.

Ustrój socjalistyczny stwarza rzeczywiście ogromne możliwości oszczędnej i racjonalnej gospodarki. Dzięki postępowi technicznemu i systemowi oszczędności możliwe jest zmniejszenie zużycia produkcyjnego surowców i materiałów potrzebnych do wytworzenia danej masy produktów oraz bardziej efektywne wykorzystanie istniejącej techniki.

Dzięki tej oszczędności środków wytwórczości państwo socjalistyczne uzyskuje możliwość wciągnięcia do produkcji pewnej dodatkowej ilości robotników i zaopatrzenia ich w niezbędne środki i przedmioty pracy. Oszczędność więc środków produkcji wywiera wpływ na dynamikę dochodu narodowego poprzez wzmoczenie działania dwóch czynników wzrostu dochodu narodowego: ilości czasu pracy i wzrostu wydajności pracy. Oszczędność oznacza także bezpośrednie zwiększenie wolumenu dochodu narodowego.

Zatem oszczędność środków produkcji ma niewątpliwie duże znaczenie ekonomiczne. W celu maksymalnego zaspokojenia stale rosnących potrzeb społeczeństwa nie wystarcza jednak najbardziej nawet efektywne wykorzystanie *istniejących środków produkcji*, lecz konieczne jest *stałe rozszerzanie aparatu produkcyjnego*, systematyczne zastępowanie przestarzałych urządzeń technicznych bardziej nowoczesnymi i doskonałymi.

Jest to możliwe tylko wówczas, gdy wzrost produkcji środków produkcji wyprzedza wzrost produkcji środków konsumpcji.

Reasumując należy stwierdzić:

Przeważający rozwój działu I wynika z konieczności nieprzerwanego wzrostu uzbrojenia technicznego żywej pracy (wzrostu stosunku $\frac{c}{v}$), który jest uwarunkowany przez działanie podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu i prawa nieprzerwanego wzrostu wydajności pracy.

✱

Marks niejednokrotnie wskazywał, że ilość uprzedmiotowionej i żywej pracy, jaką rozporządza społeczeństwo, ma w ostatecznym rachunku prze-

⁴ K. Marks, *Kapitał* T. 3, wyd. ros., str. 170.

możny wpływ na repartycję pracy społecznej pomiędzy poszczególne sfery produkcji. W liście z dnia 8 stycznia 1868 r. pisał on do Engelsa: „żadna forma społeczeństwa nie może przeszkodzić temu, aby czas roboczy znajdujący się w rozporządzeniu społeczeństwa *one way or another* regulował produkcję“⁵. Ustrój socjalistyczny likwiduje charakterystyczne dla kapitalizmu marnotrawstwo pracy społecznej. Znika bezrobocie, zwiększa się udział pracy zastosowanej w sferze produkcji materialnej, powstają warunki do pełnego wykorzystania aparatu produkcyjnego. Umożliwia to szybki wzrost produkcji i dobrobytu społeczeństwa socjalistycznego. Konkretne tempo wzrostu produkcji zależy od szeregu czynników, jednak najogólniej biorąc określają je zasoby środków produkcji, ilość siły roboczej i siła produkcyjna pracy. Ilość żywej i uprzedmiotowionej pracy, jej wykorzystanie w różnych sferach produkcji ma podstawowe znaczenie dla stopnia zaspokojenia materialnych i kulturalnych potrzeb społeczeństwa oraz dla rozwoju całej gospodarki narodowej.

Jak zmienia się wraz z postępem technicznym stosunek pracy uprzedmiotowionej do żywej w jednostce produktu i w produkcji społecznej?

Marks pisze na ten temat w III tomie *Kapitału* w sposób następujący: „Wzrost wydajności pracy polega właśnie na tym, że udział pracy żywej maleje, zaś udział pracy minionej rośnie, ale w ten sposób, że ogólna suma zawartej w towarze pracy zmniejsza się, że więc ilość pracy żywej maleje o więcej niż rośnie ilość pracy minionej“⁶.

Przejście od pracy ręcznej do produkcji maszynowej powoduje duże zmiany w stosunku między pracą uprzedmiotowioną i żywą na korzyść tej pierwszej oraz pociąga za sobą wzrost udziału środków produkcji w produkcji społecznej.

Byłoby oczywiście dużym błędem, gdybyśmy stanęli na stanowisku, że tendencja ta charakteryzuje tylko okres miniony, natomiast na obecnym poziomie rozwoju techniki przestała być aktualna.

Wysunięcie tego rodzaju tezy oznaczałoby całkowite oderwanie się od naszej rzeczywistości. W naszym przemyśle — nawet w najbardziej nowoczesnych zakładach — ogromna masa robotników jest jeszcze zatrudniona przy pracy ręcznej. Zmechanizowanie szeregu robót, w szczególności prac pomocniczych, daje możliwości poważnego wzrostu wydajności pracy, który jest z kolei jednym z podstawowych warunków utrzymania w najbliższym planie 5-letnim wysokiego tempa wzrostu produkcji.

Problem ten ma obecnie szczególnie wielkie znaczenie, gdyż możliwości zwiększenia zatrudnienia są bardzo ograniczone (brak większych rezerw siły roboczej, mała liczebność roczników, które wejdą w najbliższych latach do produkcji). Wzrost więc produkcji musi być osiągnięty w znacznie większym niż dotychczas stopniu dzięki wzrostowi wydajności pracy, ten zaś jest nierozdzielnie związany z lepszym uzbrojeniem technicznym pracy.

W perspektywie stoi przed nami ogromne zadanie przeprowadzenia kompleksowej mechanizacji we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej. Przechodzimy do stosowania coraz to większych agregatów, rozwijamy automatyzację — a wszystko to oznacza duży wzrost udziału pracy

⁵ K. Marks i F. Engels, *Dzieła T. XXIV* wyd. ros., str. 7.

⁶ K. Marks, *Kapitał T. 3* wyd. ros., str. 27.

uprzedmiotowionej w stosunku do pracy żywej. W ZSRR niektóre procesy wytwórcze uległy tak wielkiej automatyzacji, że nie wymagają już ciągłej pracy ludzkiej. Tak np. niektóre elektrownie wodne w ZSRR nie wymagają wcale stałej obsługi. Na drzwiach ich znajduje się kłódka, którą otwiera się tylko dla dokonania kontroli automatów. Fakty te mają tak jaskrawą wymowę, iż nie powinny powstawać, moim zdaniem, żadne wątpliwości odnośnie tezy o wzroście udziału pracy uprzedmiotowionej i zmniejszaniu się udziału pracy żywej. Jednak w trakcie dyskusji na temat proporcji między działem I i II teza ta została zaatakowana.

Zanim przejdę do argumentów wysuniętych przeciw tej tezie, chcę jeszcze parę słów poświęcić zmianom w strukturze gospodarki narodowej. Zmiany te niewątpliwie mają wpływ na udział pracy uprzedmiotowionej w produkcji społecznym.

Już sam wzrost wydajności pracy zakłada zmiany w strukturze gospodarki narodowej — zakłada rozwój przemysłu, w szczególności przemysłu maszynowego. Uprzemysłowienie kraju oznacza wzrost udziału produkcji przemysłowej w globalnej produkcji przemysłu i rolnictwa. Przy obecnym stanie techniki ilość środków produkcji przypadająca na jednostkę produkcji w przemyśle jest średnio biorąc większa niż w rolnictwie. Wzrost więc ciężaru gatunkowego przemysłu w gospodarce narodowej powoduje zarazem wzrost ciężaru gatunkowego środków produkcji w produkcji społecznej. W tym samym kierunku oddziałuje szybki rozwój zmechanizowanego transportu, związany z koniecznością dużego zwiększenia produkcji węgla, energii elektrycznej, stali, lokomotyw itd.

W miarę więc postępów industrializacji socjalistycznej, w miarę rozwoju techniki i wzrostu wydajności pracy wzrasta udział pracy uprzedmiotowionej zarówno w jednostce produktu, jak i w produkcji społecznej.

A teraz przejdźmy do argumentacji prof. Minca i mgra Pajestki. Prof. Minc polemizując z tymi, którzy zaprzeczają możliwości obniżki ilości pracy uprzedmiotowionej zawartej w jednostce produktu (wydaje się, że jest to polemika z urojonym przeciwnikiem), dochodzi do wniosku, że w rezultacie wzrostu wydajności pracy zarówno w jednostce produkcji, jak i w produkcji społecznej stosunek $c : (v + m)$ w cenach niezmiennych maleje. Dzięki użyciu cen niezmiennych powstaje pozór, jakoby w wyniku oszczędności pracy uprzedmiotowionej w jednostce produktu musiał zmniejszy się stosunek między pracą uprzedmiotowioną i żywą. Prof. Minc przyjmuje ten pozór za rzeczywistość⁷.

⁷ Złudzeniu temu również ulega w pewnym stopniu mgr Pajestka: „Nie można uznać za prawidłowość — pisze Pajestka — stałej rosnącej rozbieżności między dynamiką wartości i wartości użytkowej tych części (c i $v+m$) (uwaga M. P.) produktu globalnego“. W rzeczywistości rzecz ma się wręcz odwrotnie. Dynamika wartości i dynamika wartości użytkowej są z reguły różne przy wzroście wydajności pracy społecznej.

Wyjaśnijmy to sobie na najprostszym przykładzie. Załóżmy, że w rolnictwie udział pracy uprzedmiotowionej i żywej nie uległ zmianie, lecz wzrósł urodzaj. W jednostkach pracy stosunek $c:(v+m)$ nie ulegnie zmianie, natomiast w cenach niezmiennych zmniejszy się.

U mgra Pajestki brak jest jasności w sprawie stosunku między pracą żywą i uprzedmiotowioną. Stąd sformułowanie (str. 280) sugerujące, że udział pracy uprzedmiotowionej (w surowcach i materiałach) zmniejsza się w porównaniu z pracą żywą.

W wydanej w r. 1951 pracy pt. *Zagadnienia dochodu narodowego* formułuje on tezę, że zmniejszanie się udziału pracy uprzedmiotowionej jest prawidłowością rozwoju.

„Stałe zmniejszanie się norm zużycia surowców materiałów itd... — pisze prof. Minc — prowadzi do zwiększenia się w produkcji globalnym udziału produkcji czystej i zmniejszania udziału zużycia produkcyjnego, a więc do zwiększania się w wartości produktu globalnego udziału wartości produkcji czystej, a zmniejszania udziału wartości przeniesionej“ (podkreślenie moje — M. P.)⁸.

Rozwój wydajności pracy społecznej znajduje swój wyraz w zwiększeniu się masy środków pracy i surowców w porównaniu z masą siły roboczej, która stosuje te środki wytwórczości w procesie produkcji (jest to zarówno warunek, jak i skutek wzrostu wydajności pracy). Ta sama ilość robotników przetwarza dzięki zastosowaniu udoskonalonej techniki wielokrotnie większe masy surowców. Ogólna wartość środków produkcji rośnie przy tym wolniej niż ich masa, ponieważ praca w gałęziach przemysłu wytwarzających środki produkcji stała się bardziej wydajna i obniżyła się wskutek tego wartość środków produkcji na jednostkę.

Według prof. Minca uwzględnienie wzrostu wydajności pracy w gałęziach wytwarzających środki produkcji musi doprowadzić do wniosku, że udział pracy uprzedmiotowionej w jednostce produktu i w produkcie społecznym maleje, a nie rośnie (występuje bowiem oszczędność surowców i materiałów).

Prof. Minc nie bierze pod uwagę tego faktu, że oszczędność pracy żywej zawsze *wyprzedza* i stanowi z reguły warunek oszczędności pracy uprzedmiotowionej (jeżeli wartość surowców obniżyła się, to stało się to dzięki wzrostowi wydajności pracy żywej w tych gałęziach przemysłu).

O wzroście udziału pracy uprzedmiotowionej świadczą zmiany w strukturze kosztów własnych.

Pewne dane przytacza w swoim artykule mgr Pajestka. Pozwalam sobie na ich uzupełnienie. Dla otrzymania pełniejszego obrazu podaję koszty produkcji w poszczególnych gałęziach produkcji.

T a b l i c a 1

*Struktura kosztów własnych
w przemyśle radzieckim w latach 1932—1940*⁹

Rok	1932		1934		1937		1940	
	k.osob.	k.rzecz.	k.osob.	k.rzecz.	k.osob.	k.rzecz.	k.osob.	k.rzecz.
Cały przemysł	46,5	53,5	43	57	30	70	25	75
Grupa A	49,0	51	—	—	—	—	35,1	64,9
Grupa B	22,9	77,1	—	—	—	—	13,5	86,5

⁸ B. Minc, *Zagadnienia dochodu narodowego*, Warszawa 1951, str. 218.

⁹ Por. Sz. J. Tureckij, *Wnutripromyslennoje nakoplenije w SSSR*, OGIz 1948, str. 47; N. S. Masłowa, *Proizwoditielnost truda w promyszlennosti SSSR*, Gospolitizdat, 1949, str. 54.

T a b l i c a 2

*Struktura kosztów własnych
w przemyśle radzieckim w roku 1932 i 1940*¹⁰

Gałęzie	Płaca robocza		Koszty rzeczowe		w tym			
					Surowce i materiały		Paliwo, ener- gia elektrycz. amortyzacja	
	1932	1940	1932	1940	1932	1940	1932	1940
Węgiel kamienny	72,7	65,0	27,3	35,0	16,2	21,5	11,1	13,5
Kopalnictwo rud	69,0	63,5	31,0	36,5	19,9	24,6	11,1	11,9
Budowa maszyn	57,4	40,2	42,6	59,8	35,7	52,5	6,9	7,3
Przemysł tartaczny	43,6	37,5	56,4	62,5	53,0	57,9	3,4	4,6
Wydobycie ropy	39,5	37,5	60,5	62,5	12,0	15,5	48,5	47,0
Energetyka	35,7	33,2	64,3	66,8	8,5	9,2	55,8	57,6
Hutnictwo żelaza	44,7	29,9	55,3	70,1	32,5	45,9	22,8	24,2
Przemysł chemiczny	37,9	22,6	62,1	77,4	51,3	66,2	10,8	11,2
Przemysł skór.-obuw.	30,5	19,5	69,5	80,5	66,3	77,0	3,2	3,5
Przemysł bawełniany	24,2	19,4	75,8	81,6	69,1	76,7	6,7	4,9
Przemysł cukrowniczy	16,6	15,8	83,4	84,2	73,3	75,0	10,1	9,2
Przemysł konfekcyjny	21,9	11,2	78,1	88,8	77,1	87,9	1,0	0,9
Przemysł mięsny	16,3	10,5	83,7	89,5	81,0	87,0	2,7	2,5
Przemysł piekarniczy	—	6,1	—	93,9	—	91,9	—	2,0

Ekonomiści radzieccy komentując zmiany zachodzące w strukturze kosztów własnych podkreślają zgodnie, że są one wyrazem zmniejszenia pracochłonności i zwiększenia udziału pracy uprzedmiotowionej¹¹.

Dane dotyczące struktury kosztów własnych nie przekonują prof. Minca i mgra Pajestki. Zmiany w strukturze kosztów własnych rzeczywiście nie odzwierciedlają w sposób adekwatny zmian stosunku między pracą żywą i uprzedmiotowioną. Na strukturę kosztów własnych wpływa szereg czynników: ceny środków produkcji, stosunek między wzrostem wydajności pracy i płac, rozwój kooperacji i kombinowania produkcji itp. Te czynniki mogą niekiedy wypaczyć prawidłowy obraz faktycznych nakładów pracy.

Uważam jednak, że dane dotyczące zmian w strukturze kosztów własnych, wykazujące w każdym etapie rozwoju — w całym przemyśle i w każdej poszczególnej gałęzi przemysłu — stałą i niezmienną tendencję wzrostu udziału kosztów rzeczowych, potwierdzają w sposób niezbity słuszność marksowskiej tezy o wzroście udziału pracy uprzedmiotowionej w jednostce produktu.

Teza ta ma duże znaczenie zarówno teoretyczne, jak i praktyczne. Na odbytej niedawno konferencji teoretycznej Instytutu Ekonomiki przy Niemieckiej Akademii Nauk w Berlinie referent akademik prof. Fred

¹⁰ Por. Sz. J. Tureckij, op. cit., str. 46.

¹¹ Sz. J. Tureckij, op. cit., str. 36; N. S. Masłowa, op. cit., str. 54; Riabow, *Socjalistyczeskoe nakoplenije i jego istoczniki w pierwej i wtoroj piatiletkach*, str. 109, Gospolizdat 1951.

Oelssner w referacie i wiele osób występujących w dyskusji podkreślało konieczność usunięcia szkodliwych wypaczeń w strukturze kosztów własnych w niektórych gałęziach przemysłu NRD. Wypaczenia te — jak wskazywali ekonomiści niemieccy — polegają na tym, że pomimo stałego wzrostu wydajności pracy udział kosztów osobowych zamiast maleć rośnie. Nie będziemy się w tym miejscu dłużej zatrzymywać nad przyczynami takiego stanu rzeczy, chcę jedynie wskazać, że tego rodzaju zjawiska mogą występować i faktycznie występują nie tylko w NRD, lecz również w naszym przemyśle.

Jeżeli przyjąć, że udział pracy uprzedmiotowionej winien maleć, wówczas należy uznać, że taki właśnie kierunek zmian w strukturze kosztów własnych jest całkowicie uzasadniony i prawidłowy. Założenie takie nie odpowiadałoby jednak rzeczywistości i poważnie utrudniłoby walkę o prawidłowe ustalenie kosztów własnych. Brak zaś prawidłowego podziału kosztów według elementów ekonomicznych musi wywierać ujemny wpływ na cały przebieg walki o oszczędność pracy społecznej. Znajomość kształtowania się rzeczywistych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej na jednostkę produkcji jest niezbędnym warunkiem prawidłowego kierowania ekonomiczną stroną działalności przedsiębiorstw socjalistycznych.

Zatrzymajmy się na chwilę nad schematami, za pomocą których prof. Minc ilustruje kształtowanie się dochodu narodowego i produktu globalnego w cenach niezmiennych.

Schematy nie mogą, jak wiadomo, służyć jako dowód w rozumowaniu ekonomisty. Nie są one jednak bez znaczenia. Mogą — dali tego przykład Marks i Lenin — przekonująco ilustrować i tłumaczyć pewne skomplikowane zagadnienie. Schematów i wykresów użyli w swoich artykułach prof. Minc i mgr Pajestka. Nie można oczywiście mieć do nich o to pretensji. Wydaje się jednak, że w tym konkretnym wypadku schematy nie przyczyniły się do wyjaśnienia problemu. Ponieważ jednak wykresy i liczby mają to do siebie, że są sugestywne, wdrażają się w pamięć i absorbują czytelnika, nie widzę sposobu możliwie prostego wytłumaczenia do końca poruszonych w dyskusji spraw bez odwołania się do tej samej co moi poprzednicy formy ilustracji.

W odróżnieniu od prof. Minca, który ilustruje kształtowanie się stosunku między dochodem narodowym i produktem globalnym wyłącznie w cenach niezmiennych, pragnę posłużyć się zarówno wartością, jak cenami niezmiennymi¹².

Rok wyjściowy

Prod. globalny = 100

śr. pracy 10
przedm. pra-
cy 40

pr. żywa 50 j.
pr. uprzedm. 50 j.

Rok następny

Prod. globalny = 120

Prod. globalny

w cenach niezmiennych = 150

pr. żywa 50 j.
pr. uprzedm. 70 j.

śr. pracy 23,6
przedm. pra-
cy 46,4

62,5 v+m
87,5 c

¹² Ponadto prof. Minc zakłada milcząco, że udział pracy uprzedmiotowionej maleje, ja natomiast przyjmuję założenia odwrotne.

Założyliśmy, że ilość pracy żywej nie uległa zmianie, natomiast ilość pracy uprzedmiotowionej wzrosła z 50 jednostek do 70 jednostek. Ta sama ilość robotników uzbrojona w doskonalszą technikę zwiększyła wydajność pracy i wytworzyła (wg założenia) o 50% więcej wartości użytkowych niż poprzednio, czyli produkt globalny w cenach niezmiennych wzrósł z 100 jednostek do 150 jednostek.

W cenach bieżących produkt globalny wzrósł do 120 jednostek.

Dokonajmy teraz kilku nieskomplikowanych wyliczeń:

1. Zakładamy, że wydajność pracy wzrosła równomiernie w całej gospodarce narodowej. Indeks cen wynosi więc w porównaniu z rokiem

$$\text{wyjściowym } 0,80 \left(\frac{120}{150} \right).$$

2. Aby wyrazić nakłady materialne w cenach niezmiennych (porównywalnych), musimy sumę nakładów w cenach bieżących podzielić przez

$$\text{indeks cen } \frac{70}{0,80} = 87,5.$$

3. Podstawowe elementy środków produkcji kształtują się według założenia następująco: przedmioty pracy 58 (oszczędność 3,3%), środki pracy 29,5. Dochód narodowy wynosi więc w cenach bieżących 50, w cenach niezmiennych $150 - 87,5 = 62,5$.

4. Ilość pracy uprzedmiotowionej w jednostce produktu *zmałała* z 0,5 j. do 0,47, ilość zaś pracy żywej *zmałała* z 0,5 do 0,33.

5. Udział pracy uprzedmiotowionej *wzrósł* z 50% do 58,3% udział zaś pracy żywej *zmniejszył się* z 50% do 41,7%.

6. Masa środków produkcji na jednostkę produkcji *wzrosła (w cenach niezmiennych)* z 0,50 do 0,58.

Z tych wyliczeń wynikają wnioski:

1. Zmniejszenie *ilości* pracy zarówno uprzedmiotowionej, jak i żywej w jednostce produktu może iść w parze (i przy wzroście wydajności pracy *idzie z reguły w parze*) ze wzrostem *udziału* pracy uprzedmiotowionej a zmniejszeniem się udziału pracy żywej.

2. Oszczędność pracy uprzedmiotowionej w jednostce produkcji nie jest równoznaczna ze zmniejszeniem się (w cenach niezmiennych) masy środków produkcji na jednostkę produkcji w skali społecznej (patrz p. 4 i 6). Jest to możliwe, gdyż zwiększona masa środków produkcji lub nowe udoskonalone maszyny zostają dzięki wzrostowi wydajności wytworzone kosztem mniejszego niż w poprzednim okresie nakładu pracy społecznej¹³.

Niesłuszny jest więc argument prof. Minca, że zaprzeczenie tezie o zmniejszeniu się udziału środków produkcji w produkcie globalnym

¹³ Należy również zdawać sobie sprawę z niedoskonałości i braków samej metody obliczania dynamiki produktu globalnego i dochodu narodowego za pomocą cen niezmiennych. Strumilin w artykule *K woprosu ob izmierienii narodogo blagostojanija* („Wiestnik Statistiki“ nr 5-1954) pisze na ten temat: „Przed wszystkim przyjmując umownie określoną proporcjonalność wartości użytkowej do cen różnych dóbr materialnych w jakimś określonym momencie wyjściowym, nie można rozszerzyć tego założenia również na jakikolwiek inny moment“. Stosowanie cen niezmiennych daje prawidłowy obraz dynamiki dochodu narodowego i produktu globalnego tylko wówczas, gdy struktura produktu społecznego pozostaje niezmienną, co jest oczywiście założeniem nierealnym.

(w cenach niezmiennych) oznacza równocześnie zaprzeczenie możliwości oszczędności pracy uprzedmiotowionej i obniżki kosztów materiałowych.

3. Oszczędność środków produkcji *ceteris paribus* powoduje rzeczywiście szybszy wzrost dochodu narodowego niż produktu globalnego.

Jednak postęp techniczny polega, jak to już podkreślaliśmy, nie tylko na oszczędności *istniejących środków produkcji*, lecz na stałym wprowadzaniu *nowych środków produkcji*, na zastępowaniu starej techniki nową techniką, a nową najnowszą, a to z reguły oznacza wzrost udziału środków produkcji w jednostce produktu. *Przeto teza o szybszym wzroście dochodu narodowego niż produktu globalnego jako ogólnej prawidłowości rozwoju pozbawiona jest podstaw¹⁴.*

4. Oszczędność przedmiotów pracy na jednostkę produkcji nie jest wcale równoznaczna ze zmniejszeniem się, jak twierdzi mgr Pajestka, stosunku między pracą uprzedmiotowioną (w środkach pracy) i pracą żywą. stosunek ten wzrósł w naszym przykładzie z $\frac{40}{50}$ do $\frac{46,4}{50}$

Przytoczonych wyżej schematów i wyliczeń nie wysuwam, jak już podkreśliłem poprzednio, jako dowodu, że rzeczywiste procesy przebiegają w gospodarce narodowej właśnie w ten sposób, jak ilustrują to schematy, a nie inaczej. Posłużyłem się wyliczeniami tylko po to, aby wskazać na pewne związki i zależności między poszczególnymi wielkościami. Dla otrzymania odpowiedzi na pytanie, jak kształtuje się udział środków produkcji w kosztach produkcji, należy sięgnąć nie do liczb fikcyjnych ze schematów, lecz do danych faktycznych.

Niektóre dane, dotyczące struktury kosztów własnych i zachodzących w niej zmian, przytoczyłem już poprzednio. W ZSRR prawie we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej wzrósł udział w kosztach produkcji paliwa, energii elektrycznej i odliczeń na amortyzację. W podstawowych gałęziach przemysłu wydobywczego udział kosztów rzeczowych w kosztach własnych wzrósł dwukrotnie w okresie 1928—1940. Wzrosło ogromnie zużycie energii elektrycznej. W 1913 r. na 100 rb. globalnej produkcji przemysłowej przypadało 12 kilowatogodzin energii elektrycznej, natomiast w r. 1940 — 35,5 kilowatogodzin.

W przeszłości, gdy panowała praca ręczna w kopalnictwie, zapotrzebowanie na paliwo i energię elektryczną było znikome. Obecnie w wyniku rozwoju mechanizacji pracy wzrasta zużycie paliwa, energii elektrycznej, materiałów i maszyn. Odnosi się to zresztą nie tylko do kopalni węgla, rud i wydobywania ropy, lecz również do szeregu gałęzi przemysłu przetwórczego. Równoległe z tym procesem rozwija się walka o coraz lepsze i oszczędniejsze wykorzystanie środków produkcji. W wyniku tej walki znaczenie gospodarcze każdej tony paliwa wzrosło w przemyśle radzieckim w okresie przedwojennym półtorakrotnie, zaś efektywność każdej tony metalu dwukrotnie.

¹⁴ Należy przy tym podkreślić, że nawet w wypadku, gdy w cenach niezmiennych dochód narodowy wzrasta szybciej niż produkt globalny, nie oznacza to wcale, że wzrasta udział wartości produkcji czystej w wartości produkcji globalnej.

Jest rzeczą najzupełniej oczywistą, że im bardziej wzrasta oszczędność środków produkcji, tym społeczeństwo przy niezmienionych warunkach może wytworzyć więcej środków konsumpcji. Słusznie więc prof. Minc podkreśla znaczenie ekonomiczne coraz to efektywniejszego wykorzystywania urządzeń, surowców i materiałów. Jednak problem ten, tak jak ujęty został w dotychczasowej dyskusji, przesłania sprawę główną — *ogromny wzrost zapotrzebowania na środki produkcji w gospodarce narodowej*. Oderwanie oszczędności środków produkcji od całokształtu problematyki wzrostu wydajności pracy społecznej, nierozzerwalnie związanego z szybkim rozrostem działu I, musi budzić bardzo poważne zastrzeżenia.

W ZSRR na każde 100 rb. produkcji przemysłowej brutto wytwarzano w r. 1913 maszyn na sumę 6,80 rb. (w cenach 1926/27), natomiast w r. 1940 na sumę 35 rb. Prawie $\frac{2}{3}$ globalnej produkcji przemysłu stanowiły w r. 1940 środki produkcji¹⁵.

Globalna produkcja wielkiego przemysłu w ZSRR w latach 1913—1955 wzrosła 30-krotnie, natomiast produkcja środków produkcji wzrosła 50-krotnie, a produkcja energii elektrycznej 70-krotnie¹⁶. Przy tak gwałtownym wzroście produkcji środków produkcji, a w szczególności produkcji maszyn, musi oczywiście wzrosnąć odpowiednio rola i znaczenie amortyzacji w gospodarce socjalistycznej. Podkreślam to dlatego, że z ujęcia tego problemu przez prof. Minca można by wyciągnąć całkowicie błędny wniosek, że ciężar gatunkowy amortyzacji w ogólnych nakładach pracy uprzedmiotowionej jest zupełnie znikomy i ma tendencję do radykalnego obniżania się.

Przede wszystkim należy stwierdzić, że przy obliczaniu produkcji globalnej metodą zakładową udział amortyzacji w kosztach własnych zostaje sztucznie zmniejszony. Amortyzacja stanowiła w okresie pierwszego planu pięcioletniego 14,5% inwestycji dokonanych w przemyśle radzieckim, zaś w okresie drugiego planu pięcioletniego 17,7% — ma więc, jak widać, niemałe znaczenie.

Mam poważne wątpliwości do danych dotyczących spadku udziału amortyzacji w kosztach, własnych przemysłu radzieckiego w okresie 1932—1937¹⁷, jak również do przytoczonych przez prof. Minca danych o dynamice kształtowania się amortyzacji w przemyśle polskim w okresie planu 6-letniego. Te ostatnie nie mogą służyć jako przekonujący argument, gdyż oszacowanie majątku trwałego naszego przemysłu, a w związku z tym i odliczenie amortyzacyjne nie są jeszcze u nas zupełnie prawidłowe. Co się zaś tyczy danych o amortyzacji w ZSRR w r. 1937, nie jestem w stanie dokładniej ich zanalizować, mogę jednak przytoczyć dane z 1940 r., które nie potwierdzają tendencji do gwałtownego zmniejszania się udziału amortyzacji w kosztach własnych przemysłu.

¹⁵ Sz. J. Tureckij, op. cit. str. 35.

¹⁶ *Podręcznik ekonomii politycznej*, Warszawa 1955, str. 716.

¹⁷ Prof. Minc podaje, że udział amortyzacji w kosztach zmniejszył się z 3,5% w r. 1932 do 2% w 1937 r.

Tablica 3.

*Udział amortyzacji w kosztach własnych przemysłu w r. 1940*¹⁸

Gałęzie przemysłu	rok	
Grupy A	1932	4,6%
	1940	4,7%
Grupy B	1932	2,0%
	1940	1,8%

Jak widać z przytoczonego zestawienia, udział procentowy amortyzacji w kosztach własnych przemysłu nie wykazuje w większości gałęzi tendencji do zmniejszania się.

Jeżeli zaś chodzi o dynamikę kształtowania się amortyzacji i produkcji globalnej w okresie drugiego planu pięcioletniego, przedstawiała się ona następująco: produkcja globalna przemysłu wzrosła 2,3 raza w porównaniu z 1932 r., natomiast amortyzacja wzrosła 3,3 raza¹⁹.

Nie przeczę tezie prof. Minca, że w pewnych okresach amortyzacja na jednostkę produkcji w skali całego przemysłu może się zmniejszyć. Jednak zatrzymywanie się tylko na tych okresach uważam za jednostronność w ujęciu zagadnienia. Za zupełnie nieprzekonującą uważam również argumentację prof. Minca na temat zmniejszenia się kosztów materialnych (rzeczowych) na jednostkę produktu przy rozwoju mechanizacji rolnictwa. Prof. Minc powołuje się na obliczenia Zakładu Nauk Ekonomicznych PAN i utrzymuje, że „zużycie środków produkcji do wyprodukowania kwintala żyta za pomocą traktorów jako siły pociągowej jest około trzykrotnie mniejsze niż przy użyciu konia jako siły pociągowej“.

Ceny pobierane przez POM są — jak wiadomo — znacznie niższe niż koszty własne. Użycie traktorów daje ogromną oszczędność pracy żywej. Gdyby do tego jeszcze okazało się, że wyliczenia Instytutu dotyczące trzykrotnej oszczędności środków produkcji są prawidłowe, to czyż trzeba by było w ogóle rozważać problem materialnego zainteresowania spółdzielni produkcyjnych w rozwoju mechanizacji? Korzystanie z traktorów przynosi niewątpliwie korzyści spółdzielniom produkcyjnym i indywidualnie gospodarującym chłopom: pozwala na poważne zwiększenie wydajności pracy, a zatem sprzyja rozwojowi tak dochodowych gałęzi produkcji rolniczej, jak hodowla, uprawy techniczne itd., w powiązaniu zaś z całokształtem zabiegów agrotechnicznych przyczynia się do zwiększenia plonów z 1 ha — słowem jest bezsprzecznie rentowne. Lecz z tego nie wynika, że opłacalność mechanizacji rolnictwa należy uzasadniać za pomocą wątpliwej natury argumentów o zmniejszaniu się nakładów środków produkcji. Teza o zmniejszaniu się ilości pracy uprzedmiotowionej w jednostce produktu przy przejściu od kosa do kombajnu, od konia do traktora i od gospodarki ekstensywnej do nowoczesnej gospodarki intensywnej jest, moim zdaniem, nie do utrzymania.

Prof. Minc zasugerowany swą tezą o szybszym wzroście dochodu narodowego niż produktu globalnego jako ogólnej tendencji rozwoju przyjmuje bezkrytycznie wnioski burżuazyjnych ekonomistów, utrzymujących,

¹⁸ Por. Sz. J. Tureckij, op. cit., str. 47.

¹⁹ Por. *Ekonomika socjalistycznej promyszlennosti* pod red. Granowskiego, 1940, str. 375; Kantor, *Amortizacja i remont w promyszlennosti SSSR*, Gospolizdat 1941.

jakoby zmiany w charakterze postępu technicznego prowadziły w krajach kapitalistycznych do „szczególnie silnego zmniejszenia kapitału stałego na jednostkę produkcji“.

W pracy wydanej przez Labor Research Association w New Yorku *Studia nad amerykańskim kapitalizmem* znajdujemy następujące dane o dynamice kapitału stałego i globalnej produkcji przemysłu amerykańskiego w okresie 1889—1939²⁰.

T a b l i c a 4

Rok	Wartość prod. w mld. dol.	Kapitał stały w mld. dol.	Stosunek 3:2
1	2	3	4
1889	9,37	8,40	0,90
1899	11,03	10,45	0,95
1909	19,95	20,24	1,01
1919	59,96	60,83	1,01
1921	41,65	51,00	1,20
1927	60,34	62,20	1,01
1933	30,56	42,15	1,38
1939	56,84	58,86	1,04

Z przytoczonych danych wynika, że teza o rzekomym zmniejszaniu się stosunku kapitału stałego do produkcji globalnej nie znajduje potwierdzenia w faktach. Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że mamy do czynienia z dwiema przeciwstawnymi tendencjami, które znajdują wyraz w następującym na przemian po sobie wzroście i spadku stosunku między wartością kapitału stałego i wartością produkcji globalnej. Wystarczy jednak przyrzeć się bliżej liczbom, aby dostrzec, że tak nie jest. Charakterystyczne są lata 1921 i 1933. Są to bowiem lata wyjścia z kryzysów (1920—1921 i 1929—1933), w których następuje na szerszą skalę renowacja kapitału trwałego.

Jeżeli więc będziemy rozpatrywali dane odnoszące się nie do poszczególnych lat, lecz do kolejnych cykli, wyraźnie wystąpi charakterystyczna dla kapitalizmu tendencja do wzrostu stosunku kapitału stałego do produkcji globalnej. Przyjęcie tezy burżuazyjnych ekonomistów, jakoby stosunek ten malał, musi prowadzić do rewizji szeregu podstawowych tez marksistowsko-leninowskiej ekonomii politycznej.

Lenin w pracy *Rozwój kapitalizmu w Rosji* pisze: „W interesującej nas kwestii rynku wewnętrznego główny wniosek z teorii realizacji Marksa jest następujący: wzrost produkcji kapitalistycznej, a zatem i rynku wewnętrznego odbywa się nie tyle w zakresie artykułów spożycia, ile w zakresie środków produkcji. Innymi słowy: wzrost środków produkcji wyprzedza wzrost artykułów spożycia. W rzeczy samej, widzieliśmy, że kapitał stały w postaci artykułów spożycia (dział II) wymieniany jest na kapitał zmienny + nadwartość w postaci środków produk-

²⁰ Labor Research Association New York, *Studien zum amerikanischen Kapitalismus* wyd. „Die Wirtschaft“, Berlin 1950, str. 63.

cji (dział I). Ale według ogólnego prawa produkcji kapitalistycznej kapitał stały rośnie szybciej niż zmienny. A zatem kapitał stały w postaci artykułów spożycia musi wzrastać szybciej niż kapitał zmienny i nadwartość w postaci artykułów spożycia, a kapitał stały w postaci środków produkcji musi wzrastać najszybciej, wyprzedzając i wzrost kapitału zmiennego (+ nadwartość) w postaci środków produkcji i wzrost kapitału stałego w postaci artykułów spożycia. Ten dział produkcji społecznej, który wytwarza środki produkcji musi więc wzrastać szybciej niż ten, który wytwarza środki spożycia“²¹.

Nie ulega wątpliwości, że wywody Lenina są całkowicie aktualne również i w obecnym okresie rozwoju kapitalizmu.

W ogólnej masie towarów wyprodukowanych w krajach kapitalistycznych udział przedmiotów spożycia stale spada. Tempo rozwoju działu I znacznie wyprzedza tempo rozwoju działu II. Znajduje w tym wyraz właściwa kapitalizmowi sprzeczność między produkcją i konsumpcją. Nie należy jednak utożsamiać formy, w której sprzeczność ta się wyraża, z jej istotą. Istota sprzeczności nie polega na przeważającym wzroście produkcji środków produkcji, lecz na tym, że produkcja ta jest w pewnym sensie oderwana od konsumpcji, że nie służy coraz lepszemu zaspokajaniu potrzeb społeczeństwa. „Kapitalistyczna produkcja — pisze Marks — jest tylko produkcją dla kapitału, a nie na odwrót. Środki produkcji nie są po prostu środkami dla rozszerzenia procesu życiowego społeczeństwa wytwórców“...²²

Socjalizm likwiduje sprzeczność między produkcją i konsumpcją dzięki temu, że uspołecznia środki produkcji i podporządkowuje produkcję potrzebom społeczeństwa. Z tego jednak bynajmniej nie wynika, że ciężar gatunkowy produkcji środków produkcji może być w ustroju socjalistycznym stosunkowo mniejszy niż w ustroju kapitalistycznym. Zarówno stopień zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa, jak i zwycięstwo ustroju socjalistycznego w historycznej rywalizacji z ustrojem kapitalistycznym zależy od sukcesów społeczeństwa socjalistycznego w walce o podniesienie wydajności pracy społecznej, a zatem od uzbrojenia technicznego pracy, od tempa rozwoju przemysłu ciężkiego.

*

Przejdźmy z kolei do problemu tempa wzrostu akumulacji i konsumpcji.

Zarówno prof. Minc, jak i mgr Pajestka wiążą możliwości przeważającego wzrostu produkcji środków produkcji z koniecznością wzrostu udziału akumulacji w dochodzie narodowym.

Nie znaczy to, że stanowiska obu dyskutantów pokrywają się ze sobą. Są między nimi istotne różnice.

Tok rozumowania prof. Minca jest następujący: dochód narodowy wzrasta szybciej niż produkt globalny, a zatem dział I może wzrastać szybciej niż dział II tylko wówczas, gdy akumulacja rośnie szybciej niż konsumpcja. Prof. Minc nie formułuje przy tym wniosku o wzroście udziału akumulacji w dochodzie narodowym jako o prawidłowości roz-

²¹ W. Lenin, *Dziela*, T. 3, Warszawa 1953, str. 45—46.

²² K. Marks, *Kapitał*, T. 3 wyd. ros., 1935 r., str. 225.

woju. We wnioskach, jak już wspominaliśmy, dochodzi do błędnego stwierdzenia, że możliwe są coraz dłuższe i częstsze okresy, w których tempo wzrostu działu II zrównuje się lub nawet przekracza tempo wzrostu działu I.

Mgr Pajestka nie zgadza się z tezą o szybszym wzroście dochodu narodowego niż produktu globalnego. „...wydaje mi się — pisze mgr Pajestka — że nie można również uznać tezy o stałej prawidłowości szybszego wzrostu rozmiarów rzeczowych dochodu narodowego niż produktu globalnego w gospodarce socjalistycznej. Może to nastąpić i występuje jako wynik dwóch przeciwstawnych tendencji — stosunkowego zmniejszania się restytucji środków obrotowych i zwiększania się środków trwałych“²³ (str. 288).

W dalszej części artykułu mgr Pajestka pragnąc uzasadnić, że przeważający wzrost produkcji środków produkcji jest ogólną prawidłowością rozwoju, wysuwa tezę, że taką prawidłowością jest również wzrost udziału akumulacji w dochodzie narodowym.

„W rozwoju gospodarki socjalistycznej — jeżeli rozpatruje się dłuższe okresy czasu — występuje szybszy wzrost akumulacji niż dochodu narodowego (a zatem szybszy wzrost akumulacji niż konsumpcji)“ (str. 293).

Jeżeli podejść do argumentacji mgra Pajestki od strony formalno-logicznej, uderzają pewne niekonsekwencje w rozumowaniu.

Jeżeli dochód narodowy wzrasta wolniej niż produkt globalny, to przecież idąc w ślad za rozumowaniem mgra Pajestki, należy stwierdzić, wzrost udziału akumulacji w dochodzie narodowym nie jest konieczny dla szybszego tempa wzrostu działu I niż działu II.

Jeżeli natomiast dochód narodowy wzrasta szybciej niż produkt globalny, to nie wystarczy mówić o wzroście udziału akumulacji w dochodzie narodowym, lecz należy stwierdzić konieczność określonego wzrostu tego udziału²⁴.

W pierwszym więc wypadku szybszy wzrost akumulacji niż konsumpcji nie jest warunkiem koniecznym, w drugim zaś nie jest warunkiem wystarczającym przeważającego wzrostu produkcji środków wytwórczości.

²³ Mgr Pajestka słusznie podkreśla, że przeważający wzrost produkcji środków produkcji oznacza przede wszystkim szybki rozwój produkcji narzędzi pracy i niezbędnych dla nich surowców. Natomiast niesłuszna i całkowicie dowolna, moim zdaniem, jest jego interpretacja tezy o stosunku wzajemnym między działem I i działem II oraz próba zastąpienia jej tezą o szybszym wzroście środków pracy niż przedmiotów konsumpcji:

a) Mgr Pajestka nie jest konsekwentny — raz pisze o środkach pracy i niezbędnych surowcach, innym razem zupełnie pomija surowce (jakkolwiek sam cytuje wypowiedź Lenina o znaczeniu węgla i żelaza).

b) Pomimo zapewnień, że idzie tu tylko o rozwinięcie tezy o podziale produkcji społecznej na dział I i dział II, autor, obiektywnie rzecz biorąc, zamazuje ten podział, który ma przecież podstawowe znaczenie dla marksowskiej teorii reprodukcji.

c) Dzieliąc produkcję działu I na środki i przedmioty pracy autor pomija zasadniczy podział: na produkcję środków produkcji dla środków produkcji i dla środków spożycia.

²⁴ Przyjmując przykład prof. Minca, wg którego udział pracy uprzedmiotowionej w produkcie społecznym zmalał z 50% do 47,5%, należałoby założyć, że udział akumulacji w dochodzie narodowym winien wzrosnąć, dajmy na to, z 20% co najmniej do 27%.

Sedno jednak sprawy nie polega tu na bardziej lub mniej poprawnym budowaniu sylogizmów. Chodzi o to, że teza o konieczności stałego wzrostu udziału akumulacji w dochodzie narodowym nie daje się dowieść faktami.

T a b l i c a 5
*Dynamika produktu globalnego i funduszy akumulacji
oraz spożycia w ZSRR w latach 1928—1937*

	1932 r. w % do 1928	1937 r. w % do 1932
Produkcja globalna	230,9	232,5
w tym a) środki produkcji	293,0	238,0
b) środki spożycia	184,0	200,0
Dochód narodowy	182,0	211,6
w tym a) fundusz akumulacji	226,0	208,2
b) fundusz spożycia	169,8	213,0

W drugiej pięciolatce udział akumulacji w dochodzie narodowym zmalał, a mimo to grupa A rozwinęła się znacznie szybciej niż grupa B.

Forsowne tempo rozwoju przemysłu ciężkiego wymaga rzeczywiście stosunkowo wysokiego udziału akumulacji w dochodzie narodowym. Bez uruchomienia wszystkich źródeł akumulacji socjalistycznej nie jest w ogóle możliwa industrializacja socjalistyczna. Istnieją okresy, gdy konieczne jest szczególne wyłączenie sił dla realizacji wielkich inwestycji w przemyśle ciężkim. Państwo socjalistyczne musi przy tym stale pamiętać o konieczności zapewnienia optymalnego stosunku między udziałem akumulacji i udziałem konsumpcji w dochodzie narodowym.

„Wytyczne sześćioletniego planu rozwoju i przebudowy gospodarczej Polski“ uchwalone przez I Zjazd PZPR ujmują to zagadnienie w sposób następujący:

„Istnieją określone granice przesunięć w podziale dochodu narodowego pomiędzy spożyciem a akumulacją. Naruszenie tych granic na niekorzyść akumulacji a na korzyść spożycia musiałoby prowadzić nie tylko do zahamowania tempa rozwoju gospodarczego, lecz nawet w ostatecznym wyniku do realnego obniżenia wartości społecznego dochodu narodowego, a co za tym idzie, nie do poprawy, lecz do pogorszenia stopy życiowej mas pracujących w następnym okresie. Odwrotnie, zbyt wielkie naruszenie tych granic na niekorzyść spożycia a na korzyść akumulacji musiałoby prowadzić do obniżenia stopy życiowej mas pracujących i do poważnych trudności w podniesieniu produkcji materialnej. To z kolei zahamowałoby tempo rozwoju gospodarczego, a nawet w ostatecznym wyniku spowodowałoby realne obniżenie produktu społecznego i dochodu narodowego. W konsekwencji pociągnęłoby to za sobą niemożność utrzymania wysokiego poziomu akumulacji w następnym okresie“²⁵.

Postulat zachowania najkorzystniejszego stosunku między akumulacją a spożyciem nie oznacza oczywiście, że proporcje między nimi mogą być ustalone raz na zawsze. Teza jednak o rzekomej konieczności stałego wzrostu udziału akumulacji w dochodzie narodowym jest, moim zdaniem,

²⁵ *Osiągnięcia i plany gospodarcze*, Warszawa 1949, str. 103.

teoretycznie nieuzasadniona, w praktyce zaś gospodarczej może się okazać wręcz niebezpieczna. Łatwo tu o „teoretyczne“ podbudowywanie lewackiej praktyki hyperindustrializacji, której szkodliwość nie wymaga uzasadnienia.

Warunkiem rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej jest nie wzrost udziału akumulacji w dochodzie narodowym, lecz szybszy wzrost produktu globalnego niż konsumpcji społecznej.

To sformułowanie stanowi tylko parafrazę prawa o przeważającym wzroście produkcji środków produkcji. Może ono mieć znaczenie o tyle, że pozwoli nam na wyjaśnienie innego problemu o dużym znaczeniu praktycznym. Mam na myśli problem stosunku między wzrostem wydajności pracy i płac. Niektórzy ekonomiści utrzymują, że prawo o szybszym wzroście wydajności pracy niż płac odnosi się tylko do płac nominalnych nie zaś realnych.

Wzrost realnych dochodów klasy robotniczej odbywa się u nas, jak wiadomo, zarówno w formie wzrostu płac nominalnych, związanego głównie ze wzrostem wydajności pracy jak i w wyniku obniżki cen oraz coraz lepszego zaspokajania zbiorowych potrzeb mas pracujących.

Wszyscy zgadzają się z tym, że wzrost wydajności pracy winien wyprzedzać wzrost płac nominalnych (w przeciwnym wypadku wzrost wydajności pracy prowadziłby nie do obniżki kosztów własnych, lecz do ich podwyższenia), wielu kwestionuje jednak, czy można to prawo odnieść również do dochodów realnych.

Zagadnienie to pozostaje, moim zdaniem, w ścisłym związku z ogólnymi prawidłowościami rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej, a w szczególności z koniecznością szybszego rozwoju działu I niż działu II.

Oznaczmy produkt globalny symbolem P, a fundusz spożycia symbolem S.

Stwierdziliśmy, że P wzrasta szybciej niż S.

Podzielmy obie strony przez I (ilość pracowników zatrudnionych w sferze produkcji materialnej) a otrzymamy:

$P : I$ wzrasta szybciej niż $S : I$.

Zatem wydajność pracy (mierzona wartością produkcji przypadającą na robotnika) musi wzrastać szybciej niż średnie dochody (realne).

Twierdzić, że realne dochody mogą wzrastać szybciej niż wydajność pracy społecznej, znaczy utrzymywać, że społeczeństwo może więcej konsumować, niż wytworzyło.

*

Cel produkcji socjalistycznej — maksymalne zaspokajanie rosnących potrzeb materialnych i kulturalnych społeczeństwa — nie da się oderwać od środków służących jego realizacji, od stałego rozwoju i doskonalenia produkcji na bazie najwyższej techniki.

Cel produkcji socjalistycznej i środki służące urzeczywistnieniu tego celu stanowią jedność. Nieprzerwany wzrost produkcji na bazie najwyższej techniki stanowi niezbędny warunek i jedyny środek do coraz pełniejszego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa, z drugiej strony tylko dzięki temu, że podstawą stosunków produkcji jest własność socjalistycz-

na i celem produkcji jest maksymalne zaspokojenie stale rosnących potrzeb społeczeństwa, możliwy jest nieprzerwany rozwój produkcji i postęp techniki.

Prawidłowe pojmowanie związku występującego między środkami i celem produkcji socjalistycznej ma ogromne znaczenie dla walki z różnego rodzaju wrogimi teoriami.

WRN-owscy zdrajcy klasy robotniczej chwytają się często metod demagogii socjalnej i usiłują rozpowszechniać legendę, jakoby istniał wybór między dwoma kursami polityki gospodarczej — między kursem na szybką poprawę sytuacji materialnej mas a kursem na industrializację socjalistyczną. Szerząc nastroje konsumpcyjne wróg usiłuje siać zamęt w świadomości mas pracujących, stara się zaciemnić cel budownictwa socjalistycznego. A jest przecież rzeczą oczywistą, że całe nasze budownictwo służy człowiekowi pracy i że trwała poprawa sytuacji najszerszych mas pracujących jest możliwa tylko na bazie uprzemysłowienia kraju i rozwoju spółdzielczości produkcyjnej na wsi, tylko w wyniku likwidacji historycznego zacofania, przekazanego nam przez wieki rządów szlachty i burżuazji.

Wszelkie poglądy odrzucające prawo przeważającego rozwoju przemysłu ciężkiego w warunkach socjalizmu rozbrajają nas w walce z wrogą ideologią. Są one przeto w naszych warunkach szczególnie szkodliwe.

Żeby skutecznie zwalczać nastroje konsumpcyjne, należy dobrze rozumieć, na czym polegają. Niektórzy kwalifikują jako przejaw nastrojów konsumpcyjnych głosy robotników domagających się usunięcia takich czy innych braków w zaopatrzeniu. Jest to oczywiście niesłuszne. W dążeniu mas do lepszego dostatniejszego życia tkwi ogromna siła, która pcha naprzód społeczeństwo. Jak słusznie mówił Mikojań, my nie walczymy z apetytami, ale o zaspokojenie apetytów. Nastroje konsumpcyjne nie polegają na dążeniu do zwiększenia konsumpcji, lecz na odrywaniu konsumpcji od produkcji.

II Zjazd PZPR wysunął zadanie szybszego podniesienia stopy życiowej mas pracujących. W tym celu dokonał on pewnego przegrupowania sił i środków w ostatnich dwóch latach planu 6-letniego. To przegrupowanie powinno przyczynić się do zlikwidowania bądź znacznego złagodzenia dysproporcji, które hamują dalszy rozwój naszej gospodarki narodowej i wzrost dobrobytu narodu. Winno ono doprowadzić do znacznego przyspieszenia w ciągu najbliższego czasu tempa rozwoju rolnictwa i przemysłu wytwarzającego środki spożycia, przy jednoczesnym utrzymywaniu linii generalnej partii, zmierzającej do industrializacji socjalistycznej, której duszą jest rozwój przemysłu ciężkiego.

Rozwój przemysłu ciężkiego był i nadal pozostaje podstawą rozwoju wszystkich gałęzi gospodarki narodowej.

W ustroju socjalistycznym przeważający wzrost produkcji środków produkcji wiąże się nierozzerwalnie z systematycznym wzrostem konsumpcji społecznej.

Szczególne akcentowanie w ostatnim okresie znaczenia szybkiego rozwoju przemysłu ciężkiego nie oznacza bynajmniej, że partia zamierza osłabić walkę o dalszy wzrost stopy życiowej mas pracujących.

Wyniki osiągnięte w 1954 r. wskazują, że całkowicie realne jest takie

wykonanie planu 1955 r., które by pozwoliło na pełną realizację uchwał II Zjazdu w zakresie przyspieszenia wzrostu stopy życiowej mas i równocześnie gwarantowało zaspokajanie potrzeb obronnych kraju oraz stworzyło warunki dalszego szybkiego rozwoju całej gospodarki narodowej. Aby nie dopuścić do załamania tempa rozwoju gospodarki narodowej, do osłabienia sił obronnych kraju, wzrost stopy życiowej mas pracujących musi się opierać na wygospodarowanych środkach. Prowadzenie innej polityki byłoby zwykłym awanturnictwem, które by musiało w rezultacie podważyć nasze budownictwo gospodarcze i dotychczasowe osiągnięcia mas pracujących. W gospodarce naszej tkwią ogromne możliwości i rezerwy, których uruchomienie zależy od wyników ogólnonarodowej walki o wykonanie narodowego planu gospodarczego we wszystkich wskaźnikach, o oszczędność we wszystkich ogniwach gospodarki narodowej, o racjonalne wykorzystanie środków państwowych.

Znany ekonomista radziecki Ostrowitianow, poddając ostrej krytyce poglądy odrzucające prawo przeważającego rozwoju przemysłu ciężkiego w warunkach socjalizmu, przestrzega zarazem przed niebezpieczeństwem wpadania w drugą skrajność. „Znaleźli się... ekonomiści — pisze on — którzy pojęli tę krytykę (antymarksistowskich poglądów na podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu — przyp. M. P.) w sposób dogmatyczny i doktrynerski i wpadli w drugą skrajność. Zaczęli przemilczać decyzje partii i rządu w sprawie rozszerzenia produkcji artykułów masowego spożycia, w sprawie szybszego rozwoju rolnictwa, dalszego rozwoju przemysłu lekkiego i spożywczego w miarę zwiększania się zasobów surowców produkowanych przez rolnictwo“²⁶.

Wydaje się, że warto przypomnieć o tym potencjalnym niebezpieczeństwie i naszym ekonomistom, wykładowcom i propagandzistom. W ogóle należy przestrzec przed koniunkturalnością i jednostronnością w tłumaczeniu i propagowaniu polityki gospodarczej partii. Koniunkturalność ta jest jak gdyby drugą stroną dogmatyzmu, jego szczególną odmianą. Na czym bowiem polega dogmatyzm? Nie polega on przecież na cytowaniu „starych“ tez. Tezy nie dzielą się na stare i nowe, lecz na słuszne i błędne. Dogmatyzm polega na odrywaniu słusznych tez marksizmu - leninizmu od konkretnych warunków, do których się odnoszą. Dogmatyzm polega więc na absolutyzowaniu pewnych twierdzeń, na mechanicznym ujmowaniu praw rozwoju społecznego. Koniunkturalność polega na takim samym absolutyzowaniu — tym razem nie tez klasyków, lecz pewnych aktualnych posunięć w polityce gospodarczej — na niezrozumieniu ich związku z całokształtem polityki partii, na odrywaniu ich od linii generalnej partii. Gdy partia podkreśla znaczenie walki o uruchomienie rezerw tkwiących w gospodarce drobnotowarowej, „koniunkturaliści“ gotowi są do przemilczania leninowskiej teorii kolektywizacji, niezmiennie stanowiącej podstawę polityki naszej partii. Gdy partia podkreśla konieczność przyspieszenia rozwoju przemysłu lekkiego, „koniunkturaliści“ gotowi są do stworzenia „nowej teorii“ industrializacji socjalistycznej. Rzecz

²⁶ Ostrowitianow, *Przeciw wulgaryzowaniu pojmowania podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu*, „Prawda“ nr 83 — 1954 r.

jasna, że takie „odczuwanie“ tego, co nowe, nie jest niczym innym niż dogmatyzmem na opak.

Marksistowsko - leninowska ekonomia polityczna jest nauką żywą, rozwijającą się. Wymaga ona od nas ekonomistów silnego związku z życiem, uogólniania nowych doświadczeń budownictwa socjalistycznego, twórczych dyskusji naukowych, śmiałej krytyki i samokrytyki, walki z wszelkimi formami dogmatyzmu, dania zdecydowanego odporu wszelkim błędnym, antymarksistowskim koncepcjom i teoriom.

Świadczenia gospodarstw chłopskich na tle ich produkcji i sytuacji ekonomicznej

*(Na podstawie badań przeprowadzonych w pow. puławskim przez Instytut
Ekonomiki Rolnej)*

Dział Ekonomiki Ogólnej IER podjął pod koniec 1953 r. badania świadczeń indywidualnych gospodarstw chłopskich.

Ogólne znaczenie tego problemu wynika z roli i miejsca, jakie zajmują świadczenia gospodarstw chłopskich w systemie sojuszu robotniczo-chłopskiego i w systemie spójni między obiema podstawowymi klasami naszego społeczeństwa.

Sojusz robotniczo - chłopski umacnia się i rozwija w oparciu o zasadniczą zgodność interesów między klasą robotniczą a chłopstwem pracującym. Napotyka jednak na szereg przeszkód i trudności wynikających z nieantagonistycznych sprzeczności między tymi klasami.

W okresie socjalistycznej industrializacji najwyraźniej występują te sprzeczności w dziedzinie przyciągnięcia mas chłopskich do świadczeń na rzecz uprzemysłowienia. Ich rozwiązanie w interesie socjalizmu — w duchu kojarzenia osobistych interesów chłopów z interesami ogólnonarodowymi, w duchu podporządkowania pierwszych drugim — ma więc podstawowe znaczenie dla całego budownictwa socjalistycznego.

Stąd wynika olbrzymie znaczenie dróg, form, sposobów, jakimi masy chłopskie przyciągane są do świadczeń na rzecz socjalistycznej industrializacji.

W badaniach podjętych przez IER chodziło o to, żeby znaleźć odpowiedź na pytanie, jak działa nasz system świadczeń w odniesieniu do różnych grup chłopstwa w różnych rejonach kraju oraz dać próbę oceny jego efektywności na tle ekonomiki tych gospodarstw.

*

Niniejsze opracowanie stanowi próbę przedstawienia niektórych ogólniejszych założeń metodycznych tych badań oraz wyników zarysowujących się na tle ukończenia pierwszego etapu badań, obejmujących analizę działania systemu świadczeń w indywidualnych gospodarstwach chłopskich w powiecie puławskim w 1952 r.

I. Niektóre zagadnienia metodyki

1. *Ogólne założenia metodyczne. Formularz statystyczny.* Na wstępie do badań należało rozstrzygnąć pewne ogólne zagadnienia metodyczne. Pierwsze z nich polegało na tym, jak w ogóle podejść do badania sy-

stemu świadczeń? System ten opiera się w zasadzie na obowiązkowych dostawach zbóż, ziemniaków, trzody chlewnej i mleka oraz na podatku gruntowym. Oczywiście, kardynalną zasadą badania systemu świadczeń musiało być ujęcie go w jego całokształcie, tzn. uwzględniając wzajemne powiązania poszczególnych jego części: podatku gruntowego i obowiązkowych dostaw.

Następnie przyjęto założenie, że należy badać efektywność systemu świadczeń w przekroju klasowym, tzn. odrębnie dla poszczególnych grup społecznych na wsi — zgodnie z klasowym charakterem naszej polityki na wsi.

Zrealizowanie tych dwu postulatów wymagało pokonania szeregu trudności. Ewidencja i sprawozdawczość Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Skupu są prowadzone w sposób od siebie całkowicie niezależny. Różnice są przy tym daleko idące; Ministerstwo Finansów grupuje gospodarstwa na podstawie przychodowości podatkowej, Ministerstwo Skupu — na podstawie ilości hektarów przeliczeniowych gruntów ornych. Nie było zaś danych, jak na podstawie przychodowości lub ilości hektarów przeliczeniowych można ustalić klasowe ugrupowanie gospodarstw. W dodatku liczba podatników Min. Finansów poważnie różni się od liczby gospodarstw podlegających obowiązkowi dostaw. W związku z tym postanowiono zestawzić dokumentację obu ministerstw i na podstawie imiennych spisów ustalić całość świadczeń poszczególnych gospodarstw. Dodajmy nawiasowo, że takie samo zestawienie i identyfikacja gospodarstw musiały być dokonane dla ustalenia całości obowiązkowych dostaw każdego gospodarstwa, gdyż nie było jednolitej dokumentacji dla różnych artykułów podlegających obowiązkowym dostawom.

Dalszy problem polegał na tym, jak badać efektywność systemu świadczeń, na podstawie jakich kryteriów poddać ocenie wielkość świadczeń poszczególnych grup gospodarstw. Odpowiedź na to pytanie była następująca: należy oceniać efektywność świadczeń z jednej strony na tle sytuacji ekonomicznej gospodarstw, z drugiej zaś strony na tle ich produkcji. Podstawową zasadą jest tu traktowanie świadczeń jako jednego z czynników — obok produkcji — określających sytuację ekonomiczną gospodarstw.

Współzależność jest następująca: produkcja określa w decydującej mierze wielkość dochodu, świadczenia zaś — tę jego część, która pozostaje na potrzeby gospodarstwa (produkcyjne i konsumpcyjne).

Pod pojęciem sytuacji ekonomicznej rozumiano zespół takich czynników jak: poziom dochodu ogólnego gospodarstwa, poziom spożycia, charakter procesu reprodukcji, bilans pieniężny, czyli ogólną sumę przychodów i rozchodów oraz ich strukturę, siłę nabywczą itp.

Jak więc oszacować podstawowe wskaźniki sytuacji ekonomicznej gospodarstw?

Podstawą musiał tu być szacunek dochodów poszczególnych grup gospodarstw. To zaś z kolei wymagało oceny wartości produkcji. Dla wyceny produkcji w ujęciu wartościowym niezbędna zaś jest znajomość jej wielkości w jednostkach naturalnych.

W toku badań i przygotowania do nich wypracowano specjalną me-

todę szacowania produkcji indywidualnych gospodarstw chłopskich, przyjmując za podstawę i punkt wyjścia dane zawarte w spisach rolnych.

Założono, że można obliczyć produkcję roślinną wychodząc z wielkości zasiewów ujętej w spisach rolnych i posługując się wydajnością z 1 ha, którą otrzymano w wyniku różnych badań nad plonami w powiecie puławskim, produkcję zaś zwierzęcą — na podstawie stanu pogłowia podanego w spisach i w oparciu o wskaźniki produkcyjności i wydajności 1 sztuki bydła lub trzody.

Należało więc znaleźć dla poszczególnych grup gospodarstw dane odnośnie areалу, struktury użytków i zasiewów oraz stanu inwentarza. Tutaj znów pojawiła się trudność wynikająca stąd, że ani sposób grupowania gospodarstw w sprawozdawczości Ministerstwa Finansów ani sposób ich grupowania w sprawozdawczości Ministerstwa Skupu nie odpowiada sposobowi grupowania przyjętemu przez statystykę rolniczą, a opierającemu się na kryterium fizycznych użytków gospodarstwa. Rozszerzało to konieczność zestawienia i identyfikowania poszczególnych gospodarstw nie tylko w celu ustalenia całokształtu ich świadczeń, ale i w celu naniesienia zawartych w spisach rolnych GUS elementów niezbędnych dla obliczenia ich produkcji.

Sprawa została rozwiązana w praktyce w ten sposób, że dla badanych gospodarstw ustalono specjalny formularz, na który zostały wciągnięte wszystkie te dane. Do badań wybrano 10% gospodarstw w powiecie wybranych metodą losową na podstawie arkusza zwierzęcego¹ dorocznych spisów rolnych przeprowadzonych przez GUS.

2. *Metoda klasowego grupowania gospodarstw.* Łączenia gospodarstw w grupy klasowe dokonano zależnie od zagadnienia, które było analizowane. Przyjęto różne kryteria: ogólną powierzchnię gospodarstw, przychodowość i ilość hektarów przeliczeniowych ziemi ornej. Chodziło o to, aby uzyskane wyniki uczynić w maksymalnym stopniu porównywalne z ogólną sprawozdawczością Ministerstwa Skupu i Ministerstwa Finansów. Jednocześnie dążono do tego, żeby analiza powiązana z badaniami struktury społeczno-ekonomicznej wsi pozwoliła głębiej zrozumieć istotę powyższych wskaźników jako podstawy grupowania gospodarstw w grupy społeczne.

Dla określenia sposobu klasowego grupowania gospodarstw na podstawie przychodowości i ilości hektarów przeliczeniowych oparto się na korelacji między grupami przychodowości lub hektarów przeliczeniowych a grupami klasowymi ustalonymi na podstawie ogólnej powierzchni gospodarstw w oparciu o wyniki badań IER nad strukturą społeczno-ekonomiczną w Pasie Przejściowym Lubelskim (do którego należy powiat puławski).

Niżej podajemy przykład takiej tablicy. Podobnie wygląda odpowiednia tablica dla hektarów przeliczeniowych.

¹ Doroczne spisy rolne obejmujące stan zasiewów i inwentarza składają się z dwóch arkuszy RP-1 dla zasiewów i RZ-1 dla inwentarza. W obu jest pytanie odnośnie wielkości obiektu spisowego. Z natury rzeczy jest bardziej prawdopodobne, że obiekt w arkuszu RP-1 reprezentuje każdą działkę niezależnie od tego, czy stanowi ona samodzielne gospodarstwo, obiekt w arkuszu RZ-1 na którym jest inwentarz to najprawdopodobniej samodzielne gospodarstwo.

T a b l i c a 1
Tablica korelacyjna przychodowości i ogólnej powierzchni
Sfera 4 wiejska oddalona

Grupa przychodowości	L i c z b a g o s p o d a r s t w				
	Grupa gospodarstw w ha				
	0 — 3 biedniak	3 — 6 śl. średniak	6 — 10 średniak m.	10 i więcej kułak	Razem
1	37	2	—	—	39
2	126	5	—	1	132
3	110	13	1	—	124
4	130	36	—	—	166
5	60	85	6	—	151
6	28	96	7	—	131
7	5	94	6	—	105
8	1	51	24	—	76
9	3	40	16	—	59
10	—	20	16	—	36
11	1	11	13	—	25
12	—	1	4	1	6
13	—	1	5	—	6
14	—	—	4	—	4
15	—	—	1	1	2
16	—	—	1	—	1
17	—	—	1	2	3
18	—	—	—	1	1
19	—	—	—	3	3

Łączenia grup przychodowości w grupy klasowe dokonano na podstawie powyższej tablicy w sposób następujący: zaliczono daną grupę przychodowości do takiej grupy klasowej, do której należy większość gospodarstw tej grupy.

Jak widać, w powyższej tablicy stosunkowo jednoznacznie wyznaczona jest górna przychodowość gospodarstw biedniackich (do grupy 4) i słabszych gospodarstw średniackich (10). Pewien kłopot w związku ze zbliżoną przychodowością łączy się z wyborem granicy między mocnymi gospodarstwami średniackimi a kułakami.

Ostatecznego oznaczenia grup klasowych dokonano w wyniku porównania liczebności uzyskanych grup przychodowości z liczebnością odpowiednich grup klasowych oraz struktury obu ugrupowań pod względem obsady inwentarza jako najważniejszego — poza ziemią — środka produkcji. Wychodzi się bowiem z założenia, że w przypadkach wątpliwych momentem decydującym jest właśnie to, ażeby każda grupa „ogólnej powierzchni” i odpowiadająca jej „grupa przychodowości” lub „grupa hektarów przeliczeniowych” były w maksymalnym stopniu zbliżone pod względem liczebności oraz obsady inwentarza. Cecha ta bowiem w zasadniczym stopniu wpływa na rzeczywistą pozycję społeczną gospodarstw.

3. *Metoda obliczenia produkcji w jednostkach naturalnych.* Istota wypracowanej metody liczenia produkcji oraz wskaźników sytuacji eko-

onomicznej polega na kojarzeniu ogólnych danych masowej statystyki i sprawozdawczości ze szczegółowymi wskaźnikami monograficznych i reprezentacyjnych badań i opracowań.

Sposób zebrania danych statystyki masowej i sprawozdawczości przedstawiliśmy wyżej. Szczególna trudność polegała na znalezieniu i opracowaniu właściwych wskaźników. Decydującą rolę odegrały tu materiały i badania prowadzone od szeregu lat w różnych działach IER.

Szczególnie dużą rolę odegrały materiały rachunkowości rolnej IER — zwłaszcza przy przejściu od obliczonej produkcji globalnej do szacunku produkcji czystej, dochodów dodatkowych, dochodu ogólnego i w ogóle sytuacji ekonomicznej gospodarstw. Tutaj stanowiły one często jedyny, prawie niezastąpiony materiał.

Wprowadzenie elementów ogólnej, masowej statystyki (spisy rolne) i sprawozdawczości (Min. Finansów i Min. Skupu) powinno dać możliwość usunięcia braków związanych z ograniczonością, niedostateczną reprezentatywnością badań opartych wyłącznie na monografii lub wąskiej, elitarnej masie statystycznej, z drugiej zaś strony powinno umożliwić usunięcie braków wynikających z ogólnikowości i powierzchowności, która z konieczności charakteryzuje każdą masową sprawozdawczość i statystykę.

Starano się, kojarząc oba rodzaje materiałów i poprawiając jedne materiały drugimi, usunąć ich braki. Tak np. poprawiono w wielu przypadkach dane statystyczne przy pomocy danych opracowanych przez Dział Rozmieszczenia Produkcji IER. Trzeba ponadto dodać, że poszczególne dane i ogólne wyniki sprawdzano, uzgadniano z materiałem organów planowania gospodarczego — od PKPG aż do organów powiatowych. Ponadto starano się łączyć analizę statystyczną z minimalnym przynajmniej stopniem osobistej znajomości terenu. Dlatego też połączono zbieranie materiałów i ankiet z przeprowadzeniem wywiadu społeczno-ekonomicznego w szeregu gromad, na podstawie którego uzyskano ogólną orientację badanych gospodarstw za pomocą bezpośredniego kontaktu i rozmów z chłopami oraz aktywnym terenowym. Wywiad ten zmierzał do wyjaśnienia szeregu problemów, odnośnie których brak w ogóle ściślejszych danych, jak np. poziom kultury rolnej w powiecie i jego różnych częściach, stan agrotechniki, stan gospodarstw, zaopatrzenie, stosunki rynkowe, atmosfera polityczna itp. Niestety, w dotychczasowych badaniach nie udało się osiągnąć właściwego poziomu tych wywiadów. Nie wykorzystano też dostatecznie zebranych materiałów w toku analizy danych liczbowych.

*

Produkcję globalną poszczególnych grup gospodarstw w jednostkach naturalnych obliczono, jak wspomnieliśmy — wychodząc z areалу zasiewów i stanu inwentarza oraz stosując przeciętne normy wydajności z hektara i od sztuki inwentarza (normy te niekiedy różnicowano w zależności od grupy społecznej). Tak więc w ramach jednej grupy gospodarstw przyjęto normy jednakowe dla wszystkich gospodarstw o tych samych warunkach i różne dla gospodarstw o różnych warunkach. Nie uwzględniono tym samym ewentualnych konkretnych odchyłeń, świadczących o specyfice poszczególnych gospodarstw w ramach tych samych warunków gospodarowania.

Ta przesłanka, która w innych okolicznościach (np. gdyby sobie stawiano za cel badanie produkcji jako problemu samodzielnego) byłaby wyrazem ograniczoności i słabości metody, gdyż wówczas należałoby badać gospodarstwa właśnie z punktu widzenia ich zróżnicowania pod względem poziomu produkcji — w tej sytuacji wydaje się słuszna.

Oznacza to, że abstrahujemy od wszystkich możliwych indywidualnych różnic w produkcji i jej poziomie — w przypadku, kiedy są jednokowe obiektywne warunki produkcji.

Tę samą metodę zastosowano także dalej przy przejściu od produkcji gospodarstw do ich sytuacji ekonomicznej.

Przyrównywanie świadczeń do przeciętnej produkcji w poszczególnych grupach gospodarstw i wnioskowanie właśnie na tej podstawie o efektywności świadczeń wydaje się słuszne. Nasz system świadczeń nie stosuje bowiem w stosunku do gospodarstw jednej grupy społecznej zasady obciążania ich w zależności od osiągniętych efektów gospodarowania, gdyż ograniczałoby to materialne zainteresowanie poszczególnych gospodarstw, stosuje natomiast zasadę wymiaru świadczeń od hektara (zróżnicowanego wg. jakości itp.). Gospodarstwa są obciążone wyłącznie w zależności od obiektywnych warunków produkcji i dzięki temu nasz system świadczeń nie przeszkadza materialnemu zainteresowaniu gospodarstw we wzroście produkcji, lecz — przeciwnie — pobudza je.

4. *Wycena produkcji w jednostkach pieniężnych.* Dla obliczenia produkcji w wyrazie pieniężnym przyjęty został system cen odbiegający od praktykowanego do niedawna w planowaniu produkcji rolnej przez PKPG (tzw. systemu cen ważonych faktycznej realizacji, co oznacza, że nietowarową część produkcji globalnej rolnictwa oblicza się wg. ważonej ceny produkcji towarowej).

W toku omawianych badań stwierdzono bowiem nieprzydatność tej metody dla oceny sytuacji ekonomicznej gospodarstw chłopskich. Powyższy system cen poważnie zaniżał wycenę produkcji wszystkich artykułów podlegających dostawom obowiązkowym. Szczególnie silnie zaniżał on wycenę zbóż, gdyż podstawowa część produkcji towarowej zbóż realizowana jest w obowiązkowych dostawach. W związku z tym średnia cena (ważona) tzw. faktycznej realizacji zbóż nieznacznie tylko odbiega od ceny dostaw obowiązkowych. W wyniku — prawie cała produkcja zbóż wyceniana była wg. cen dostaw obowiązkowych. Skutkiem tego uległa całkowicie zniekształceniu wartościowa struktura produktu globalnego rolnictwa, w którym udział produkcji zbożowej spadał do nieznacznego ułamka. Charakterystyczne jest np., że przy tym systemie wyceny wartość produkcji jaj była dwukrotnie wyższa niż wartość całej produkcji żyta itp. Wpływa to także na stosunek wartościowego wyrazu całego produktu globalnego rolnictwa do produktu innych działów gospodarki narodowej, zaniżając udział rolnictwa w produkcie globalnym.

Szczególnie nieprzydatny był powyższy system cen do oceny sytuacji ekonomicznej gospodarstw chłopskich, a przede wszystkim oceny poziomu dochodów, spożycia itp.

W związku z tym został w IER opracowany odmienny system wyceny produkcji globalnej gospodarstw chłopskich. Opiera on się na następujących podstawowych założeniach:

1) Poszczególne części produkcji towarowej wyceniane są wg faktycznych cen ich realizacji (tak samo jak w PKPG).

2) Wartość nietowarowej części produkcji globalnej każdego produktu oblicza się wg ceny rynkowej tego produktu na wolnym rynku. Jeśli rynkowy obrót danym produktem obejmuje szereg form, np. kontraktację, skup wolnorynkowy, bezpośredni handel chłopski — przyjęta zostaje cena tej formy w ramach której realizuje się podstawowa masa towarowej części danego produktu.

W związku z tym — np. trzoda i buraki cukrowe są wyceniane wg cen kontraktacji, mleko i jaja — wg cen skupu przez GS, owoce, warzywa itp. — wg cen handlu chłopskiego. Przyjmując jednak dla określonego produktu w wewnętrznym obrocie gospodarczym cenę określonej formy sprzedaży rynkowej pomniejsza się ją o 10 do 15%. Wychodzi się bowiem z założenia, że są to potrącenia na koszt transportu itp., oraz że różnica uzasadniona jest tym, iż wewnątrz-gospodarskie spożycie i zużycie obejmuje często artykuły niższej jakości.

3) Szczególną rolę odgrywa sprawa wyceny wartości zbóż zużytych w gospodarstwie. Trudność polega tu na tym, że przez żadną z form wolnorynkowych nie przechodzą u nas poważniejsze ilości zboża. W związku z tym brak jest dostatecznie reprezentacyjnej wolnorynkowej ceny zboża. Dlatego też nie można było przy ustalaniu cen na zboża mechanicznie przyjąć cen rynku chłopskiego. Sprawę rozstrzygnięto w ten sposób, że przyjmując zasadniczo skalę wielkości cen rynku chłopskiego (na podstawie notowań GUS) sprawdzono te ceny z jednej strony przez relację w stosunku do cen artykułów, które były ustalone, mianowicie w stosunku do wolnorynkowych cen żywca (kontraktacja), z drugiej zaś strony przez porównanie z ceną chleba sprzedawanego przez państwo (po potrąceniu kosztów przemiału, wypieku i handlu). Wyniki okazały się zbieżne. Przyjęte w ten sposób ceny dla zbóż są nieco niższe od cen wolnorynkowych.

5. *Ekonomiczna ocena rozmiarów świadczeń.* Jak oceniano wpływ świadczeń na sytuację gospodarstw?

Analiza wielkości produkcji według poszczególnych gałęzi i rodzajów, poznanie jej struktury, ocena jej poziomu w świetle istniejących już obecnie możliwości, próba nakreślenia ewentualnych dróg dalszego rozwoju — wszystko to odegrało rolę tła, na które rzucono efekty naszej polityki świadczeń. Na tym tle oceniono wielkość świadczeń.

Wpływ obowiązkowych dostaw na sytuację gospodarstw oceniono przede wszystkim na podstawie kształtowania się bilansów poszczególnych artykułów.

Obliczono np. produkcję globalną zbóż i po odliczeniu obowiązkowych dostaw dokonano próby oszacowania wielkości produkcji (w jednostkach naturalnych) pozostającej na wysiew, spożycie, spasanie względnie na sprzedaż oraz oceny jej rozmiarów na podstawie istniejącego stanu pogłowia i odpowiednich norm wysiewu, spożycia i spasanania.

Oddzielenie roli podatku gruntowego od roli obowiązkowych dostaw w kształtowaniu sytuacji ekonomicznej gospodarstw zostało dokonane przez sam fakt wycenienia produktu globalnego w taki sposób, że część jego, która objęta jest obowiązkowymi dostawami, obliczana jest wg cen

dostaw. Z tego powodu produkt czysty i dochód poszczególnych gospodarstw — został już z góry obciążony dostawami.

Przy takim ujęciu świadczeń podział i wykorzystanie dochodu w gospodarstwie, jego bilans pieniężny jest kształtowany wyłącznie przez podatek (i pozostałe świadczenia pieniężne). Tego rodzaju ujęcie działania świadczeń i roli każdego ich elementu sprowadza się do tego, że obowiązkowe dostawy zostają jak gdyby uznane za świadczenia pierwotne w stosunku do podatku gruntowego. Ich wpływ na sytuację ekonomiczną zostaje oceniony raczej od strony kształtowania bilansu produktów w gospodarstwach niż od wpływu na wielkość dochodu i przychodów pieniężnych. Rolę świadczeń w dziedzinie kształtowania dochodów, spożycia, akumulacji, bilansu pieniężnego, siły nabywczej odnosimy do podatku gruntowego. Jeśli należałoby stwierdzić, że od strony wartościowej, pieniężnej świadczenia są za małe lub zbyt duże, to regulację widzi się przede wszystkim poprzez podatek gruntowy.

6. *Zagadnienie terytorialnej jednostki badawczej.* Należało też rozstrzygnąć problem terytorialnych jednostek badawczych; za najbardziej odpowiednią terytorialną jednostkę badawczą uznano powiat. Założono, że przyjmując do badania powiat, jako podstawową jednostkę terytorialną — kojarzymy najlepiej dwie zasady: 1) dostatecznej reprezentatywności, która wymaga objęcia badaniem możliwie dużego terenu i 2) zasady jednolitości warunków społeczno - ekonomicznych i produkcyjnych, która jest bardziej zapewniona na stosunkowo mniejszym terenie.

Chodzi bowiem o to, aby badania zostały przeprowadzone na terenie dostatecznie reprezentatywnym dla określonego rejonu społeczno-ekonomicznego. Chodzi w związku z tym o to, żeby teren badawczy odpowiadał danemu rejonowi charakterem struktury klasowej, poziomem i profilem produkcji rolnej itp. oraz żeby był pod tymi względami w maksymalnym stopniu jednolity².

*

Wytypowano do badań 2 powiaty: puławski w woj. lubelskim i krotoszyński w woj. poznańskim. Ten wybór podyktowany jest tym, aby już w pierwszej fazie badań, kiedy w dużym stopniu wypróbowywana jest sama metoda, mieć pogląd na działanie systemu świadczeń w 2 rejonach o całkowicie różnych warunkach ekonomicznych i odmiennej strukturze społecznej — w dodatku w rejonach o szczególnej wadze politycznej i ekonomicznej, rejonach niejako typowych dla naświetlania podstawowych różnic regionalnych w naszym kraju w ogóle. Samo to porównanie powinno nasunąć szereg istotnych i interesujących wniosków zarówno merytorycznych jak i metodycznych.

Przy typowaniu powiatów uwzględniono dane Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Skupu co do poziomu i realizacji świadczeń w poszczególnych powiatach, co do ewentualnych trudności w tym zakresie itp. Dodatkowym czynnikiem, który wzięto pod uwagę przy doborze powiatów,

² Wzięto także pod uwagę fakt, że w dotychczasowym systemie podatkowym powiat jest najmniejszą jednostką administracyjną, stanowiącą jednolity okręg ekonomiczny z punktu widzenia systemu podatkowego.

był wzgląd na posiadane dane monograficzne i badania specjalne. Wyboru obu powiatów dokonano w dużym stopniu dlatego, że na tym właśnie terenie była zebrana w r. 1952 ankieta o produkcji i obrotach głównymi artykułami rolnymi w około 500—900 gospodarstwach chłopskich wszystkich grup na powiat. Oczywiście, ankieta była zebrana z uwzględnieniem kryteriów typowości powiatu dla danego terenu i w związku z tym kierowanie się nią nie przeczy ogólnym zasadom doboru powiatów.

*

Z kolei chcemy przedstawić szereg wniosków, które nasuwają się na podstawie analizy materiału. Mają one oczywiście charakter hipotetyczny w związku z tym, iż materiał i zakres badań nie upoważniają na razie do szerszych uogólnień.

II. Niektóre zagadnienia sytuacji ekonomicznej gospodarstw

1. Porównanie obecnego poziomu spożycia z okresem przedwojennym.

Najbardziej rzucającą się w oczy zmianą w całej sytuacji ekonomicznej gospodarstw puławskich w porównaniu z okresem przedwojennym jest olbrzymi wzrost spożycia. Spożycie w gospodarstwie chłopskim — to podstawowa, przytłaczająca część jego ogólnego dochodu (80—95%). Można więc śmiało uznać, że zmiany w poziomie spożycia ilustrują w pełni zmiany w poziomie dochodów (nie mamy w tym zakresie na razie innych bezpośrednich porównywalnych danych).

Dla stosunków przedwojennych najbardziej charakterystyczne jest niezwykle niskie spożycie artykułów szlachetnych w gospodarstwach chłopskich. Według różnych źródeł przedstawiało się ono następująco:

T a b l i c a 2

Spożycie niektórych szlachetnych artykułów w drobnych gospodarstwach chłopskich śródkowych województw w Polsce kapitalistycznej a spożycie tych artykułów w biedniackich gospodarstwach pow. puławskiego w r. 1952. *na tzw. 1 osobę dorosłą.*

Artykuły	Za rok 1936/37 w woj. Kielce i Rzeszów wg badań W. Krzysztofika ³		Wg badań F. Dziedzica ⁴ za r. 1931 z woj. południow. (gosp. prowadzące rachunkow.) grupa 3—5 ha oraz częściowo 5—10 ha	W gospodarstwach biedniackich pow. puławskiego w r. 1952 na 1 osobę
	0,3—3,5 ha użytków roln.	W gosp. prowadzących rachunkowość grupa 2—5 ha		
Cukier	2,3	4,4	2,5	15,9
Tłuszcze	2,5	3,5	} 11,0	9,8
w tym słonina	0,4	1,4		9,3
Mięso	2,7	9,8		22,4
Jaja	ok. 40 szt.	ok. 80 szt.	52 szt.	90,3

³ W. Krzysztofik, *Gospodarstwa karłowate w świetle ankiety losowej*, PINGW, Warszawa 1939 r. str. 205.

⁴ Curzytek i Dziedzic, *Pomorskie gospodarstwa włościańskie na tle danych rachunkowości*, Toruń 1954 r. str. 58.

Zwróćmy uwagę, że rok 1936/37, który przyjmujemy jako podstawę dla oceny przedwojennego poziomu spożycia gospodarstw chłopskich (ankieta inż. Krzysztofika), jest rokiem stosunkowo dobrej koniunktury, że — jak to pokazuje porównanie obu szeregów danych odnoszących się do gospodarstw rachunkowych — w roku 1931/32 i we wszystkich prawdopodobnie latach kryzysu spożycie szlachetniejszych artykułów było o połowę niższe niż w r. 1936/37. Uwzględniając te i inne momenty, można śmiało stwierdzić, że mięsa, słoniny, cukru, a także jaj spożywa się obecnie w rodzinach pracujących chłopów lubelskich wielokrotnie więcej niż przed wojną.

Jest to obraz olbrzymiej rewolucji, jaka dokonała się w Polsce Ludowej w dziedzinie poprawy spożycia najszerzych mas chłopskich. Świadczy ona o zasadniczej poprawie całej sytuacji ekonomicznej tych gospodarstw. Wskazuje ona najoczywściej na zasadniczą zgodność efektów naszego systemu świadczeń z ogólnymi założeniami polityki ekonomicznej państwa ludowego na wsi, które ma na celu stałą i systematyczną poprawę poziomu życiowego najszerzych mas pracującego chłopstwa — poprawę, która w związku ze szczególnie niskim poziomem przedwojennym jest nawet, jak ogólnie wiadomo, szybsza niż wśród ludności miejskiej.

2. *Ocena aktualnego poziomu spożycia.* Mimo poważnego kroku napród, jaki dokonany został w dziedzinie spożycia w porównaniu z okresem przedwojennym, trudno aktualny poziom spożycia w gospodarstwach pracującego chłopstwa w Puławach uznać za zadowalającą.

Spożycie głównych artykułów pochodzenia rolniczego na 1 osobę.

T a b l i c a 3

Artykuły	Ogólna wielkość spożycia na 1 osobę		
	biedniak	średniak mocny	kułak
Mąka pszenna w kg	64,8	65,6	83,1
Mąka żytnia „	80,4	95,6	57,8
Ziemniaki „	222,4	211,8	206,5
Cukier „	15,9	25,4	23,2
Mleko w l.	241,4	251,0	259,5
Masło w kg	0,8	1,0	1,7
Słonina „	9,3	10,0	10,0
Mięso „	22,4	24,2	28,3
Jaja w szt.	90,3	124,7	145,0

W biedniackich gospodarstwach jeszcze dziś podstawą wyżywienia jest spożycie ziemniaków i tańszych artykułów. Artykuły wysoko-kaloryczne, białkowe i tłuszcze spożywane są w ilościach mniejszych niż we wszyst-

kich innych gospodarstwach. Dopiero w gospodarstwach mocnego średniaka względny brak chleba i artykułów zbożowych zostaje całkowicie zlikwidowany. Ich spożycie sięga tu maksimum, a ziemniaki są spożywane w nieco mniejszych ilościach niż u biedniaka.

Ogólna wymowa wszystkich tych danych polega na tym, że w większości rodzin pracującego chłopstwa w powiecie puławskim (najprawdopodobniej nie tylko w powiecie puławskim) poziom spożycia jest jeszcze niski, że Polska Ludowa ma jeszcze wiele do zrobienia w zakresie podniesienia poziomu życiowego mas chłopskich, zwłaszcza we wschodnich rejonach kraju. Droga do tego prowadzi tylko przez podniesienie produkcji rolnictwa. Niestety, jak dotąd, tempo wzrostu produkcji gospodarstw chłopskich pozostaje daleko w tyle za rewolucją w poziomie spożycia tych gospodarstw, mimo znacznych możliwości wzrostu produkcji i wydajności pracy.

3. *Podział dochodu, reprodukcja.* W roku 1952 poziom produkcji i dochodów gospodarstw chłopskich — przy istniejącej w Polsce Ludowej dążności do stałego podniesienia ich stopy życiowej — nie zabezpieczył normalnego przebiegu reprodukcji. Na podstawie analizy dynamiki wartości majątku gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną w latach 1951/52 i 1952/53 można, wydaje się, wysunąć tezę, że w powiecie puławskim nie osiągnięto w r. 1952 na ogół nawet reprodukcji prostej. W związku z tym nie uwzględniono akumulacji w dokonanym szacunku podziału dochodu w gospodarstwach chłopskich. Szacunek ogólnego dochodu poszczególnych grup gospodarstw, schemat jego podziału na świadczenia i spożycie przedstawia się następująco:

T a b l i c a 4

Dochód ogólny, świadczenia, spożycie w zł.

Wyszczególnienie	biedniak	średniak słaby	średniak mocny	kułak
Dochód ogólny	9742	13669	17334	26510
Świadczenia	313	1063	2558	7455
Spożycie ogólne na 1 rodzinę	9429	12606	14776	19055
Spożycie na 1 osobę	3143	3317	3518	4234

4. *Przychody pieniężne.* Poważnym źródłem gotówki (przede wszystkim dla gospodarstw biedniackich, ale w istotnym stopniu także dla mniejszych gospodarstw średniackich) jest w Puławach zarabkowanie poza gospodarstwem — w socjalistycznym przemyśle, w spółdzielczości itd. zarobki te mają olbrzymie znaczenie dla zrównoważenia bilansu pieniężnego tych gospodarstw. Stanowią one przeciętnie $\frac{1}{3}$ ogółu przychodów biedniackich gospodarstw. Są w dużym stopniu podstawą osiągniętego poziomu dochodów i spożycia. Rodziny, które osiągają szczególnie

wysokie dochody z pracy zarobkowej, mają znacznie wyższy od przeciętnego poziom życiowy.

Dla ogółu gospodarstw chłopskich podstawą przychodów pieniężnych jest jednak produkcja towarowa.

Charakterystyczną cechą przychodów z produkcji towarowej puławskich gospodarstw jest to, że we wszystkich grupach gospodarstw opierają się one na dwóch zasadniczych źródłach:

a) na przychodach z produkcji towarowej trzody stanowiących około $\frac{1}{4}$ ogółu przychodów pieniężnych (od 27,9% w gospodarstwach biedniackich do 22,2% w gospodarstwach kułackich),

b) na przychodach z upraw przemysłowych, przede wszystkim buraków cukrowych; łącznie uprawy te dają około 20% ogółu przychodów.

W sumie więc te dwie gałęzie produkcji dają około połowy wpływów pieniężnych we wszystkich grupach gospodarstw. Oczywiście w strukturze przychodów z produkcji towarowej występują cechy specyficzne dla poszczególnych grup gospodarstw. Tak np. przychody gospodarstw biedniackich opierają się w znacznie większym stopniu niż przychody innych grup na produkcji zwierzęcej. Przewaga przychodów z produkcji zwierzęcej nad przychodami z produkcji roślinnej istnieje też w gospodarstwach słabego średniaka. Poważną rolę w tych przychodach — zmniejszającą się w miarę wzrostu gospodarstw — odgrywa hodowla drobiu i produkcja jaj. Gospodarstwa kułackie są jedynymi, które istotną część swoich wpływów pieniężnych (17,7%) opierają na towarowej produkcji zbóż.

To, że ekonomika puławskich gospodarstw kułackich opiera się w mniejszym stopniu niż innych gospodarstw na intensywnych gałęziach produkcji (hodowla, uprawy przemysłowe) — pozwala wysunąć przypuszczenie, że w tych gospodarstwach istnieje stosunkowo dobra korelacja między stanem siły roboczej w gospodarstwie a wielkością gospodarstwa, lepsza niż w gospodarstwach kułackich w innych rejonach kraju. Powierzchnia użytków wynosi tu bowiem przeciętnie około 11 ha. Umożliwia to podniesienie produkcji drogą intensyfikacji, a nie ekstensywnego rozszerzenia upraw zbożowych, tym bardziej, że gospodarstwa te mogą w powiecie puławskim łatwo zdobyć taną najemną siłę roboczą w wyniku dużego rozdrobnienia gospodarstw. Wydaje się, że tego rodzaju sytuacja powinna stwarzać w puławskich gospodarstwach kułackich stosunkowo większą niż gdzie indziej łatwość ponoszenia świadczeń wymierzanych nie od rozmiaru produkcji, lecz od poszczególnych rodzajów użytków rolnych.

Wysokie przychody z upraw przemysłowych w tych gospodarstwach i możliwość intensyfikacji gospodarki ułatwiona jest też dzięki wysokiej jakości gleby.

5. *Rozchody pieniężne, siła nabywcza, podział spożycia na artykuły rolne i przemysłowe.* Szacunek rozchodów pieniężnych gospodarstw puławskich wg podstawowych kierunków daje następujący wynik:

Siła nabywcza poszczególnych grup gospodarstw wyraża się w sumie pieniędzy, jaką dysponują po zrealizowaniu świadczeń. Wskaźnik ten — w zestawieniu z innymi (produkcja globalna, czysta, towarowa, przychody pieniężne) — stosunkowo mało różni się w poszczególnych grupach go-

T a b l i c a 5

Bilans rozchodów pieniężnych

Wyszczególnienie	Biedniak		Słaby średniak		Mocny średniak		Kulak	
	w zł	%	w zł	%	w zł	%	w zł	%
Ogólna suma pienięż- nych rozchodów	7022	100	9755	100	11958	100	19779	100
1. świadczenia	313	4,5	1063	10,9	2558	21,4	7455	37,7
2. wyd. na produkcję	3293	46,4	3844	39,5	5350	44,8	6000	30,3
3. wyd. na spożycie	3416	49,1	4848	49,6	4050	35,8	6324	32,0
Spożycie na 1 osobę	1139	x	1276	x	964	x	2012	x

spodarstw. W grupach pracujących chłopów siła nabywcza w przeliczeniu na 1 osobę jest jednakowa w każdej grupie i wynosi 2240—2280. Tylko w gospodarstwach kulackich jest ona w przeliczeniu tak na gospodarstwa, jak i na głowę wyższa (2740 zł na osobę).

Dane te nasuwają wniosek, że w grupach pracującego chłopstwa cały przyrost siły nabywczej pochłaniają w miarę wzrostu obszaru gospodarstw wzrastające potrzeby produkcyjne gospodarstwa. W wyniku tego ilość pieniędzy pozostająca na spożycie w przeliczeniu na 1 osobę jest najmniejsza właśnie u mocnego średniaka.

T a b l i c a 6

Podział spożycia na część naturalną i zakupioną w zł.

S p o ż y c i e	Biedniak	Średniak słaby	Średniak mocny	Kulak
Ogółem	3143	3317	3518	4234
Część zakupiona	1139	1276	964	1405
Część naturalna	2004	2041	2554	2829

Stawiałoby to w szczególnym świetle sprawę większych gospodarstw średniackich. Każe bowiem przypuszczać, że ich sytuacja jest dość trudna, a bilans pieniężny dość napięty. Dalsze wyniki badań nasuwają nieodparcie wniosek, że sytuacja ta ma swoje podstawowe źródło w niskim poziomie produkcji i kultury rolnej gospodarstw chłopskich powiatu. Wskazują one, że w gospodarstwach tych tkwią liczne łatwe do wykorzystania a nie wykorzystane rezerwy.

III. *Niektóre zagadnienia systemu świadczeń*

Wyniki badań wskazują na szereg zalet naszego systemu świadczeń. Omówimy przykładowo ważniejsze z nich.

1. *Przychodowość i hektar przeliczeniowy jako czynniki realizacji „hektarowej zasady” w systemie świadczeń.* Nasz system świadczeń obciąża poszczególne gospodarstwa nie w zależności od konkretnych wyników osiąganych przez nie, tzn. od ich dochodów czy produkcji, ale w zależności od ich obiektywnych warunków produkcji i pozycji społeczno-ekonomicznej, w zależności od tego, ile mogą i powinny średnio wyprodukować i ile mogą w związku z tym świadczyć. Gospodarstwa jednej klasy społecznej ponoszą jednakowe świadczenia, jeśli mają jednakowe warunki produkcji, tzn. niezależnie od tego, czy z ziemi tej potrafią więcej lub mniej wygospodarować. Postulat ten jest jedynie słuszny. Nie przekreśla on, lecz podtrzymuje jedną z podstawowych zasad naszej polityki gospodarczej, jaką jest materialne zainteresowanie gospodarstw chłopskich w podnoszeniu ich produkcji.

Nie trudno by nam było wskazać dla przykładu w szeregu tych samych gmin i gromad wiele gospodarstw, mających identyczne warunki glebowe, prowadzących jednak w zgoła odmienny sposób swe gospodarstwa. Przychodowość tych gospodarstw jest wówczas przyjmowana za identyczną, wymiar podatkowy oczywiście też, ale dochód uzyskany przez każde z tych gospodarstw jest różny i w każdym przypadku odpowiada poziomowi, na jakim gospodarstwo jest prowadzone.

Pewne pojęcie o tym zjawisku daje np. poniższa tablica ilustrująca ze względu na stan posiadania trzody chlewnej różny poziom gospodarstw należących do jednej grupy przychodowości w r. 1952.

T a b l i c a 7

Gospodarstwa 7⁵ grupy przychodowości 4 strefy ekonomicznej wg stanu posiadania trzody

Wyszczególnienie	Liczba gospodarstw posiadających trzodę chlewną					
	w sztukach na 1 gospodarstwo					
	o	1-2	3-5	6-9	10 i więcej	Razem
Liczba gospodarstw	5	48	39	3	4	99

Każda „grupa przychodowości” podobnie jak i każda „grupa hektarów przeliczeniowych” obejmuje gospodarstwa różniące się nieco wielkością, gospodarstwa o lepszych i gorszych glebach, gospodarstwa z większym odsetkiem łąk i pastwisk w stosunku do ogólnej powierzchni użytków, jak i gospodarstwa małołąkowe i bezłąkowe. Przychodowość pozwala te gospodarstwa złączyć w jedną grupę na tej podstawie, że wpływ tych różnic nawzajem się znosi, że działają one w kierunku wyrównywania ogólnego poziomu produkcji poszczególnych grup gospodarstw.

⁵ 7 grupa przychodowości obejmowała w 1952 r. gospodarstwa o przychodowości 5701—6700 zł.

W tablicy 8, którą niżej zamieszczamy, pokazano 5 grup gospodarstw różniących się między sobą strukturą użytków i klasą gleb (pkt. IV). Na podstawie przychodowości gospodarstwa te połączone zostały w jedną grupę i otrzymały jednakowy wymiar podatkowy. Łatwo jest jednak dostrzec, że mimo różnic zachodzących w ekonomice poszczególnych grup ich efektywna siła ekonomiczna albo zdolność wytworzenia określonej produkcji — przy przyjęciu przeciętnych norm wydajności — jest mniej więcej jednakowa. Wyraża się to w tym, że gospodarstwa o większej powierzchni użytków rolnych i niższej jakości gleby posiadają nieco wyższą produkcję zwierzęcą. Natomiast gospodarstwa o większym areale ziemi ornej, mniejszym odsetku łąk i wyższej klasie gleb posiadają lepszą strukturę zasiewów: wyższy odsetek pszenicy, buraków cukrowych i innych upraw przemysłowych. Na podstawie tej lepszej struktury zasiewów oraz przede wszystkim dzięki znacznie lepszej glebie uzyskują one najprawdopodobniej wyższe plony. Stąd też posiadają one ogólnie większą produkcję roślinną.

Inne dane pokazują zasadniczą słuszność przyjęcia za podstawę wymiaru zbóż hektara przeliczeniowego gruntów ornych. Rozbicie np. grupy gospodarstw o zbliżonej ilości ha przeliczeniowych na podgrupy wg wskaźnika jakości gleby pozwoliło stwierdzić (dane pochodziły z zeznań chłopów zebranych w ankiecie o produkcji i obrotach artykułami rolnymi w r. 1952), że plony zbóż pozostają w prostym stosunku do jakości gleby. Wyniki te potwierdzają więc słuszność hektara przeliczeniowego jako podstawy wymiaru dostaw zbóż.

2. *Powiązanie poszczególnych elementów świadczeń.* Wyniki badań wskazują na dość dużą, lecz pożyteczną elastyczność naszego systemu świadczeń. Pod tym względem zasadniczą rolę odgrywa wzajemne powiązanie między 3-ma grupami nieco odmiennie ustawionych świadczeń.

1. Obowiązkowe dostawy zbóż wymierzone są od hektarów przeliczeniowych gruntów ornych i zawierają dużą progresję. Do tej grupy zaliczamy także dostawy ziemniaków, wymierzone wprawdzie od użytków fizycznych, lecz zawierające także progresję.

2. Obowiązkowe dostawy trzody i mleka są wymierzone od całej fizycznej powierzchni użytków na podstawie jednolitej normy powiatowej jednakowej dla wszystkich gospodarstw⁶.

3. Podatek gruntowy jest wymierzony od „przychodowości“, uwzględniającej także całą powierzchnię użytków, ale w zależności od klas gleby, tzn. będącej czymś w rodzaju „przeliczeniowych użytków rolnych“. Zawiera on ostrą progresję. W zależności od różnic zachodzących w tych elementach gospodarstwa otrzymują różny wymiar poszczególnych świadczeń.

⁶ Warto zwrócić uwagę, że i te — jednakowe dla wszystkich gospodarstw — normy z 1 ha zawierają w rzeczywistości progresję, mimo iż nie jest ona zewnętrznie uwidocznioma. Tkwi ona w tym, że zwykle globalna i towarowa produkcja mleka i trzody nie wzrasta w większych gospodarstwach o tyle, by w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych była równa odpowiedniej produkcji w gospodarstwach mniejszych. Prawdopodobną jest, że w przeliczeniu na 1 ha produkcja tych artykułów spada w miarę przeciętnej wielkości gospodarstw.

T a b l i c a 8

Świadczenia niektórych grup gospodarstw o zbliżonej sile ekonomicznej (jednakowy poziom produkcji globalnej).

	G r u p y				
	1	2	3	4	5
I. Liczba gospodarstw	5	13	17	22	7
II. Produkcja 1 gosp.	31324	31480	31562	33727	29449
III. Świadczenia:					
1. podatek w zł na 1 gosp.	2002	1907	1969	1926	2068
2. zboże w kg „	270	410	560	840	1090
3. ziemniaki „	540	770	980	1260	1630
4. żywiec w kg „	261	206	207	188	173
5. mleko w l. „	667	539	518	460	444
6. ogółem świadczenia w wyrazie pieniężnym w zł na 1 gosp.	4036	3808	4060	4229	4642
IV. Niektóre elementy ekonomiki gosp.					
użytki rolne ogółem	5,75	5,21	5,14	4,59	4,32
grupy orne	3,11	4,08	4,36	4,36	4,17
łaki i pastwiska	2,64	1,13	0,78	0,23	0,15
odsetek łąk w użytkach roln.	45,9	21,7	15,2	5,0	3,5
grunty orne w ha przelicz.	3,39	4,54	5,49	6,43	7,21
jakość gleby ornej	1,09	1,11	1,26	1,42	1,73
V. Struktura zasiewów					
Ogółem grupy orne	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
pszenica	3,4	6,8	7,4	9,4	13,2
pozostałe 3 zboża	49,1	49,1	52,4	41,5	42,3
ziemniaki	18,4	14,6	14,5	14,3	11,8
buraki cukrowe	2,8	3,2	4,6	5,2	4,2
inne przemysłowe	1,2	1,0	1,6	1,5	2,6
pozostałe zasiewy	26,1	25,3	19,5	28,1	25,9
VI. Wartość produkcji roślinnej w zł na 1 gospod.	17278	18489	19165	19701	18030
VII. Wartość produkcji zwierzęcej w zł na 1 gospod.	14046	12991	12397	14026	11419

Najogólniej można by sformułować następujące wnioski wynikające z tablicy 8:

1) każda grupa gospodarstw o zbliżonym poziomie produkcji globalnej i różnym areale użytków rolnych zawiera w sobie gospodarstwa o różnorodnej strukturze. Ta różna struktura użytków (różny w nich udział łąk i pastwisk) rzutuje z kolei na kierunek ekonomiki tych gospodarstw. Gospodarstwom o zwiększającym się areale z reguły towarzyszy gorsza jakość gruntów ornych. Kierunek gospodarki jest tu raczej hodowlany.

Gospodarstwom o znniejszającym się udziale łąk towarzyszy wysoka jakość gleby, główny kierunek gospodarki — to produkcja roślinna, w szczególności pszenica i rośliny przemysłowe;

2) obciążenia z tytułu dostaw obowiązkowych w produkcji roślinnej, oparte na hektarach przeliczeniowych i zawierające progresję, są wyższe w gospodarstwach o niskim odsetku łąk i pastwisk i stosunkowo niższe w gospodarstwach o wysokim odsetku łąk (wynika to z większej ilości ha przeliczeniowych w tych pierwszych). Kształtujący się wyższy poziom produkcji roślinnej w tych pierwszych i niższy jej poziom w ostatnich wskazuje na słuszność przyjęcia hektara przeliczeniowego za przedmiot obciążenia dostawami obowiązkowymi zbóż.

3) obciążenia z tytułu dostaw obowiązkowych w produkcji zwierzęcej są wyższe w gospodarstwach o większym odsetku łąk. Wyniki badań wskazują więc na słuszność także i tej korelacji w grupie gospodarstw o jednolitej sile ekonomicznej⁷. Bilans 4-ch artykułów, realizowanych w ramach dostaw obowiązkowych, wykazuje, że gospodarstwa łąkowe dysponują większymi nadwyżkami w ziemniakach aniżeli gospodarstwa małołąkowe. Wynika to głównie z mniejszego obciążenia w produkcji roślinnej tych pierwszych. W ten sposób sam system dostaw, uwzględniając warunki glebowe a zatem kierunek produkcji poszczególnych gospodarstw, stwarza dogodne warunki rozwoju hodowli gospodarstwom łąkowym. Większa baza paszowa, po uwzględnieniu również siana, pozwala bowiem tym gospodarstwom na rozszerzenie hodowli i realizację wyższego obciążenia dostawami żywca i mleka;

4) rola podatku gruntowego, którego wymiar dokonywany jest na podstawie bardziej syntetycznego wskaźnika ekonomiki gospodarstwa — przychodowości, wyraża się między innymi i w tym, że uwzględniając całość użytków rolnych — powinien on regulować i w pewnym stopniu uzupełniać kształtowanie się obciążeń z tytułu dostaw obowiązkowych. W badanych gospodarstwach obciążenie podatkowe jest właśnie wyrównane we wszystkich gospodarstwach o zbliżonej sile ekonomicznej (przy różnicy w strukturze użytków rolnych i kierunku produkcji), czyli jest najbardziej skorelowane z poziomem produkcji globalnej. Wydaje się, że skorelowanie obciążeń podatkowych z możliwą do osiągnięcia w danych warunkach średnią wartością produkcji globalnej jest najbardziej słuszne z punktu widzenia zasady materialnego zainteresowania gospodarstw.

3. *Zagadnienie klasowego grupowania gospodarstw w systemie świadczeń.* Przychodowość i hektar przeliczeniowy spełniają w naszym systemie świadczeń nie tylko funkcję podstawy wymiaru, ale stanowią też kryterium grupowania gospodarstw, gdyż na ich podstawie zbudowana jest odpowiednia ewidencja i sprawozdawczość świadczeń.

Ma to jednak daleko większe niż tylko ewidencyjno-statystyczne znaczenie. Fakt ten ma duże znaczenie praktyczno-polityczne. Cechą charakterystyczną naszego systemu świadczeń jest, że stanowi on jedno z podstawowych narzędzi naszej polityki społeczno-ekonomicznej na wsi, której ogólnym celem jest umocnienie sojuszu robotniczo-chłopskiego dro-

⁷ Pod pojęciem jednakowej siły ekonomicznej rozumiemy przede wszystkim wynikającą z obiektywnych warunków zdolność do osiągnięcia zbliżonego poziomu potencjalnej produkcji globalnej.

gą realizacji trójjedynnej zasady Lenina w stosunku do poszczególnych klas na wsi. Analizując klasowy charakter różnych zjawisk naszego życia i naszej polityki gospodarczej, opieramy się na grupach przychodowości i hektarów przeliczeniowych i w stosunku do tych grup realizujemy naszą politykę.

Problem polega na tym, żeby stwierdzić, w jakim stopniu słuszny i właściwy jest każdy z tych sposobów grupowania, w jakim stopniu ułatwia on realizację klasowej polityki, której narzędzie stanowi, i jaką jej zapewnia precyzję.

Analiza tego zagadnienia nasuwa wiele argumentów przemawiających za naszym systemem świadczeń także i z tego punktu widzenia. Okazuje się, że zarówno hektar przeliczeniowy jak — i to przede wszystkim — przychodowość stanowią znacznie lepsze, bardziej precyzyjne kryteria klasowego grupowania gospodarstw niż wszelkie „fizyczne” wskaźniki ogólnej powierzchni, areału użytków itp.

W każdej bowiem grupie klasowej zestawionej na podstawie kryterium hektara przeliczeniowego lub przychodowości najbardziej charakterystyczne cechy tej grupy zostają uwydatnione i podkreślone. W grupie biedniackiej nasilają się charakterystyczne cechy biedniackie, w grupie kułackiej — kułackie itp.

Takimi np. charakterystycznymi cechami były w powiecie puławskim w r. 1952 dla odpowiednich grup klasowych:

dla biedniackich — nie posiadanie konia i posiadanie jednej sztuki bydła,

dla słabego średniaka — posiadanie jednego konia i jednej sztuki bydła,

dla mocnego średniaka — posiadanie jednego konia i dwóch krów,

dla kułaka — w zasadzie posiadanie dwóch koni i więcej bydła.

Wszystkie te cechy wyraźniej i czyściej występują w ugrupowaniu wg hektarów przeliczeniowych i przychodowości⁸ niż w innych.

4. *Wielkość świadczeń.* W toku badania bilansów (produkcja i rozchody) artykułów będących przedmiotem dostaw obowiązkowych ustalono szereg wskaźników dla poszczególnych grup gospodarstw. Mimo niewysokich w zasadzie norm dostaw, gospodarstwa puławskie nie wykazują w zakresie artykułów objętych dostawami większych nadwyżek towarowych. Najlepsza stosunkowo jest sytuacja na odcinku trzody. Specyficzne trudności odczuwały gospodarstwa puławskie w r. 1952 w zakresie ziemniaków — w wyniku szczególnie dotkliwego nieurodaju. Napięta była też sytuacja na odcinku bilansu zbóż. Pod tym względem rozdrobnione gospodarstwa puławskie nigdy nie były towarowe. Już w r. 1952, kiedy pomoc paszowa w ramach kontraktacji nie była jeszcze w pełni rozwinięta, puławskie gospodarstwa biedniackie otrzymywały tylko tą drogą więcej zboża od państwa niż sprzedawały w dostawach obowiązkowych. Cały jednak powiat puławski jest w zakresie zbożowym deficytowy i poważnym źródłem zaspokajania gospodarstw w tym zakresie jest dokupno chleba.

Analiza bilansów podstawowych produktów rolnych stawia z całą ostrością problemy niskiej produktywności i niewykorzystanych rezerw

⁸ Wg metody, którą omówiliśmy w części metodycznej.

w gospodarstwach puławskich, które to problemy niżej omówimy bardziej szczegółowo.

Ocena wielkości podatku w różnych grupach pozwala stwierdzić, że dla gospodarstw biedniackich nie stanowi on poważniejszego obciążenia. Podatek wynosi przeciętnie około 200—250 zł na gospodarstwo. Wywiązanie się z obowiązku podatkowego nie stwarza dla większości tych gospodarstw poważniejszych trudności. Gospodarstwa biedniackie, które z jakichś względów znajdują się w ciężkiej sytuacji, korzystają w pierwszym rzędzie z prawa do ulg. Także gospodarstwa słabego średniaka nie odczuwają zbyt silnie ciężaru podatkowego. Oplacają one podatek kosztem stosunkowo małej części swego dochodu. W gospodarstwach mocnego średniaka podatek stanowi już — w liczbach absolutnych stosunkowo poważniejszą kwotę, bo wynosi od 2000—3000 zł i w związku z tym jest już nieco poważniejszym problemem. Faktyczny jednak odsetek dochodu, jaki gospodarstwa te zużywają dla opłacenia podatku jest i tu znacznie mniejszy od obowiązującej normy podatkowej. Pochodzi to stąd, że produkcja czysta jest znacznie wyższa we wszystkich grupach gospodarstw od tzw. „przychodowości“ podatkowej, która stanowi podstawę wymiaru podatku. Oto odpowiednie dane:

T a b l i c a 9

Przychodowość, produkcja czysta i norma podatku.

Stosunek wymiaru podatkowego do	G r u p a g o s p o d a r s t w			
	Biedniak	Średniak słaby	Średniak mocny	Kułak
Przychodowości	9,1	15,7	25,7	43,8
Produkcji czystej	3,0	8,0	16,1	32,0
Przychodowości w zł	2216	5883	10482	19278
Produkcja czysta w zł	6748	11508	16784	26372

Trudności w wywiązaniu się z obowiązku świadczeń odczuwają przede wszystkim gospodarstwa ekstensywne na niskim poziomie, a gospodarstwa przeciętne na średnim poziomie dają sobie w pełni radę. Szczególnie interesujące są dane dotyczące zaległości w świadczeniach. Okazuje się, że gospodarstwa zalegające ze świadczeniami zalegają z reguły we wszystkich rodzajach świadczeń — zarówno w podatku, jak i w dostawach zbóż, trzody, mleka, itd. Charakterystyczne jest, że gospodarstwa zalegające w poważnym stopniu ze świadczeniami — stanowią w poszczególnych grupach tylko od 15—25% ogółu gospodarstw danej grupy. Na nie własnie już wypada jednak 70% i więcej wszystkich zaległości w powiecie. Jeśli sięgnąć do przyczyn, dlaczego te gospodarstwa zalegają i skąd pochodzą ich trudności w wywiązaniu się ze swych obowiązków, to można łatwo stwierdzić, że trudności te wynikają ze stanu produkcyjnego tych gospodarstw, z ich ekstensywnej i małotowarowej gospodarki.

Okazuje się, że puławskie gospodarstwa, które mają trudności w wywiązaniu się ze świadczeń, mają znacznie słabiej rozwiniętą niż przeciętnie ogół gospodarstw produkcję trzody i roślin przemysłowych. I właśnie dlatego nie posiadają one środków finansowych. Te dwie bowiem gałęzie produkcji stanowią podstawowe, jak widzieliśmy, źródło przychodów pieniężnych we wszystkich grupach gospodarstw. Jeśli one są słabo rozwinięte, to gospodarstwa nie są w stanie realizować przeciętnego wymiaru świadczeń. Jeśli więc niektóre gospodarstwa są szczególnie zacofane, to oczywiście sytuacja ich jest ciężka — ciężka dla nich samych i, niestety, pośrednio także dla kraju. I w tym przypadku jak i w innych analiza realizacji świadczeń oraz sytuacji ekonomicznej gospodarstw prowadzi prosto do zagadnienia problemu produkcji rolnej, do zagadnienia niewykorzystanych rezerw i możliwości produkcyjnych.

IV. *Niektóre zagadnienia poziomu produkcji rolnej*

Powszechnie wiadomo, że poziom produkcji rolnej w powiecie puławskim nie jest wysoki. Plony zbóż wahają się około 12,5 q z hektara, mleczność jest niższa od przeciętnej w kraju. Przed rolnictwem powiatu stoi szereg poważnych problemów, których prawidłowe rozwiązanie może dopiero zadecydować o dalszym wzroście produkcji. Na czoło wysuwają się tu: 1) problem zbożowy, 2) problem nierównomiernej intensywności gospodarki chłopskiej, 3) problem hodowlany.

1. *Problem zbożowy.* Problem zbożowy jest w powiecie puławskim problemem wysokości plonów. Są one — jak na naturalne warunki puławskie — niewspółmiernie niskie. Gleby puławskie należą do lepszych w kraju. W związku z rozdrobnieniem gospodarstw obsada inwentarza na 100 ha jest dużo wyższa od przeciętnej w kraju. W związku z tym są tu stosunkowo dobre warunki dla intensywnego naturalnego nawożenia. Przyczyn więc niskiej wydajności ziemi w powiecie puławskim należy szukać w niskim poziomie agrotechniki, tzn. uprawy i pielęgnacji roślin. Nawożenie naturalne, choć ilościowo stosunkowo duże (w związku z wysokim wskaźnikiem obsady inwentarza na 100 ha gruntów ornych), nie ma także pełnej mocy produkcyjnej ze względu na bardzo niewłaściwe warunki przechowywania obornika w większości gospodarstw (wskutek czego traci on dużą część swej wartości nawozowej).

Właśnie niskie plony stwarzają gospodarstwom chłopskim powiatu puławskiego trudności w bilansie zbóż. Zrównoważenie bilansu zależy w dużym stopniu od pomocy paszowej, jaką otrzymują gospodarstwa od państwa z tytułu kontraktacji trzody. Okazuje się, że powiat jest deficytowy w zakresie produkcji zbóż, choć posiada wszelkie warunki, żeby nie tylko być samowystarczalnym pod tym względem, ale dawać pewne nadwyżki.

2. *Problem nierównomiernej intensywności gospodarstw chłopskich.* Pozornie mogłoby się wydawać, że gospodarstwa puławskie prowadzą dość intensywną gospodarkę. Przypuszczenie takie nasuwa się choćby z faktu stosunkowo wysokiego stanu inwentarza. Poza tym np. odsetek upraw przemysłowych w ogólnej strukturze zasiewów wynosi tu 4,2%, podczas gdy w całym województwie lubelskim — tylko 2,8%. Buraki cukrowe

zajmują we wszystkich gospodarstwach powiatu średnio o 67% więcej zasiewów niż przeciętnie w województwie. Gospodarstwa wszystkich grup społecznych osiągają blisko $\frac{1}{2}$ swoich dochodów pieniężnych z produkcji roślin przemysłowych (szczególnie buraka cukrowego) i trzody chlewnej. Oba te działy produkcji rolnej są bardzo pracochłonne, a w związku z tym doskonale nadają się dla gospodarstw puławskich, które wskutek swojego rozdrobnienia mają nadmiar siły roboczej.

Przegląd poszczególnych gospodarstw chłopskich w pow. puławskim wykazuje jednak, że ta intensywność produkcji jest bardzo nierównomierna.

W szczególności w grupie większych gospodarstw⁹ rośliny przemysłowe uprawia i kontraktuje drobna tylko część ogólnej liczby tych gospodarstw. Jeśli porównać procentowy udział upraw przemysłowych w strukturze zasiewów poszczególnych grup gospodarstw powiatu puławskiego z odpowiednimi danymi np. powiatu krotoszyńskiego, to wynik będzie bardzo niekorzystny dla Puław.

Podobnie przedstawia się sprawa z produkcją trzody. Jest ona bardzo nierównomiernie rozwinięta we wszystkich grupach gospodarstw. Jest bowiem duży odsetek gospodarstw, w których stan trzody nie zabezpiecza możliwości towarowej produkcji.

W rzeczywistości dopiero gospodarstwa posiadające 3 — 5 sztuk trzody można uważać za gospodarstwa o kierunku hodowlanym. Spośród nich rekrutują się stali dostawcy trzody także w ramach kontraktacji. Odsetek takich gospodarstw nie jest wysoki (biedniackie 16,3%, średniackie mniejsze 36,9%, większe 41%, kułackie 59,1%), szczególnie, jeśli się weźmie pod uwagę rozmiary świadczeń na rzecz państwa rosnące w miarę wzrostu wielkości gospodarstwa. Liczba zrealizowanych w r. 1952 kontraktów jest mniejsza niż liczba gospodarstw (na 100 gospodarstw przypada 87 kontraktów). Jeśli się przyjmie, że część tych gospodarstw (zwłaszcza hodowlanych) kontraktuje co najmniej dwie sztuki rocznie, odsetek kontraktujących spadnie do około 50%, a może i niżej. Pozostałe gospodarstwa nie są objęte kontraktacją trzody chlewnej i nie korzystają z pomocy państwa.

Na pozorny charakter intensywności produkcji rolnej w gospodarstwach puławskich wskazuje ponadto szereg innych momentów. Zwróćmy w tym miejscu uwagę na jeszcze jeden tylko, mianowicie na rolę pszenicy w strukturze upraw zbożowych. Jest ona bardzo nikła. Podczas gdy w woj. lubelskim pszenica zajmuje średnio $\frac{1}{6}$ powierzchni zbożowych, to w pow. puławskim — tylko 1/10. Tymczasem Puławy posiadają aż 68% gleb w klasie I i II (pszennoburaczane gleby) a województwo średnio tylko 50%. Ponadto Puławy mają tylko 6% najniższych klas V i VI w porównaniu z 14%, jakie wykazuje średnio całe województwo.

Tak więc możliwości intensyfikacji produkcji rolnej w powiecie puławskim są bardzo duże i bardzo wszechstronne, co ciekawsze — obejmują one nawet te dziedziny produkcji rolnej, które dość poważnie rozwinęły się już w znacznej liczbie gospodarstw.

Wyjście z ciężkiej sytuacji produkcyjnej powiatu nie jest łatwe i wy-

⁹ Chodzi szczególnie o większe gospodarstwa średniackie; gospodarstwa kułackie wskutek stosunkowo małej liczebności odgrywają w Puławach mniejszą rolę.

maga umiejętnego kierownictwa, dużej znajomości rolnictwa i jego ekonomiki, całego szeregu zdecydowanych posunięć obejmujących wszystkie gałęzie gospodarki rolnej.

3. *Problem hodowlany.* Problem hodowlany (i problem bazy paszowej) jest najtrudniejszym problemem gospodarki rolnej powiatu puławskiego. Tutaj jak w soczewce skupiają się i wypuklają wszystkie sprzeczności i wewnętrzne dysproporcje gospodarki chłopskiej, a przede wszystkim nierównomierność rozwoju hodowli trzody i bydła oraz nienadążanie rozwoju bazy paszowej za potrzebami hodowli.

Stosunkowo poważny rozwój produkcji trzody chlewnej w wielkiej części gospodarstw puławskich ma w dużym stopniu podstawę w rozdrobnieniu tych gospodarstw i — co za tym idzie — w potrzebie rozwinięcia pracochłonnych gałęzi produkcji umożliwiających pełniejsze wykorzystanie siły roboczej tych gospodarstw.

Zaopatrywanie gospodarstw chłopskich w pasze treściwe niezbędne dla produkcji trzody na skalę towarową wzięło na siebie w zasadzie państwo. Jak bowiem stwierdziliśmy, powiat puławski jest deficytowy pod względem zbożowym. Ziemniaki niezbędne dla hodowli stosunkowo dużej ilości trzody muszą gospodarstwa wyprodukować same. Ziemniaki wymagają zaś dużych dawek obornika. W związku z tym właśnie gospodarstwa puławskie utrzymują od lat stosunkowo duże — jak na ich możliwości — ilości bydła na małym areale. Przeciętna obsada bydła na 100 ha użytków rolnych jest wyższa od przeciętnej krajowej — przy niewielkim udziale łąk i pastwisk stanowiących naturalną bazę paszową dla bydła w ogólnej strukturze użytków rolnych.

Większość gospodarstw puławskich ma duże trudności w wyżywieniu obecnego stanu inwentarza. Kondycja jego jest w związku z tym słaba; bydlę jest niedożywione, a stąd — mało produktywne.

Wszystko wskazuje na to, że głównym pożytkiem, jakiego spodziewają się gospodarstwa od bydła, jest obornik. Oczywiście rezygnują one w ten sposób z najbardziej dochodowego produktu hodowli bydła, jakim jest mleko. Hodowla bydła zostaje zepchnięta do pozycji gałęzi drugorzędnej, pomocniczej, służącej tylko jako podstawa dla produkcji trzody (obornik pod ziemniaki).

Właściwe kojarzenie bydła i trzody w gospodarce rolnej ma olbrzymie znaczenie. Bydło odgrywa poprzez produkcję obornika podstawową rolę we właściwym wiązaniu produkcji roślinnej ze zwierzęcą, ale ma ono też olbrzymie znaczenie w ukształtowaniu ogólnego bilansu ekonomicznego gospodarstwa. Wymaga ono znacznie mniejszych nakładów pracy niż trzoda. Przetwarza i uszlachetnia w ogromnej większości pasze tanie, nie będące przedmiotem konsumpcji ludzkiej, dając wysoko wartościowe produkty jak mleko, żywiec wołowy i cielęcy. Trzoda chlewna jest w dużym stopniu pozbawiona tych zalet — wymaga kosztownych i drogich pasz, będących jednocześnie artykułami spożywczymi.

W gospodarstwach puławskich wskutek niskiej wydajności bydła zakłócona została właściwa proporcja między dwiema podstawowymi gałęziami hodowli: bydlęm i trzodą. Hodowla nabrała charakteru jednostronnego. Dodatkowo jeszcze komplikują sprawę następujące fakty:

a) istniejące w powiecie puławskim łąki i pastwiska są rozmieszczone

niezwykle nierównomiernie: są skupione w północnej części powiatu, podczas gdy środkowa i południowa część (największa) jest ich prawie w całości pozbawiona;

b) wskutek rozdrobnienia gospodarstw chłopskich występuje w powiecie wysoki, wyższy niż średnio w województwie i w kraju stan koni (mimo że wśród biedniackich i mniejszych średniackich gospodarstw istnieje duży odsetek gospodarstw bezkonnych). Konieczność utrzymania tej nadmiernej w stosunku do areалу ilości koni poważnie uszczupla i tak już napięty bilans paszowy gospodarstw.

Zbędność pewnej ilości koni jest jednak w obecnych warunkach o tyle względna, że — po pierwsze — posiadanie własnego konia jest dla wielu najmniejszych gospodarstw warunkiem uwolnienia się od najostroższych form wyzysku, jakiemu podlegają gospodarstwa bezkonne (opłata za dniówkę końską wynosi bowiem w powiecie 4 dni pieszego), po drugie zaś — koń jest nieraz w tych gospodarstwach poważnym źródłem dodatkowej pracy i dochodów: w budownictwie, handlu uspołecznionym itp.

Ostrość problemu siły pociągowej w gospodarstwach chłopskich wymaga nadania wszystkim formom państwowej pomocy dla gospodarstw indywidualnych w tym zakresie charakteru bardziej praktycznego oraz uzyskania większej efektywności tej pomocy.

Jakież są zasadnicze kierunki wyjścia z obecnej napiętej sytuacji i istniejącego splotu sprzeczności oraz dysproporcji?

Istnieje w tym względzie poważna różnica między północną, łąkowo-pastwiskową częścią powiatu a południową — pozbawioną łąk i pastwisk. Jeśli w północnej części powiatu głównym warunkiem wyjścia z ciężkiej sytuacji w dziedzinie hodowli (a co za tym idzie całej gospodarki) jest sprawa polepszenia naturalnej bazy paszowej drogą właściwego zagospodarowania łąk i pastwisk, poprawienia ich stosunków wodnych, podniesienia wydajności siana i jego jakości, to w pozostałych częściach powiatu główne zadanie polega na stworzeniu bazy paszowej drogą podniesienia wydajności upraw polowych itp. Dużą rolę może odegrać w tym względzie rozpowszechnienie systemu siewu poplonów wsiewek i międzyplonów.

Wobu częściach powiatu jednym z najpilniejszych zadań jest poprawa stanu bydła i podniesienie jego wydajności. Jeśli jednak w północnej części powiatu poprawa jakości bydła może i powinna iść w parze ze wzrostem ilościowym stada tak, by stworzyć tam bazę reprodukcyjną dla całego powiatu, to w pozostałej części powiatu nie należy się w najbliższym okresie nastawiać na wzrost ilości bydła, a należy się skupić wyłącznie na jego jakości i wydajności. Wzrost ilościowy hodowli ma dla północnej części powiatu dodatkowe znaczenie jeszcze o tyle, że gleby w tej części powiatu są bardzo ubogie w próchnicę — tak, że zapotrzebowanie obornika jest szczególnie duże.

Poprawa warunków przechowywania obornika, podniesienie jego jakości i efektywności ma niezmiernie duże znaczenie dla obu części powiatu, przy czym dla południowej części powiatu jest ono jednym z podstawowych warunków osiągnięcia wyższej wydajności produkcji roślinnej (w szczególności także ziemniaków, a co za tym idzie także w produkcji trzody).

Zakończenie

Przedstawiliśmy — oczywiście tylko fragmentarycznie — niektóre wyniki i najważniejsze założenia metodyczne omawianych badań. Odnoszą się one — jak wspomnieliśmy na wstępie, do pierwszego etapu prac. Trzeba dodać, że omówionych wyników oraz sformułowanych wniosków nie należy uważać za ostateczne. Wiele z nich — jak należy się spodziewać — w toku dalszych prac ulegnie sprawdzeniu, pogłębieniu, ewentualnie nawet zmianie.

Ogólny obraz sytuacji ekonomicznej poszczególnych grup gospodarstw puławskich — na tle działania systemu świadczeń i przy obecnym poziomie ich produkcji rolnej — ujawnia z jednej strony poważne osiągnięcia, z drugiej jednak strony — szereg istotnych trudności. Niepokojący niewątpliwie jest fakt zachwiania się procesu reprodukcji w badanych gospodarstwach w r. 1952, którego szerzej w naszym sprawozdaniu nie omówiliśmy. Bardziej szczegółowe dane pozwalają stwierdzić, że poważną rolę odegrały w tym względzie braki, jakie powstały w dziedzinie zaopatrzenia w środki inwestycyjne dla rolnictwa.

Zjawiska te i procesy wykazują zgodność z ich uogólnieniem i oceną daną przez Polską Zjednoczoną Partię Robotniczą na IX Plenum KC jesienią 1953 r. i na II zjeździe PZPR w marcu 1954 r. Tym pilniejszym i najbardziej na czasie okazuje się dziś konieczność wzmożenia walki o pełną realizację wszystkich kroków podjętych w następstwie przez Partię dla usunięcia przyczyn omawianych trudności i podciągnięcia rolnictwa. Trzeba pamiętać, że badania, które omawiamy dotyczą roku 1952. W roku tym państwo nasze zastosowało szereg środków, mających za zadanie przezwyciężenie niektórych przejawów i skutków nadmiernej dysproporcji między rozwojem przemysłu i rolnictwa, zwłaszcza zaś zlikwidowanie skrzywień w podziale dochodu narodowego między poszczególnymi klasami. Zasadnicze znaczenie ma w tym względzie fakt, że w roku tym rozbudowany został system obowiązkowych dostaw zboża, ziemniaków, mleka i trzody z zastosowaniem silnej progresji i że podwyższony został — w szczególności w stosunku do większych gospodarstw — wymiar podatku gruntowego. Jest to jednak pierwszy rok działania nowego, właśnie w tym roku w pełni ukształtowanego systemu świadczeń. W ciągu jednego roku wiele gospodarstw nie było jeszcze w stanie przystosować się do wymogów tego systemu, nie potrafiło go uwzględnić w swojej kalkulacji. Sam system nie działał też jeszcze bez zarzutów.

W związku z tym oraz w związku z szeregiem innych okoliczności, jak np. z faktem, iż niezwykle niski urodzaj ziemniaków w r. 1952 szczególnie ciężko dotknął gospodarstwa lubelszczyzny — należy uważać, że w badanym okresie (oraz częściowo w r. 1953) nastąpił punkt kulminacyjny obciążenia świadczeniami. Już pod koniec r. 1953 i w r. 1954 sytuacja produkcyjna i ekonomiczna gospodarstw niewątpliwie poprawiła się. Obecny poziom świadczeń jest najprawdopodobniej stosunkowo znacznie mniej „odczuwalny“.

Ogólnie biorąc, można w podsumowaniu wysunąć następujące wnioski: Analiza warunków produkcji gospodarstw puławskich wykazuje istnienie bardzo poważnych, niewykorzystanych rezerw.

Analiza ich sytuacji ekonomicznej uwypukla z całą ostrością konieczność jak najbardziej skutecznej walki o wykorzystanie możliwości tkwiących w gospodarstwach chłopskich powiatu.

System świadczeń w odniesieniu do gospodarstw puławskich wydaje się słuszny. Jego zasady wydają się zdrowe. Zadanie w tym zakresie polega na tym, by te słuszne zasady w sposób właściwy były wcielane w życie, by w praktyce były w sposób racjonalny stosowane dla każdego poszczególnego gospodarstwa.

Rola i miejsce Polski burżuazyjno-obszarniczej w systemie kapitalizmu światowego

Burżuazyjne państwo polskie powstało w okresie, kiedy kapitalistyczny sposób produkcji był już panującą i w pełni ukształtowaną formą gospodarki na ziemiach stanowiących dotychczas części składowe trzech mocarstw zaborczych. Daleko posunięty proces koncentracji produkcji doprowadził do zmonopolizowania w znacznym stopniu produkcji i banków oraz do powstania kapitału finansowego.

Państwo polskie było więc państwem kapitalistycznym, przy czym poważna ekonomiczna i polityczna rola obszarnictwa, nosiciela przeżytków feudalnych, określała jego kapitalistyczno-obszarniczy charakter.

Całkowicie nowa sytuacja, jaka ukształtowała się dzięki zwycięstwu Rewolucji Październikowej, stawia Polskę wobec alternatywy: włączyć się do światowego systemu kapitalistycznego stając się jego częścią składową bądź też wejść na drogę sojuszu politycznego i gospodarczego ze Związkiem Radzieckim. Dwie jedynie możliwe drogi odzwierciedlały program dwóch walczących klas: burżuazji zespolonej sojuszem z obszarnictwem oraz proletariatu.

Aktywna pomoc prawicy PPS oraz czynne poparcie ze strony anglo-amerykańskiego i francuskiego imperializmu umożliwiły polskiej burżuazji i obszarnikom zdławienie wyzwolenczego ruchu rewolucyjnego mas pracujących, a następnie ustanowienie i skonsolidowanie burżuazyjno-obszarniczej dyktatury.

Polska stała się więc jednym z niemało ważnych ogniw imperializmu światowego, według określenia Lenina — punktem „ciężkości całego systemu imperializmu światowego, opierającego się na Traktacie Wersalskim”¹. Istnienie Polski burżuazyjno-obszarniczej, wciśniętej między części terytorium państwa niemieckiej burżuazji i junkrów, musiało stworzyć podstawę antagonizmów między Niemcami i Polską, a w ten sposób umacniać hegemonię imperializmu anglo-amerykańskiego w Europie.

Polska z uwagi na swe położenie geograficzne nadawała się do odegrania roli ważnego członku antyradzieckiego „kordonu sanitarnego” — państwa buforowego stanowiącego niezwykle dogodny przyczółek stworzony przez międzynarodowy imperializm dla napaści na Związek Radziecki, a jednocześnie, jak mawiał Churchill, odgradzający Niemcy „od zetknięcia się z radzieckim komunizmem”. Zamiarem ludzi, którzy przygotowali

¹ Lenin, *Dzieła*, T. 31, str. 250 wyd. 4 ros.

Traktat Wersalski — pisał — było stworzenie w Polsce organizmu państwowego, „który powinien stanowić skuteczną barierę między Niemcami i Rosją, między rosyjskim bolszewizmem — jak długo będzie on w stanie się bronić — a pozostałą częścią Europy”². Polska — pisze Churchill w innym miejscu — „odgrywa rolę osi Traktatu Wersalskiego”³.

Postanowienia Traktatu Wersalskiego umacniały słabość, zacofanie i zależność Polski od obcych i wrogich jej interesom zwycięskich mocarstw imperialistycznych. Traktat Wersalski pozbawiał Polskę ziem rdzennie polskich: Śląska, Pomorza oraz ograniczał dostęp Polski do morza. Ustalenie zaś wysoce niekorzystnych dla Polski granic pozbawionych naturalnych podstaw określało jej słabość wobec odbudowującego się przy czynnej pomocy amerykańskich i angielskich monopolów imperializmu niemieckiego.

Traktat Wersalski nie zabezpieczył wreszcie Polsce odszkodowań za zniszczenia wojenne i grabież okupantów, lecz na odwrót, obciążył naród polski obowiązkiem spłaty starych długów Austro-Węgier i Niemiec oraz opłat związanych z organizacją państwa polskiego (koszty plebiscytów itp.). Burżuazja polska szukając dla obrony swych interesów oparcia o główne mocarstwa imperialistyczne godziła się na ciężkie warunki tego traktatu.

Celem imperializmu anglo-amerykańskiego po pierwszej wojnie światowej było wykorzystanie przewagi w Europie dla podjęcia, pod swoją egidą, próby konsolidacji bloku mocarstw imperialistycznych przeciwko Związkowi Radzieckiemu.

Głównym ogniwem koalicji antyradzieckiej miały być Niemcy, z ich potężnym potencjałem przemysłowym i olbrzymimi rezerwami ludzkimi. Zadanie polegało na tym, by umocnić osłabioną wskutek wojny niemiecką gospodarkę kapitalistyczną, ułatwić burżuazji niemieckiej walkę z ruchem rewolucyjnym w Niemczech i wreszcie wykorzystać potęgę odbudowanego imperializmu niemieckiego, w celu ekonomicznego i politycznego ujarznienia Związku Radzieckiego.

Zamiarem imperialistów było przekształcenie Związku Radzieckiego oraz krajów Europy wschodniej (w tym i Polski) w agrarno-surowcowy dodatek do ekonomiki krajów kapitalistycznych, przede wszystkim Niemiec. Plany ujarznienia Związku Radzieckiego zakończyły się, jak wiadomo, zupełnym fiaskiem. Jednakże dopływ do Niemiec obcych kapitałów, zwłaszcza kapitału amerykańskiego, odegrał poważną rolę w odbudowie ich potencjału wojennego, umożliwiając im wywołanie drugiej wojny światowej.

Miejsce i rola Polski w tak ukształtowanej politycznej konfiguracji Europy musiały być siłą rzeczy podporządkowane głównemu celowi polityki mocarstw imperialistycznych. Polska miała stać się zapleczem surowcowo-rolniczym odbudowującego się imperializmu niemieckiego, głównego sojusznika Stanów Zjednoczonych.

Charakterystycznym zjawiskiem owego okresu jest niezwykle słaby dopływ kapitałów do Polski. Mimo próśb i nalegań przedstawicieli rządu

² Winston Spencer Churchill, *Pamiętniki*, przekład niemiecki: *Nach dem Kriege* Zürich-Leipzig-Wien — 1930, str. 253.

³ Tamże, str. 252

polskiego i kół finansowych, monopole amerykańskie wstrzymują się z dokonywaniem poważniejszych lokat w Polsce, bowiem zbyt chwiejna jest tutaj i niedostatecznie ustabilizowana władza burżuazji, zbyt bliskie sąsiedztwo Związku Radzieckiego a niezadowolone mas pracujących łatwo może przyjąć formę rewolucyjnych wystąpień o obalenie dyktatury burżuazji.

Owszem, Polska może ubiegać się o kredyty amerykańskie, ale za pośrednictwem banków niemieckich, jako ich beneficjariusz. Podobnie jak w dziedzinie politycznej Niemcy miały odegrać rolę głównego sojusznika Stanów Zjednoczonych w Europie, tak w dziedzinie finansowej miały stać się szafarzem kapitałów płynących z banków amerykańskich i angielskich. „Niemieckie instytucje kredytowe — stwierdza Hipolit Gliwic — były przed wojną pośrednikiem pomiędzy Lombardstreet a krajami centralnej i wschodniej Europy. Po wojnie zajęły się takim samym pośrednictwem w stosunku do Wall Street“⁴.

W tym samym czasie, kiedy na Niemcy spada „istny deszcz złota“, jak określił pożyczki amerykańskie Gliwic, oficjalne koła finansjery amerykańskiej ostrzegają przed lokowaniem kapitałów w Polsce. „Polska wskutek swego położenia między Niemcami i Rosją jest w trudnej sytuacji“ — stwierdza „The Annalist“, nowojorski organ oligarchii finansowej — „zwracając uwagę, że „we wszelkich finansowych lub handlowych stosunkach z Polską wskazana jest najwyższa ostrożność“⁵.

Burżuazja polska z zakłopotaniem obserwuje rozwój sytuacji, dając wyraz pewnemu zaniepokojeniu z powodu izolacji Polski przy wzrastającej pomocy mocarstw zachodnich dla Niemiec. „Niemcy są bardziej od Polski popierane przez zagranicę“ — stwierdza z żalem Władysław Grabski, dodając, że anglo-amerykańscy kapitaliści dążą do tego, by „wszystkie wolne środki, gromadzone w Stanach Zjednoczonych, skierować do Niemiec, a izolować Polskę“⁶.

Niektóre odłamy burżuazji wysuwają w tej sytuacji koncepcję stworzenia z Polski, obok Niemiec, odskoczni wpływów i penetracji kapitału amerykańskiego na wschód, nie lękając się co do roli „młodszego partnera“ Niemiec, jaka przypadłaby Polsce. „Finansowanie i forsowanie eksportu niemieckiego na wielką skalę — pisze Mieczysław Szawlewski — musi się stać głównym zadaniem (kapitału anglo-amerykańskiego — R. G.), aby umożliwić Niemcom spłatę zobowiązań, a ta ekspansja w Europie może iść w kierunku rynków wschodnich i południowych“. Dlatego też, jego zdaniem, główny interes Polski leży w tym, by „tak jak Niemcy stają się odskocznią (kapitału amerykańskiego — R. G.) w drodze do innych krajów, również Polska stała się odskocznią, w penetracji do Rumunii, państw bałtyckich, a zwłaszcza Rosji“⁷.

⁴ Hipolit Gliwic, *Kapitał wędrowny w gospodarce światowej*, Warszawa 1938, str. 453.

⁵ Według: Adam Gostomski, *Pozycje Polski na amerykańskim rynku kapitału*, Warszawa 1926, str. 13.

⁶ Grabski Władysław, *Dwa lata pracy u podstaw państwowości naszej (1924—1925)*, Warszawa 1927, str. 118, 152.

⁷ Mieczysław Szawlewski, *Międzynarodowe położenie gospodarcze Polski na tle ostatnich wydarzeń w gospodarce światowej*, Warszawa 1929, str. 12, 30.

Wielu ekonomistów i działaczy burżuazyjnych uzasadniało potrzebę możliwie najbardziej bezpośredniego i całkowitego podporządkowania Polski Stanom Zjednoczonym i Anglii. Stąd też płynęły koncepcje prowadzące faktycznie do rezygnacji z niepodległości i suwerenności politycznej Polski i oddania jej pod „opiekę” Ligi Narodów, bądź też jakiegoś organu międzynarodowego opartego o imperializm amerykański.

Z podobnymi koncepcjami, które spotkały się z poparciem wielu stronnictw burżuazyjnych, wystąpił publicznie na łamach obszarniczego „Czasu” profesor Adam Krzyżanowski, a jeszcze wcześniej na forum Sejmu przedstawiciel prawicy PPS Herman Diamand.

Wszystkie odłamy burżuazji polskiej widziały więc ratunek w dopływie do Polski obcego kapitału. Różnice zdań dotyczyły jedynie form i metod współpracy z obcymi monopolami, stopnia i wielkości ustępstw na ich rzecz, doboru tej czy innej grupy obcego kapitału finansowego. Całą burżuazję „cechowała niewiara we własny naród i pesymistyczna jego ocena przechodząca u niektórych w nieufność do możliwości samoistnego istnienia państwowego Polski w postaci silnego, niezależnego, a praworządnego państwa”⁹.

*

Burżuazyjno-obszarnicze państwo polskie już od momentu swych narodzin obarczone zostało ciężarem długów, których rozmiary przekraczały jego możliwości ekonomiczne i finansowe, a co za tym idzie — ograniczać musiały także możliwości odbudowy i rozwoju gospodarczego Polski.

Pierwszy oficjalny wykaz długów państwowych na rzecz Stanów Zjednoczonych, Anglii i Francji na dzień 31.XII.1921 r. ustalał ich wysokość na ogólną sumę 283,4 miliona dolarów,¹⁰ z czego 90% stanowiły długi zaciągnięte przez rządy burżuazyjno-obszarnicze na sfinansowanie kosztów imperialistycznej polityki najazdów i rozbojów.

Do wspomnianej sumy trzeba dodać obciążenia Polski z tytułu tzw. długów sukcesyjnych, tj. odziedziczonych w spadku po Niemczech i Austro-Węgrzech, sięgających kwoty 7,7 miliarda złotych. Ponadto obciążenia z tytułu zwrotu kosztów plebiscytów na Śląsku, Warmii i Mazurach wynosiły 604,5 tysiąca funtów szterlingów, 179 milionów franków fr. oraz 38,5 miliona lirów. Suma długów sukcesyjnych narzuconych Polsce przez zwycięskie mocarstwa imperialistyczne przekraczała znacznie najwyższą nawet sumę wewnętrznych i zagranicznych zadłużeń zaciągniętych przez państwo, w okresie międzywojennym, która sięgała w r. 1939 ponad 5 miliardów złotych.

Stan zadłużenia państwa wobec zagranicy na dzień 1.X. 1938 r. wynosił według oficjalnych danych 2.515 milionów złotych, z tego jedynie 470 mi-

⁸ Por. Dr Edward Taylor, *Druga inflacja polska*, Warszawa 1926, str. 72 oraz Władysław Grabski, *Dwa lata pracy u podstaw państwowości naszej (1924—1925)*, Warszawa 1927, str. 216.

⁹ Dr Edward Taylor, tamże, str. 73.

¹⁰ *Zestawienie długów i gwarancji finansowych RP*, Wydawnictwo Ministerstwa Skarbu, Warszawa 1922, str. 18.

lionów złotych stanowi saldo pożyczek zaciągniętych na cele, które można by w pewnym sensie określić jako gospodarcze, jakkolwiek znaczna część tych pożyczek zużyta została na cele nieprodukcyjne i wojenne. Reszta zadłużenia, tj. ponad 2 miliardy złotych — to pozostałość długów z okresu wojny, których lwia część poszła na sfinansowanie grabieżczych najazdów, część zaś stanowi pozostałość długów odziedziczonych po Austro-Węgrzech oraz długów plebiscytowych.

Podobnie pasożytniczy charakter miały lokaty obcego kapitału prywatnego w Polsce. Wprawdzie brał on udział w emisji pożyczek państwowych, ale główną dziedziną jego penetracji były spółki akcyjne w Polsce. Na ogólną sumę zagranicznych długoterminowych lokat kapitałów, wynoszącą w r. 1935 około 2.400 milionów złotych, 2.016 milionów, tj. 85% umieszczone było w spółkach akcyjnych w przemyśle i bankach. Ponieważ kapitał spółek akcyjnych w Polsce wynosił w 1935 r. 4.181,3 miliona złotych, udział kapitału obcego sięgał przeciętnie prawie 50% całego kapitału tych spółek¹¹.

Obce monopole prywatne zdołały przy minimalnej lokacie kapitałów w znacznym stopniu opanować główne dziedziny życia ekonomicznego kraju, koncentrując się w decydujących gałęziach gospodarki.

Unikając większego ryzyka, ograniczały swoje inwestycje do dziedzin zapewniających największe zyski (przemysł elektrotechniczny, chemiczny, instytucje użyteczności publicznej).

Uderza olbrzymi udział kapitału amerykańskiego, niemieckiego i francuskiego, które łącznie opanowały niemal niepodzielnie kluczowe gałęzie przemysłu w Polsce. Wszystkie niemal banki amerykańskie udzielające Polsce pożyczek związane były z koncernami niemieckimi.

Współpraca kapitału amerykańskiego i niemieckiego w Polsce uległa zacieśnieniu zwłaszcza w latach trzydziestych, kiedy monopole niemieckie wobec nastrojów mas pracujących w Polsce często występowały pod amerykańskim szyldem. Stwierdzały to otwarcie niemieckie wydawnictwa oficjalne. Tak np. w publikacji Dresdner Bank pt. *Volk und Wirtschaft in ehemaligem Polen* (Berlin 1939) czytamy, że „w celu zabezpieczenia się przed naciskiem Polski przyciągany był kapitał zagraniczny, przede wszystkim amerykański, bądź też stworzono towarzystwa holdingowe, mające swą siedzibę za granicą“. Podobnie utrzymywał Rybarski: „Bardzo często obcy kapitał ukrywał swoją narodowość podając się za kogo innego. Tyle razy można widzieć różnych kapitalistów „holenderskich“ lub „amerykańskich“, którzy w gruncie rzeczy są zwyczajnymi Niemcami“¹².

Ścisłe obliczenie sum, jakie w okresie międzywojennym zostały wypłacone na rzecz monopolii zagranicznych, przedstawia znaczne trudności z uwagi na ukrywanie zysków przedsiębiorstw opanowanych przez obcy kapitał, nieuchwytność wielu form zysków jak np. zysków osiąganych drogą sprzedaży przedsiębiorstwom zagranicznym towarów poniżej ich wartości bądź też nabywania surowców po cenach przewyższających ich wartość itp.

¹¹ Hipolit Gliwic, op. cit. str. 396.

¹² „Gazeta Warszawska“ z dnia 6 sierpnia 1929 r.

Według oficjalnych danych bilansów płatniczych w okresie 1924 — 1937 r. wpłynęło do Polski kredytów długoterminowych (netto) na sumę	1.329 miln. zł
wypłacono na rzecz obcych monopolów	3.702,6 „ „
nadpłata	2.373,6 miln. zł ¹³

W ten sposób w okresie lat 1924 — 1937 Polska wypłaciła obcym monopolom ponad to, co otrzymała, około 2,5 miliarda złotych, a mimo wyrównania, i to z dużą nadwyżką swoich długów jeszcze była winna w 1937 roku 6,9 miliarda złotych.

Reasumując należy stwierdzić, że lokaty obcych kapitałów w Polsce miały charakter wybitnie pasożytniczy. Niewielkie pożyczki, zwłaszcza amerykańskie, udzielone w formie towarowo - zapomogowej w okresie pierwszych lat istnienia niepodległego państwa polskiego miały charakter wybitnie polityczny, militarny, służyły agresywnym celom burżuazji polskiej oraz międzynarodowego imperializmu. Zadaniem ich była także budowa i umacnianie burżuazyjnego aparatu ucisku. „Prawie wszystkie pożyczki zagraniczne w pierwszych latach po przywróceniu niepodległości nie miały charakteru celowych pożyczek inwestycyjnych, lecz były zużyte na prowadzenie wojen“ — stwierdza publicysta burżuazyjny, Józef Mieszalski, w oficjalnym wydawnictwie sanacyjnym ¹⁴. „Odziedziczyliśmy

¹³ Podane liczby obrazują rozrachunek Polski w zakresie kredytów długoterminowych i zaczerpnięte zostały z bilansów płatniczych Polski za poszczególne lata. Operacje Polski w zakresie kredytów długoterminowych przedstawiają się następująco (w mln zł):

Tablica 1.

R o k	Kredyty długoterminowe		Sumy przekazywane za granicę tytułem procentów, dywidend, itp.
	Przychód	Rozchód	
1924	162,9	26,6	124,4
1925	477,1	68,3	123,8
1926	28,3	84,7	175,5
1927	614,1	95,5	289,8
1928	326,9	107,6	357,7
1929	243,9	202,0	483,5
1930	167,2	136,2	481,3
1931	464,3	350,5	443,1
1932	181,9	146,9	300,1
1933	92,4	101,4	226,4
1934	145,6	211,3	177,2
1935	126,9	156,9	153,0
1936	38,9	100,2	181,4
1937	124,5	77,8	185,4
Razem	3194,9	1865,9	3702,6
Saldo		1329,0	
	3194,9	3194,9	3702,6

¹⁴ Józef Mieszalski, *Rozwój budżetów państwowych w Polsce i za granicą*, w zbiorze *Pięć lat na froncie gospodarczym 1926—1931*, Warszawa 1931, str. 109—110.

Polskę z koniecznością spłacania tego, co można by nazwać ceną niepodległości“ — oświadcza z patosem inny publicysta sanacyjny, Janusz Rakowski, dodając z goryczą, że długi wojenne, ta właśnie „cena niepodległości“, „zostały nam narzucone przez państwa wierzycielskie“ — tj. Stany Zjednoczone, Anglię i Francję¹⁵.

Kwoty, jakimi Polska została obciążona, były niezmiernie duże i przekraczały wielokrotnie rzeczywistą wartość dostaw towarowych. W znacznym stopniu umożliwiły one monopolistom amerykańskim pozbycie się po wyśrubowanych cenach starych, zleżałych towarów, w wielu przypadkach zupełnie zbędnych dla gospodarki Polski. Hipolit Gliwic, któremu nie można chyba przypisywać najmniejszej choćby niechęci wobec monopolistów amerykańskich, współ z którymi grabił naród polski w ciągu całego okresu międzywojennego, tak charakteryzował „pomoc“ amerykańską: „Aczkolwiek były tu także pewne surowce, materiały lecznicze, aparaty, maszyny, a nawet znaczna partia wagonów, transakcje nosiły na ogół charakter przypadkowy, często otrzymywało się rzeczy zupełnie niepotrzebne, których Amerykanom nie opłacało się wywozić po wojnie z powrotem za ocean“. „Odnosiło się wrażenie, że Amerykanie uważają te »stocki«, których powrotny transport w trudnych warunkach powojennych przewyższyły ich wartość użytkową, za ciężar zbyteczny, i że chcą się go za wszelką cenę pozbyć“¹⁶.

Lokaty państwowego kapitału obcego, zwłaszcza amerykańskiego, nie miały charakteru produkcyjnego, nie mogły więc przyczynić się do rozwoju gospodarczego kraju, choćby w pewnych jego dziedzinach, choćby np. w przemyśle surowcowym, lekkim, spożywczym — jak to w znacznym stopniu realizowano w owym okresie w koloniach i półkoloniach państw imperialistycznych. Chodziło w głównej mierze o finansowe ujarzmienie i podporządkowanie Polski antyradzieckiej polityce Stanów Zjednoczonych oraz o utorowanie monopolom amerykańskim drogi do Polski i stworzenie dogodnych warunków jej eksploatacji.

Również lokaty monopolistycznego kapitału prywatnego, kierowane przede wszystkim do już istniejących przedsiębiorstw bądź też do dziedzin zapewniających najwyższe zyski, nie przyczyniły się do rozwoju sił twórczych w Polsce.

Ekonomika Polski przedwrześniowej znalazła się pod faktyczną kontrolą obcego kapitału, korzystającego z pomocy i poparcia monopolów amerykańskich. Penetracja obcego kapitału była jedną z ważnych przyczyn trudności gospodarczych Polski, których rozwiązanie burżuazja Polska widziała w zaciąganiu nowych pożyczek na podobnie upokarzających warunkach.

*

Jaskrawe światło na rabunkowy charakter penetracji obcego kapitału do Polski rzuca analiza działalności banków, będących faktycznie agenturami obcych monopolów.

¹⁵ Janusz Rakowski, *Linie rozwojowe gospodarstwa polskiego*, Warszawa 1938, str. 9—10.

¹⁶ Hipolit Gliwic, op. cit., str. 380—381.

Typowe dla imperializmu zjawisko zlania się kapitału bankowego z kapitałem przemysłowym i utworzenia na tym gruncie kapitału finansowego i oligarchii finansowej istniało oczywiście i w Polsce. Ta ogólna prawidłowość występowała jednak w Polsce w swoistych formach.

1. Uderza przede wszystkim słabość finansowa banków polskich (zwłaszcza prywatnych) i ich niezdolność do całkowitego zaspokojenia potrzeb przemysłu. Wkłady wszelkich typów w bankach prywatnych wahały się w latach 1927 — 1936 od 350 do 800 milionów złotych¹⁷, z czego ponad 50% przypada na cztery największe banki (Bank Handlowy w Warszawie, Bank Związku Spółek Zarobkowych w Poznaniu, Powszechny Bank Związkowy w Warszawie, Bank Dyskontowy Warszawski). Natomiast kapitały zakładowe przemysłowych spółek akcyjnych w tym okresie sięgały sumy od 2,5 do 3,5 miliarda złotych¹⁸.

Również kapitały akcyjne banków (łącznie z zapasowymi i rezerwowymi) były stosunkowo nieznaczne i wahały się od 190 do 300 milionów złotych, przy czym tylko dwa banki (Bank Handlowy w Warszawie, Bank Związku Spółek Zarobkowych w Poznaniu) posiadały kapitał akcyjny po 20 milionów złotych, reszta zaś w wysokości od 1,5 do 10 milionów złotych. Słabość finansowa banków w Polsce wystąpiłaby jeszcze jaskrawiej w zestawieniu z bankami w innych krajach kapitalistycznych, ale, jak podkreśla ekonomista burżuazyjny Henryk Korowicz „porównanie poszczególnych banków w Polsce z poszczególnymi bankami za granicą jest wręcz niemożliwe. Chodzić może tylko o porównanie poszczególnych banków zagranicznych ze wszystkimi bankami akcyjnymi w Polsce razem wziętymi, przy czym i takie porównanie wypadnie na niekorzyść bankowości polskiej“¹⁹.

2. Banki działające w Polsce były w poważnym stopniu uzależnione od zagranicznych, przede wszystkim niemiecko-amerykańskich koncernów bankowych, stanowiąc niejako agentury i przedstawicielstwa ich interesów na Polskę.

51 banków działających w Polsce w roku 1931 posiadało ogółem funduszy własnych i obcych 1561 milionów złotych. Otóż, na tę ogólną sumę 1561 milionów złotych kapitałów wszystkich banków w Polsce własnością kapitału zagranicznego było zaledwie 76,1 miliona złotych. W ten sposób kapitały austriackie, niemieckie, amerykańskie (a ściślej amerykańsko-niemieckie), jakkolwiek stanowiły łącznie tylko około 5% kapitałów banków w Polsce, dysponowały sumą około 60% wszystkich kapitałów bankowych. Jasne, że wystarczyło to całkowicie do pełnej kontroli całego aparatu bankowego — przy zaangażowaniu rażąco małych kapitałów.

3) Banki w Polsce nie odegrały nigdy czynnej roli założycielskiej, jak to miało miejsce w głównych krajach kapitalistycznych. Wyjątek stanowi może okres powojennej inflacji, kiedy w obliczu gwałtownej deprecjacji waluty lokowały swe środki nabywając przedsiębiorstwa, a zwłaszcza nieruchomości w miastach i na wsi. „Banki, które powinny odgrywać czynną rolę w życiu przemysłowym przez zakup udziałów przedsiębiorstw

¹⁷ „Mały Rocznik Statystyczny“, 1939 r., str. 219.

¹⁸ „Mały Rocznik Statystyczny“, 1939, str. 110.

¹⁹ Dr Henryk Korowicz, *O koncentrację kapitału w Polsce*, Lwów 1929, str. 13.

wytwórczych, nie wykazują żadnej chęci w tym kierunku“ — stwierdza jeden z sumienniejszych ekonomistów burżuazyjnych, Stanisław Rychliński²⁰. Doniosła i decydująca niemal wszędzie rola banków na rynku akcyjnym u nas została zredukowana do minimum“ — pisze organ Związku Banków w Polsce, „Bank“ (nr 10/1936 r.).

Jeśli porównać aktywa bankowe i wielkość udziałów konsorcjalnych oraz sum ulokowanych w papierach wartościowych w okresie dziesięciolecia 1927 — 1936, to okaże się, że udział banków w przedsiębiorstwach konsorcjalnych, łącznie z lokatami w papierach wartościowych, nie osiągał nigdy nawet 10% aktywów bankowych, wahając się od 3,7% do 6,1%.

Według sprawozdania Komisariatu Bankowego Ministerstwa Skarbu na ogólną sumę około 1,5 miliarda złotych aktywów w roku 1932 tzw. lokaty unieruchomione wynosiły zaledwie 156 milionów złotych, natomiast kredyty krótkoterminowe (rachunki bieżące, weksle itp.) — 1,1 miliarda złotych. W ten sposób lokaty unieruchomione wynosiły 11%, zaś 75% ogólnej sumy aktywów stanowiły kredyty krótkoterminowe.

Tę swoistą niechęć banków do angażowania się w przemysł drogą akcji założycielskiej, kupna i emisji akcji, inwestowania kapitałów w nowych zakładach przemysłowych tłumaczyło wielu ekonomistów burżuazyjnych przepisami prawa bankowego, zezwalającymi bankom na posiadanie akcji przedsiębiorstw przemysłowych tylko do wysokości $\frac{1}{4}$ kapitału zakładowego. Przyczyna tej niechęci tkwiła jednakże gdzie indziej. Ubóstwo kapitałów oraz wysoka stopa procentowa stwarzała dogodne podłoże dla pasożytniczej roli banków. W warunkach drożyzny kapitałów bardziej opłacało się pożyczać kapitały na wysoki procent niż inwestować w przemysł. „Banki wolą odgrywać rolę wierzycieli wobec przemysłu“ — pisał Rychliński. „Mają zapewniony stały procent, nie potrzebują płacić podwójnego podatku od dochodu. W ten sposób banki opanowują przemysł, nie ponoszą kosztów, zmniejszają ryzyko finansowania, mogą dyktować przemysłowi warunki bez żadnej odpowiedzialności ze swej strony“²¹.

Stosunek procentowy kapitałów własnych do kapitału trwałego wg obliczeń ekonomistów burżuazyjnych, wynosił w r. 1928 w poszczególnych gałęziach przemysłu od 59,3% do 104,8%. Uderza więc szczupłość kapitałów własnych, sięgających w większości wypadków przeciętnie 60 — 95% wartości kapitału trwałego. Przemysł cierpi na brak kapitałów obrotowych, toteż zadłuża się i pracuje w dużym stopniu w oparciu o kapitały pożyczone.

Jeżeli przyjrzymy się bilansom spółek akcyjnych w dziesięcioleciu 1928 — 1937 i porównamy wielkość kapitałów (kapitały akcyjne, rezerwowe i amortyzacyjne) z ogólną sumą długów, to okaże się, że długi spółek akcyjnych wynosiły w poszczególnych latach od 61% do 109% kapitałów własnych²². Nic więc dziwnego, że koszty kredytów w ogólnej sumie kosz-

²⁰ Stanisław Rychliński, *Marnotrawstwo sił i środków w przemyśle polskim*, Warszawa 1930, str. 56.

²¹ Stanisław Rychliński, op. cit. str. 56.

²² „Mały Rocznik Statystyczny“, 1939 r., str. 110.

tów produkcji były znaczne i dochodziły według obliczeń Komisji Ankiętowej niemal do 20% w niektórych gałęziach przemysłu.

Zyski banków z tytułu pobranych procentów i prowizji w okresie 1928 — 1936 wynosiły w poszczególnych latach od 36% do 88% kapitałów własnych²³. Była to dla kapitału finansowego najwygodniejsza forma osiągania maksymalnych zysków, pozwalała bowiem zmniejszyć do minimum udział małych i średnich kapitalistów w podziale wartości dodatkowej, umożliwiała za pomocą „umniejszenia” zysków niepłacenie podatku dochodowego, zapewniała osiąganie kolosalnych zysków bez inwestycji i bez stosowania nowej techniki. „Niskie dywidendy wypłacane zwykłym akcjonariuszom lub niewypłacanie ich w ogóle przez wiele lat, były przyczyną niskich kursów akcji, to zaś pozwalało wielkim kapitalistom polskim i zagranicznym za pomocą małych kapitałów opanowywać liczne przedsiębiorstwa”²⁴.

Należy więc stwierdzić, że przy całej swej słabości banki, jako organ kapitału finansowego, odgrywały niepoślednią rolę w procesie redystrybucji wartości dodatkowej między poszczególne grupy kapitalistów polskich i obcych. Występowały wobec przemysłu jako lichwiarz, rujnujący i paraliżujący gospodarkę. Były czynnikiem pogłębiającym ogólne zacofoanie kraju, bowiem opisana wyżej forma splatania się kapitału bankowego i przemysłowego wywierała szczególnie ujemny, destrukcyjny wpływ na rozwój sił wytwórczych i całej gospodarki kraju.

*

Uzależnienie i podporządkowanie Polski interesom obcych monopolów z natury rzeczy określało miejsce Polski na światowym rynku kapitalistycznym, czyniąc z niej obiekt eksploatacji także w sferze wymiany międzynarodowej, co z kolei musiało pogłębić ruinę gospodarki narodowej.

W świetle doświadczeń historycznych pierwszego dziesięciolecia Polski Ludowej można postawić bezsporną tezę, że wymiana handlowa ze Związkiem Radzieckim mogłaby w dużym stopniu dopomóc także w ówczesnych warunkach w dźwignięciu się polskiej gospodarki z ruiny powojennej, stworzyć podstawę dla uruchomienia i rozwoju wielu gałęzi przemysłu, dać zatrudnienie i chleb setkom tysięcy robotników i pracowników.

Na znaczenie rynku radzieckiego i współpracy gospodarczej ze Związkiem Radzieckim zwracało uwagę nawet wielu burżuazyjnych ekonomistów i działaczy gospodarczych. „Pojemność tego obszaru (ZSRR — uw. R.G.) jest wielka — pisał Witold Paszkowski, jeden z badaczy zagadnień przemysłu węglowego — tak że polskiemu przemysłowi stoi otworem jeszcze jeden wielki obszar zbytu”²⁵. „Traktaty z Rosją, Litwą i Chinami odegrałyby również poważną rolę w eksporcie. Niezmiernie ważna jest

²³ „Mały Rocznik Statystyczny”, 1939, str. 219.

²⁴ J. Zawadzki, *Działanie podstawowego prawa ekonomicznego współczesnego kapitalizmu w Polsce burżuazyjnej*, „Ekonomista” nr I—II 1954, str. 121.

²⁵ Witold Paszkowski, *Organizacja polskiego przemysłu węglowego*, Poznań 1931, str. 131.

kwestia tranzytu przez Rosję na Daleki Wschód i do Persji“ — wskazywali niektórzy przedstawiciele przemysłu na naradach gospodarczych z rządem²⁶.

Burżuazja polska nie chciała jednak nawiązania normalnych stosunków handlowych ze Związkiem Radzieckim, działając wbrew najżywościjszemu interesom narodu polskiego. Stosunek do ZSRR określany był bowiem nie względami natury ekonomicznej, lecz motywami ogólnego antyradzieckiego kursu polityki zagranicznej. „W stosunku do umowy handlowej (z ZSRR) Polska kierowała się dotychczas w większym stopniu politycznymi niż ekonomicznymi motywami“ — pisał Wacław Fabierkiewicz, ekonomista burżuazyjny i wyższy urzędnik Ministerstwa Przemysłu i Handlu. „Nie uważamy za potrzebne ukrywać, że w obecnym momencie decydującym w stosunku Polski do układu handlowego (z ZSRR) jest czynnik polityczny“, a więc mówiąc jaśniej czynnik nienawiści do ZSRR i przygotowań do napaści nań wspólnie z całym obozem imperializmu.

W archiwach Komitetu Ekonomicznego sanacyjnej Rady Ministrów znajdujemy znamienity z punktu widzenia stosunku burżuazji polskiej do zagadnienia współpracy ekonomicznej z ZSRR dokument.

Otóż, w r. 1928, widocznie pod naciskiem wzrastającego ujemnego salda bilansu handlowego, ówczesny minister przemysłu i handlu Eugeniusz Kwiatkowski przygotował dla Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów memorandum pt. *Postulaty programowe Ministra Przemysłu i Handlu w sprawie stopniowej naprawy bilansu handlowego*²⁷. W memorandum tym w rozdziale zatytułowanym *Postulaty w dziedzinie traktatowej* czytamy: „MSZ podejmie niezwłocznie kroki celem wyjaśnienia, czy i w jakich rozmiarach traktat handlowy polsko - niemiecki może być zawarty w ciągu 1 — 2 miesięcy“. W razie ustalenia, iż nie ma możliwości zmiany metody negocjacji, należy polecić Ministrowi Przemysłu i Handlu „wprowadzenie w życie ceł maksymalnych w stosunku do towarów pochodzących z Niemiec od 1 sierpnia br.“, a MSZ powinien w tym przypadku wyjaśnić możliwości „przyspieszenia negocjacji o traktat handlowy z ZSRR“.

Ta, nieśmiała zresztą, próba pewnego osłabienia zależności handlowej Polski od Niemiec i nawiązania rozmów z ZSRR wywołała opór obszarnictwa i wielkiej burżuazji. Jej przedstawiciel, minister rolnictwa Niezabytowski, wystąpił w Komitecie Ekonomicznym Rady Ministrów z protestem w formie memoriału pt. *„Uwagi Ministra Rolnictwa do postulatów programowych Ministra Przemysłu i Handlu“*. W memoriale tym Niezabytowski występuje przeciwko jakimkolwiek próbom osłabienia zależności od Niemiec, ponieważ — jak pisze — „wywoła to niewątpliwie represje ze strony niemieckiej“. „Uważając zaostrzenie wojny celnej z Niemcami za środek dla rozwoju rolnictwa wybitnie szkodliwy, a dla bilansu handlowego również niebezpieczny, Ministerstwo Rolnictwa wypowiada się przeciwko stosowaniu ceł maksymalnych w stosunku do Niemiec“.

²⁶ *Narady gospodarcze Rządu z delegatami Izby Przemysłowo-Handlowych w dniach 7 i 8 października 1929 r.*, Warszawa 1929, str. 115.

²⁷ *Archiwum akt nowych* Teczka KEM nr 471, Rok 1928.

Co się zaś tyczy nawiązania stosunków handlowych z ZSRR, to — zdaniem Niezabytowskiego — „sprawa zawarcia traktatu z Rosją nie może być uważana za możliwą do szybkiego załatwienia“, natomiast „rozwój handlu z Rosją może polegać na zawieraniu szeregu umów kompensacyjnych, a nie na trwałym uregulowaniu traktatowym wzajemnych stosunków handlowych“.

Nienawiść do Związku Radzieckiego oraz egoistyczne interesy obszarnictwa pchały więc na drogę zacieśniania stosunków z obozem imperia-listycznym, tu zaś Polska mogła i powinna, zgodnie z życzeniami imperialistów, odegrać rolę zaplecza rolniczo - surowcowego wysoko uprzemysłowionych państw, przede wszystkim Niemiec.

Odbiciem tego charakteru Polski — dostawcy cennych surowców i rynku zbytu wytworów przemysłowych krajów kapitalistycznych — jest struktura handlu zagranicznego Polski. Surowce i półfabrykaty stanowią niemal połowę, wyroby gotowe natomiast nie osiągają nawet $\frac{1}{4}$ ogólnej sumy eksportu w poszczególnych latach.

Charakter Polski jako zaplecza agrarno-surowcowego ulega pogłębieniu i staje się coraz bardziej jaskrawy. Jeżeli w roku 1922 surowce i półfabrykaty stanowiły 34% wartości eksportu, to w 1928 r. 55,2%, w 1929 r. 47%, a w 1930 r. 42,3%. Wyroby gotowe stanowiły w poszczególnych latach następujący procent ogólnej wartości eksportu: w 1922 r. 52,2%, w 1924 r. 27,1%, w 1925 r. 22,9%, w latach 1927 — 28 14,5%, w 1930 r. 21,6%²⁸.

Uwstecznienie struktury handlu zagranicznego uwydatnia się jaskrawo przy porównaniu z okresem przed pierwszą wojną światową. Surowce i półfabrykaty stanowiły wówczas około 33% wartości wywozu, a wyroby gotowe — 40%²⁹.

Czołowe pozycje w wywozie Polski w okresie międzywojennym zajmowały artykuły spożywcze, drzewo i wyroby z drzewa, węgiel i paliwo, wytwory metalowego przemysłu przetwórczego oraz wyroby i półfabrykaty przemysłu włókienniczego. Łącznie stanowiły one ponad 80% wartości wywozu.

Komisja Ankietowa słusznie stwierdzała, że „przemysł polski jest spychany do rzędu dostawców półfabrykatów“. „Polska schodzi do rzędu dostawcy surowców spożywczych i przemysłowych“ — pisał Mieczysław Szawlewski³⁰. W oficjalnym wydawnictwie sanacyjnym *Na froncie gospodarczym* znajdujemy podobne stwierdzenie: „Dotychczas Polska jako dostawca odgrywa rolę bierną, występując raczej w charakterze kraju o typie kolonialnym. Znaczenie międzynarodowe kraju o typie kolonialnym jest, jak wiadomo, nikłe“³¹.

Na mechanizm eksploatacji Polski na międzynarodowym rynku kapitalistycznym rzucić może snop światła zestawienie liczb tonażu oraz war-

²⁸ *Eksport w r. 1930*, Sprawozdanie Dyrekt. Państw. Instytutu Eksportowego, str. 44.

²⁹ *Polska w czasie wielkiej wojny (1914—1918)*, Historia Ekonomiczna, tom III Warszawa 1936 r., str. 207.

³⁰ Por. Mieczysław Szawlewski, *Polska na tle gospodarki światowej*, Warszawa 1928, str. 176.

³¹ *Na froncie gospodarczym — w dziesiątą rocznicę odzyskania niepodległości 1918—1928*, Warszawa 1928, str. 147.

tości eksportu i importu Polski. Według danych Roczników Handlu Zagranicznego RP oraz sprawozdań Dyrektora Państwowego Instytutu Eksportowego za tonę przywożoną płacimy w r. 1924 prawie 8 razy więcej niż otrzymujemy za tonę wywożoną. Stosunek ten w następnych latach ulega pewnej zmianie, przy czym z reguły wartość tony wywożonej jest 5 — 6 krotnie mniejsza od wartości tony przywożonej. Jeśli w roku 1924 wywieziono z Polski 16 milionów ton za 2,2 miliarda złotych, to w r. 1931 około 19 milionów ton za 1,9 miliarda złotych. W miarę więc pogłębiania się kryzysu musimy wywozić coraz więcej, otrzymujemy zaś coraz mniej.

Za tonę podstawowych towarów przywożonych płaciła Polska w 1929 r. 10 razy więcej, w 1931 r. 12 razy więcej, w 1936 r. 16 razy więcej, w 1937 r. 13 razy więcej niż otrzymywała za tonę towarów wywożonych³².

Przytoczone dane świadczą przede wszystkim o niskiej wartości towarów wywożonych w porównaniu z przywożonymi, ale wskazują również na nieekwiwalentność wymiany Polski z krajami kapitalistycznymi, przy czym nieekwiwalentność ta, jak widać, ulegała zaostrzeniu w okresie kryzysu i depresji szczególnego rodzaju. Spadek cen, jaki nastąpił w tym okresie, objął przede wszystkim surowce i artykuły rolne, w minimalnym zaś tylko stopniu artykuły przemysłowe, wytwory wielkich monopolii kapitalistycznych.

³² Aby uzyskać właściwy obraz dynamiki cen i wartości eksportu i importu, należy zróżnicować ogólne sumy i zestawzić wartości i ceny według poszczególnych grup towarów. Po stronie przywozu bierzemy 7 grup towarów, stanowiących 70% i powyżej 70% ogólnej wartości przywozu, a mianowicie: 1) maszyny i aparaty, 2) metale i wyroby z metali, 3) materiały i wyroby włókiennicze, 4) środki komunikacji, 5) produkty spożywcze, 6) produkty zwierzęce, 7) minerały, po stronie wywozu natomiast 3 grupy towarów stanowiące ponad 90% całego tonażu wywożonego: 1) węgiel, paliwa, asfalt, ropa, 2) drzewo i wyroby z drzewa, 3) produkty spożywcze. Otrzymamy wtedy następujący obraz:

Tablica 2. *

P r z y w ó z						W y w ó z					
Rok	Miliony ton		Miliony złotych		zł za tonę	Rok	Miliony ton		Miliony złotych		zł za tonę
	Ogół- łem	% całe- go przy- wozu	Ogół- łem	% całe- go przy- wozu			Ogół- łem	% całe- go wy- wozu	Ogół- łem	% całe- go wy- wozu	
1929	2,4	46,7	2176,3	70,0	916,0	1929	19,6	93,1	1737,1	61,7	88,55
1930	1,7	46,2	1631,9	73,1	988,3	1930	17,1	90,2	1487,7	61,1	87,11
1931	1,5	50,8	1063,9	73,1	712,2	1931	17,5	83,4	1070,1	57,3	61,69
1936	1,8	59,9	703,3	70,1	582,7	1936	11,2	90	398,2	38,8	35,50
1937	2,0	56,5	883,7	70,4	424,8	1937	13,3	90	447,1	37,5	33,60

* Cyfry za lata 1929—1931 opracowane na podstawie danych Roczników Handlu Zagran. R. P., za lata 1936—1937 według „Wiadomości Statystycznych“.

Eksport z Polski był niemal całkowicie opanowany przez pośredniczące monopole obce, co powodowało, jak podkreślali ekonomiści burżuazyjni, że produkcja polska traciła prawo nawet do własnego opakowania, do ochrony swej indywidualności krajowej. „Towar polski — pisał minister sanacyjny Józef Kozuchowski — staje się elementem walki z krajową produkcją. Polski towar staje się igraszką różnych kartelowych zobowiązań, wpływów politycznych, dotychczasowych dostawców na obcym rynku, na koniec cichych interesów tych czy innych potentatów finansowych”³³.

Jeden z burżuazyjnych publicystów, Feliks Hilchen, obliczał, że tytułem kosztów pośrednictwa, asekuracji przeładunków itp. Polska zapłaciła w 1926 r. 420 milionów złotych, a w 1927 r. 230 milionów złotych, czyli w ciągu dwóch lat — 650 milionów złotych i stwierdza, że „nasz handel zagraniczny pozostaje całkowicie w rękach firm zagranicznych i Polska na rynku międzynarodowym pod własnym sztandarem nie występuje”³⁴.

Sumę kosztów eksportu dumpingowego, obciążających masy pracujące i ściąganych potem w formie podatków, Kazimierz Sokołowski szacuje w r. 1930 na 500 milionów złotych.

Do sumy tej należy dodać:

zwroty ceł od towarów eksportowanych ok.	50 mln. zł.
subwencje PKP w formie zniżek taryfowych dla towarów eksportowanych ok.	180 „ „
R a z e m	230 mln. zł.

Suma ta nie obejmuje kosztów pośrednictwa handlowego, asekuracji, opłat itp., szacowanych, jak pamiętamy, przez Hilchena na 650 milionów złotych w ciągu dwóch lat. Łącznie więc suma dopłat na rzecz eksportu wynosiła około 1 miliarda złotych rocznie³⁵.

Forsowanie eksportu towarów po cenach nie pokrywających w wielu wypadkach kosztów produkcji było w istocie przejawem przewagi obcego kapitału w Polsce, formą rabunku gospodarki narodowej.

„Polska musi płacić swe długi i odsetki od zadłużenia w warunkach wysoce uciążliwych — płacić towarami, przyjmowanymi jak z łaski po cenach kilkakrotnie niższych od cen, przy których pożyczki zaciągano. Polska wywozi na pokrycie swoich zobowiązań i sprzedaje po obniżonych cenach swój węgiel, naftę, cukier, drzewo, zboże” — pisał jeden z burżuazyjnych ekonomistów polskich, Bogdan Cywiński³⁶.

Do podobnych wniosków dochodził inny przedstawiciel wielkich monopolii, Roger Battaglia: „Dłużnik bez płynnych kapitałów i ze znikomym

³³ Józef Kozuchowski, *Przebudowa gospodarcza Polski*, Warszawa 1938, str. 210—211.

³⁴ Feliks Hilchen, *Wpływ organizacji handlu zagranicznego na bilans płatniczy*, str. 52—56.

³⁵ Roger Battaglia, *Zagadnienia kartelizacji w Polsce*, Warszawa 1933 r. „Mały Rocznik Statystyczny”, rok 1934, str. 387. Dr H. K. Hendrikson, *Subwencjonowanie życia gospodarczego przez polskie koleje państwowe*, „Drogi Polski”, nr 11 — 1938.

³⁶ Bohdan Cywiński, *Przemysł polski w latach 1933—1935*, Warszawa 1937, str. 99.

dochodem... musi zawsze i wszędzie grubo opłacać się tym, co mu udzielają kredytu czy towarowego, czy pieniężnego. W gospodarstwach indywidualnych dopłata lichwiarska skutecznia się bezpośrednio — w gospodarstwach społecznych zaś zarówno bezpośrednio (wysokie procenty od zagranicznych kredytów, niskie kursy emisji), jak i pośrednio, a więc przy pomocy nadmiernie taniego, bo przymusowego eksportu“³⁷.

Dostanie się Polski w tryby międzynarodowego kapitalistycznego obrotu towarowego, gdzie decydowały interesy czołowych mocarstw imperialistycznych, czyniących z Polski obiekt eksploatacji hamowało rozwój sił wytwórczych, uniemożliwiało szerszy rozwój przemysłu, zwłaszcza ciężkiego, i podcinało możliwości eksportu wytworów przemysłowych. „Wysoko rozwinięty kapitalizm niemiecki uwiecznia swój monopol nad słabszym partnerem i utrzymuje go na poziomie przydatku surowcowo-żywnościowego“ — pisał organ Związku Banków w Polsce, „Bank“ (1938 r., nr 11).

Obce monopole nie dopuszczały do rozwoju przemysłu, rujnowały go i pozbawiały wszelkich zdolności konkurencyjnych. Interesująca jest w związku z tym sprawa kształtowania się kosztów produkcji w przemyśle hutniczym. Podstawowymi surowcami dla tego przemysłu są, jak wiadomo, ruda żelazna i koks. Okazuje się, że przy jednakowym w zasadzie zużyciu surowców koszt jednej tony surowki w Polsce przekraczał znacznie koszty w przodujących krajach kapitalistycznych. Polska przepłacała bowiem rudy importowane z Niemiec. Głównym dostawcą rud do Polski były koncerny niemieckie, gospodarzące także naszym przemysłem hutniczym w Polsce. Zmonopolizowały one wyłączność sprzedaży na Polskę wysokoprocenowych rud szwedzkich. Okazuje się, że gdyby Polska nawiązała bezpośrednie stosunki ze Związkiem Radzieckim i nabywała rudę krzyworską, zyskałaby, jak stwierdziła Komisja Ankietowa, 2 szylingi na każdej tonie czyli w sumie około 25,5% wyłożonego kapitału. Podobnie przedstawiała się sytuacja z surowcami dla przemysłu włókienniczego, których dostawy do Polski zmonopolizowane były przez monopole niemieckie (90% dostaw bawełny).

*

Ważnym narzędziem eksploatacji i rabunku Polski przez międzynarodowy kapitał finansowy były kartele międzynarodowe. Według danych Ministerstwa Przemysłu i Handlu Polska uczestniczyła w r. 1938 w 100 takich supermonopolistycznych zrzeszeniach, w których dominującą rolę odgrywały najsilniejsze grupy monopolistyczne niemieckie, związane z kapitałem amerykańskim. Rolę ich wyjaśnił niejaki Meinhardt, jeden z kierowników monopolu żarówkowego „Osram“, będącego zarazem uczestnikiem międzynarodowego kartelu żarówkowego: „Kartel międzynarodowy nie ma prawa do istnienia, przedsiębiorca niemiecki zaś prawa

³⁷ Roger Battaglia, *Zagadnienie kartelizacji w Polsce (ceny a kartele)*, Warszawa 1933, str. 130—131.

wstępowania do niego, jeśli kartel ten działa wbrew interesom Niemiec“³⁸.

Podobną charakterystykę karteli międzynarodowych znajdujemy u znanego ideologa faszyzmu Leopolda Caro. „Kartele międzynarodowe — mówił on — grożą zepchnięciem wszystkich państw — poza kilkoma uprzywilejowanymi — na poziom dostawców surowców i odbiorców produkcji przemysłowych owych uprzywilejowanych“³⁹.

Jakkolwiek metody działalności i penetracji karteli międzynarodowych w Polsce były różne, wszystkie one zmierzały do hamowania rozwoju gospodarki narodowej i sił wytwórczych w Polsce, do utrudnienia i podcinania konkurencji przemysłu polskiego na rynku światowym, do kształtowania polityki niskich cen surowców wywożonych z Polski i w ogóle do dostosowania ekonomiki Polski do potrzeb obcych monopolii.

Polska, jak to powszechnie wiadomo, pozbawiona była w gruncie rzeczy przemysłu chemicznego. Kapitał międzynarodowy sprzeciwiał się bowiem rozwinięciu tej gałęzi przemysłu, posiadającej olbrzymie znaczenie dla całej gospodarki narodowej, a m. in. i dla rolnictwa. Jedyne większy zakład, należący zresztą do państwa, mianowicie Zjednoczone Fabryki Związków Azotowych zawarły w r. 1929 umowę z zakładami „Elektro“ w Łaziskach Górnych, na mocy której zobowiązały się nie sprzedawać i nie wprowadzać na rynek krajowy i zagraniczny produkowanego przez siebie karbidu. W zamian za to zakłady „Elektro“ zobowiązały się wypłacać państwowej fabryce odszkodowanie w sumie 1 miliona zł rocznie. Zakłady „Elektro“ były ekspozyturą Międzynarodowego Kartelu Karbidowego, przy czym $\frac{9}{10}$ kapitałów tej firmy stanowiły kapitały szwajcarskie. W ten sposób, jak przyznawało Ministerstwo Przemysłu i Handlu, „fabryka w Chorzowie, największy producent karbidu w Polsce, a zarazem jeden z największych producentów w Europie, wyeliminowana została z rynku karbidowego“⁴⁰.

Polska została pozbawiona produkcji karbidu, niezbędnego do wytwarzania nawozów azotowych, kartel międzynarodowy zaś, dzięki podwyżce cen karbidu, otrzymywał poprzez swą ekspozyturę, firmę „Elektro“, zyski sięgające 100%.

W roku 1932 Polska weszła do Międzynarodowej Konwencji Eksportu Soli Potasowych. Jakaż była rola tego kartelu wobec Polski? Odpo-

³⁸ *Cartels Challenge to a free world*, Wendell Berge 1944, cyt. według przekładu rosyjskiego, *Міеждународныіе картелі* Moskwa 1947, str. 245. Znajdujemy tam również opinię innego „działacza“, mianowicie Karola Düssberga, b. prezesa zarządu I. G. Farbenindustrie. Wykłada on całą „filozofię“ karteli międzynarodowych, którą I. G. Farbenindustrie w okresie drugiej wojny światowej przełożyła, jak wiadomo, na język ludobójstwa, rabunku i zbrojeckiej eksploatacji narodów Europy. „Filozofia“ ta przypomina do złudzenia wszelkie neohitlerowskie i amerykańskie „teorie“ kosmopolityzmu, znane m. in. pod nazwą gospodarczej i politycznej integracji Europy, a zmierzające do likwidacji suwerenności państw europejskich. „Szczupłość terytorium gospodarczego swego własnego kraju winna być przewyższona drogą rozciągnięcia wpływu ekonomicznego na terytoria innych państw. Dla ostatecznego rozwiązania problemu europejskiego ... należy zorganizować silny kombinat gospodarczy od Bordeaux do Odessy; będzie on podstawą ekonomiki europejskiej“. Tamże, str. 246.

³⁹ *Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich w Poznaniu w dniach 24—26 maja 1929*, Warszawa 1930, str. 229.

⁴⁰ „Gazeta Polska“, 20 grudnia 1933 r.

wiedź dał profesor dr Leopold Caro. Na I Zjeździe Ekonomistów Polskich w Poznaniu w r. 1929 mówił on: „Syndykat Soli Potasowej niemiecko-francuski z 29.XII 1926 r. czyni wszystko, aby nie pozwolić na wzrost młodego przemysłu potasowego w Polsce. Deutsches Kalisyndikat zastrzegł dla siebie wyłącznie rynek wewnętrzny niemiecki, rynek francuski przypada do monopolicznej eksploatacji spółce handlowej soli potasowych alzackich, wszystkie inne państwa, a pośród nich i Polska, mają stać się przedmiotem podboju, a przemysł potasowy tych państw, między nimi i Polski, ma być w tym celu poddany rozkazom potężnego syndykatu niemiecko-francuskiego“⁴¹.

Polska była również uczestnikiem tzw. Międzynarodowej Konwencji Eksportu Cynku. Był to kartel międzynarodowy utworzony pod egidą Niemiec. Rola jego polegała na wywozie za bezcen polskiego cynku surowego do Niemiec i niedopuszczeniu do rozwoju przemysłu cynkowego w Polsce. Przyznał to w czasie debaty sejmowej sanacyjny poseł Dąbrowski. „Z Polski eksportujemy do Niemiec cynk surowy a nie walcowany. Niemiecki kapitał, właściciel większości akcji polskich hut, potrafił wyeliminować konkurencję polskich fabryk i zawarł umowę z polskim kartelem o eksporcie cynku surowego“⁴².

Cała wytwórczość przemysłu górniczego i hutniczego ujęta była klauzulami umów z międzynarodowymi monopolami, hamującymi rozwój tych gałęzi gospodarki i odcinającymi je od rynków światowych, co wobec szczupłości rynku wewnętrznego musiało siłą rzeczy prowadzić do zamykania i zatapiania kopalń oraz stałego zmniejszania produkcji żelaza i stali i pogłębiania w ten sposób zacofania Polski oraz uzależniania jej od obcych mocarstw.

Cytowany już poseł Dąbrowski wskazywał w Sejmie, że Polska wstrzymała eksport żelaza na dogodne niegdyś rynki Estonii, Jugosławii i Bułgarii, „ponieważ polski kartel żelaza zawarł układ z kartelami innych państw i oddał im w pacht naturalne rynki zbytu w zamian za nie-wkraczanie na rynek polski“⁴³.

Podobnie rzecz się miała ze stalą. Międzynarodowy kartel stalowy czyni Polsce olbrzymie trudności „dążąc do możliwie największego obniżenia cyfry polskiego eksportu, tym samym zaś przeszkadza dalszemu rozwojowi polskiego hutnictwa“⁴⁴.

Międzynarodowe monopole podzieliły między sobą rynek światowy, pozbawiając Polskę większego udziału w jego obrotach. „Wszędzie Polska przychodzi za późno — uskarżał się Caro — świat już jest podzielony“⁴⁵.

Ingerencja międzynarodowych monopolii w gospodarkę Polski była faktem nie kwestionowanym przez ekonomistów burżuazyjnych. Znany nam już agent obcego kapitału i minister, Hipolit Gliwic, pisał: „Kartel

⁴¹ *Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich w Poznaniu w dniach 24—26 maja 1929*, Warszawa 1930, str. 231.

⁴² Przemówienie posła Dąbrowskiego w Sejmie, 20.II.1937, cytowane wg „Przeglądu Ekonomicznego“, organu PTE we Lwowie, tom XXI 1938, str. 81—82.

⁴³ „Przegląd Ekonomiczny“, tom XXI 1938, str. 81—82.

⁴⁴ *Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich*, Warszawa 1930, str. 231.

⁴⁵ Tamże, str. 232.

międzynarodowy coraz zachłanniej, coraz intensywniej, coraz głębiej wchodzi w codzienne, powszednie nasze życie“⁴⁶. „W większości międzynarodowych zestawień gospodarczych wypada nam figurować anonimowo, pod rubryką „Inne kraje“, albo na szarym końcu w dość przykrym towarzystwie mało ekonomicznie rozwiniętych krajów, lub w krępującym sąsiedztwie państw mniej lub więcej egzotycznych“⁴⁷.

Polska, przyznawał Leopold Caro, zepchnięta jest w kartelach międzynarodowych „do roli ślepego wykonawcy dyktatów kapitału międzynarodowego“ i jest przedmiotem „jego bezkarnej eksploatacji“⁴⁸.

*

Okres dwudziestolecia władzy burżuazji i obszarników — to okres wyprzedaży Polski „kapitalistycznym trustom i koncernom zagranicznym“ — stwierdził organ KC KPP, „Czerwony Sztandar“, wzywając masy pracujące Polski do obalenia władzy własnej i obcej burżuazji. Rezultatem antyradzieckiej polityki polskiego kapitału finansowego, sprężniętego z obcymi mocarstwami, zaciętymi wrogami narodu polskiego musiało być oddanie Polski pod komendę obcych mocarstw, uwiecznienie zacofania Polski i podporządkowania jej interesom zagranicznych monopolii.

Polska wszedłszy w orbitę wpływów i oddziaływań światowego systemu kapitalizmu, a zwłaszcza głównych jego dysponentów, musiała być coraz bardziej spychana do roli ogniwa agrarno-surowcowego tego systemu. Rozwój ekonomiczny kraju, rozwój przemysłu ciężkiego, będącego podstawą rozwoju sił wytwórczych nie był zgodny, lecz sprzeczny z interesami wysoko uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych. Agraryzacja Polski i uwiecznienie jej zacofania narzucone Polsce przez obce monopole stało się zarazem programem burżuazji polskiej, uzasadnianym przez wielu burżuazyjnych ekonomistów i publicystów.

„Konkurencja w skali międzynarodowej — pisał np. Stanisław Wyrobisz — specjalizuje gospodarstwa narodowe w produkcji tych dóbr, do której są one z natury bardziej przystosowane“⁴⁹. Do produkcji jakich dóbr jest więc Polska „z natury bardziej przystosowana“ w systemie kapitalizmu światowego? Na pytanie to daje wspomniany ekonomista taką odpowiedź: „Należy sobie wyraźnie powiedzieć, że Polska nie może być krajem wielkiego przemysłu“. Metalurgia nie ma w Polsce w ogóle widoków rozwoju. „Polska może jednak i powinna zostać gospodarstwem półprzemysłowym, rozbudowując przemysł rolniczo-przetwórczy, chemiczny, przemysł maszyn rolniczych i niektóre inne gałęzie, rokujące nadzieje rozwoju — wreszcie rezerwując rynek wewnętrzny dla niektórych już rozbudowanych gałęzi (włókiennictwo, węgiel, nafta)“⁵⁰. Mamy tu więc zwięźle ujęty program gospodarczy, dostosowany do potrzeb obcej burżuazji oraz poważnych odłamów polskiej burżuazji i obszarnictwa.

⁴⁶ *Pamiętnik I Zjazdu Ekonomistów Polskich*, Warszawa 1930, str. 213.

⁴⁷ Tamże, str. 211.

⁴⁸ Tamże, str. 261.

⁴⁹ Stanisław Wyrobisz, *Etatyzm w przemyśle*, w zbiorze *Etatyzm w Polsce*, Kraków 1932, str. 206.

⁵⁰ Tamże, str. 202.

Jak wiadomo, nawet skromny postulat rozwoju przemysłu chemicznego i maszyn rolniczych nie został spełniony w okresie panowania burżuazji.

Podobne poglądy wyraża także inny znany i poważany przez burżuazyjno-obszarnicze rządy ekonomista Adam Heydel. „Jestem... zdecydowanym przeciwnikiem sztucznego uprzemysłowienia Polski, bo prowadzi ono do zubożenia społeczeństwa“. Pod określeniem „sztuczne uprzemysłowienie“ rozumie on — jak się łatwo domyślić — budowę przemysłu ciężkiego. Jego zdaniem, w Polsce należy nastawić się na produkcję „wszystkich towarów, w których wytwarzaniu praca ludzka gra dużą rolę“⁵¹. Nie należy zatem rozbudowywać przemysłu, stosować maszyn, rozwijać techniki produkcji, bowiem „społeczną funkcją kapitału — jak trafnie zauważa Wyrobisz — jest poszukiwanie zysku, a nie zaspokajanie czyichkolwiek niezbędnych potrzeb“. Zyski zaś mogą polskie i obce monopole osiągać bez rozbudowy przemysłu, eksploatując niezwykle w Polsce tanią siłę roboczą w tych gałęziach przemysłu, w których „praca ludzka gra dużą rolę“.

Posłuchajmy jeszcze wywodów programowych Ferdynanda Zweiga, zawartych w jego pracy *O programie gospodarczym Polski*, nagrodzonej na konkursie Banku Gospodarstwa Krajowego. Program ten sprowadza się do dwóch zasadniczych tez: 1) „Polska nie posiada widoków dla rozwoju wielkiego przemysłu“ oraz 2) „z rozwoju wyższego przemysłu maszynowego i trudniejszych działów przemysłu chemicznego należy zrezygnować“⁵². I wreszcie opinia znanego i popularnego agenta obcych monopolów Rogera Battaglii, którego zdanie z wielką uwagą słuchane było przez koła rządzące sanacji. Radzi on rozwijać produkcję gałęzi surowcowo-wydobywczych, jako najbardziej niezbędnych obcym monopolom i niezwykle zyskownych zarówno dla własnej jak i obcej burżuazji. „Na rozwój swej produkcji rolniczej — pisze Battaglia w swej również programowej pracy — Polska łatwiej mogłaby dostać tanie kapitały zagraniczne w długoterminowej lokacie niż na rozwój przemysłu — o ile by w ogóle potrafiła wzbudzić zaufanie zagranicy w swą praworządność, w zaniechanie życia publicznego nad stan, w zdecydowanie kapitalistyczny kierunek swej polityki gospodarczej, w nastawienie psychiki społecznej przede wszystkim na wydajniejszą i zdyscyplinowaną pracę, niemniej jak na oszczędność i last not least zaufanie w trwałość tych wszystkich zmian“⁵³.

Ciekawe jest, że nawet sumienni i względnie rzetelni oraz obiektywni badacze i ekonomiści ulegali całkowicie wpływowi kultywowanego przez burżuazję polską mitu o rzekomo zbawczej i pozytywnej roli obcego kapitału i o konieczności jego sprowadzania do Polski kosztem największych bodaj ofiar narodu polskiego.

Tak np. Mieczysław Smerek, autor dość skrupulatnie opracowanej pracy pt. *Bilans płatniczy Polski za r. 1929*, konieczność penetracji Polski przez obcy kapitał monopolistyczny uzasadnia między innymi argumentem o biologicznej właściwości Polaków, jaką stanowi niedostatek inteli-

⁵¹ Adam Heydel, *Czy i jak wprowadzić liberalizm ekonomiczny?* — we wspomnianym zbiorze, str. 94.

⁵² Dr Ferdynand Zweig, *O programie gospodarczym Polski*, Warszawa 1926, str. 12 i 40—41.

⁵³ Roger Battaglia, *O programie gospodarczym Polski*, Warszawa 1927, str. 35.

gencji (w sensie zasobów intelektualnych). „Polska — powiada on — jest krajem o dużej dysproporcji między poszczególnymi czynnikami produkcji. Przy pobieżnym nawet przyjrzeniu się układowi stosunków społeczno-gospodarczych, konstatujemy nadmiar czynnika pracy przy równoczesnym niedostatku czynnika kapitału i być może niedostatku czynnika inteligencji. Wynikiem tego układu jest masowa emigracja na nowe tereny, gdzie wespół z obcym kapitałem, obcą przyrodą i obcą inteligencją, polska praca stwarza nowe dobra ekonomiczne. Drugim wynikiem dysproporcji między czynnikami produkcji w Polsce jest przyływ obcych kapitałów“⁵⁴.

*

Polityka wyprzedaży Polski obcym monopolom musiała pogłębiać i zaostbrać wszystkie sprzeczności gospodarki kapitalistycznej w Polsce. Wzrastały zyski polskich i obcych monopolii osiągnęte drogą rabunku i ruiny większości narodu polskiego, z drugiej zaś strony pogłębiała się nędza i wzrastał wyzysk klasy robotniczej. Kraj grabiony przez obcą i własną burżuazję znajdował się w stanie cofania się i upadku gospodarczego, łagodniejszego nieco tylko w krótkich okresach pomyślniejszej koniunktury, a niezwykle ostrego w okresach kryzysów.

Ciężkim brzemieniem kładł się na barki klasy robotniczej i chłopstwa ciężar militaryzacji ekonomiki i olbrzymich kosztów przygotowań do wojny przeciwko Związkowi Radzieckiemu, pokrywanych drogą ściągania podatków nakładanych na masy pracujące. W ciągu zaledwie 4 ostatnich lat przedwojennych wydano na zbrojenia ze środków budżetowych około 4200 milionów złotych, nie licząc różnego rodzaju ukrytych sum⁵⁵. Stanowiło to ponad 50% całego budżetu państwa. O wielkości ciężaru militaryzacji może świadczyć fakt, że wydatki wojenne w roku 1934/1935 stanowiły:⁵⁶ w Niemczech — 11% budżetu, w Anglii — 16% budżetu, we Włoszech — 22% budżetu, we Francji — 14% budżetu. Pęczniały zyski polskich i obcych kapitalistów, osiągnęte na dostawach przestarzałego i niezdatnego do użycia sprzętu wojennego jak i na najrozmaitszych innych oszukiwaniach machinacjach.

Wzrastał w szybkim tempie deficyt budżetowy, który za okres 1930/31 — 1935/36 wyniósł według danych oficjalnych ponad 1400 milionów złotych. Łatanie dziur budżetowych, spowodowanych militaryzacją i rabunkiem kraju przez kapitał zagraniczny, odbywało się za pomocą podatków i przymusowych pożyczek wewnętrznych narzucanych masom pracującym.

Rezultatem tego była sytuacja kraju, w taki sposób scharakteryzowana przez sanacyjnego wicepremiera E. Kwiatkowskiego.

„Nasze życie gospodarcze — na wszystkich polach pracy indywidualnej i zbiorowej — uległo niezwykle silnemu zwężeniu“. „Na wielu polach działalności gospodarczej cofnęliśmy się znacznie silniej niż wiele

⁵⁴ Mieczysław Smerek, *Bilans płatniczy Polski za r. 1929*, Warszawa 1931, wyd. GUS, str. 85.

⁵⁵ *Polskie Siły Zbrojne w drugiej wojnie światowej*. Tom I, Londyn 1953, str. 205.

⁵⁶ *The Armement Book of League of Nations 1934/35*, Geneve 1936.

innych narodów". „Dziś jeszcze z 550 miast w Polsce prawie połowa nie posiada żadnych innych urządzeń publicznych poza szkołą, w połowie miast polskich od lat nie wykonuje się żadnych inwestycji, a tylko mały odsetek miast posiada szpitale, ochronki, przedszkola, biblioteki, wodociągi, kanalizacje, dobre oświetlenie, porządnie zabrukowane ulice. Każda dzielnica kraju, każde miasto i każda wieś, każda droga i każda rzeka wolała od lat o inwestycje i o nakłady kapitałowe“⁵⁷.

Produkcja podstawowych gałęzi gospodarki nigdy nie osiągnęła nawet poziomu roku 1913, a w roku 1935 produkcja węgla spadła do $\frac{3}{4}$ stanu z roku 1913, żelaza do $\frac{1}{4}$ stanu z roku 1913, a stali i nafty do $\frac{1}{2}$ stanu z roku 1913.

Pod ciężarem ucisku polskiego i zagranicznego kapitału ugięły się masy chłopstwa pracującego. Olbrzymie podatki, wysokie opłaty ubezpieczeniowe, kary administracyjne, opłaty kościelne, wszelkiego rodzaju świadczenia półfeudalne sypały się na barki chłopstwa, przyspieszając jego pauperyzację i ruinę. Z drugiej zaś strony polityka rolna faszystwu, kułacka komasacja, parcelacja, osadnictwo wojskowe i cywilne, wszelkiego rodzaju ulgi podatkowe, dotacje i premie eksportowe, wypłacane ze skarbu państwa prowadziły do umacniania obszarnictwa i kułactwa kosztem biednego i średniego chłopstwa.

„Wieś polska — stwierdzał wicepremier E. Kwiatkowski — w XX wieku powróciła prawie do gospodarki naturalnej. Zamiast rozwijać swą pojemność, jako naturalny i niewyczerpany wprost rynek zbytu, wieś staje się pod każdym względem tylko skromnym i ciasnym dodatkiem do rynku miejskiego“. „Szereg potrzeb wsi zaspokaja się dziś w sposób anormalny i niezwykle prymitywny, zapalki dzieli się na części, wraca się do łuczywa, a transport pieszy i kołowy na znaczne nawet odległości przyszedł ponownie — po przerwie od końca XIX wieku — do znaczenia.

Obciążenia wsi, które niedawno jeszcze nie odgrywały poważniejszej roli i posiadały pełne rzeczowe usprawiedliwienie, jak opłaty rogatkowe, postojowe, weterynaryjne, ubojowe — stały się dziś jak gdyby granicą celną i polityczną między wsią i najbliższym miastem“⁵⁸.

Szczegółnej ostrości nabierał ucisk ekonomiczny, narodowy, polityczny, religijny na okupowanych ziemiach Ukrainy Zachodniej i Białorusi Zachodniej, ograbianych z ich bogactw naturalnych, traktowanych jako kolonie wewnętrzne burżuazji polskiej i stanowiących bramy wypadowe do przygotowywanego najazdu na Związek Radziecki.

Ów szczególny splot pogłębiających się sprzeczności między klasą robotniczą i monopolistyczną burżuazją zespoloną z monopolami zagranicznymi, między podstawowymi masami chłopstwa a burżuazyjno-obszarniczą oligarchią finansową, między masami pracującymi ujarzmionych narodów Ukrainy Zachodniej i Białorusi Zachodniej a polską burżuazją i obszarnictwem — prowadził do niezwyklego zaostrzenia walki rewolucyjnej o obalenie dyktatury faszystowskiej, o wyzwolenie narodowe i społeczne spod ucisku własnego i obcego kapitału. Proletariat polski i jego awangarda komunistyczna zyskiwały w postaci chłopstwa i narodów

⁵⁷ „Polska Gospodarcza“ zeszyt 42 1935 r., str. 1282.

⁵⁸ „Polska Gospodarcza“ zeszyt 42 1935 r., str. 1535.

ujarzmionych potężnych sojuszników w walce o urzeczywistnienie zadań w pierwszym rzędzie ogólnodemokratycznych: wydarcia ziemi obszarnikom, położenia kresu polityce wyprzedzaży Polski kapitałowi obcemu, wyzwolenia narodowego Ukrainy Zachodniej i Białorusi Zachodniej.

Splot sprzeczności rozsadzających faszystowskie państwo polskie burżuazji i obszarników stwarzał przesłanki coraz bardziej potężniejszego ogólnoludowego frontu walki z polskim i obcym imperializmem. Bliskość Związku Radzieckiego, zwycięsko budującego socjalizm, była dla walczących mas pracujących źródłem siły i otuchy. Całokształt omówionych czynników sprawił, że Polska w ówczesnych warunkach stanowiła słabe ogniwo w łańcuchu światowego systemu kapitalistycznego.

*

Rozpad burżuazyjno-obszarniczego państwa polskiego we wrześniu 1939 roku to nie tylko rezultat przewagi wojennej Niemiec faszystowskich, lecz również logiczny wynik wewnętrznej i zagranicznej polityki polskich klas posiadających, polityki, która umacniała zacofanie Polski, wydała ją na łup obcych monopolów, osłabiała Polskę i odrywała ją od najpewniejszego sojusznika, jakim był Związek Radziecki. W wyniku tego „państwo polskie okazało się na tyle słabe i niezdolne do życia, że przy pierwszych niepowodzeniach wojennych zaczęło się rozsypywać”⁵⁹.

Burżuazyjno-obszarnicze państwo polskie było państwem wielonarodowym. Imperializm polski swą polityką niesłychanego wyzysku polskich mas pracujących oraz ucisku narodów Ukrainy Zachodniej i Białorusi Zachodniej uniemożliwił stworzenie jedności wewnętrznej wielonarodowego państwa, osłabił je w obliczu śmiertelnego wroga.

Współgospodarzem kraju, w znacznym stopniu decydującym o jego losach w całym okresie dwudziestolecia, był kapitał zagraniczny, który oparował ekonomikę Polski, nadawał jej kierunek rozwoju zgodny ze swymi interesami, wywierał wpływ na całokształt polityki wewnętrznej i zagranicznej państwa polskiego. Niepodległość polityczna Polski stała się najdogodniejszą formą jej podboju i wyzysku przez obce monopole. Niepodległość Polski była więc pozorna, iluzoryczna. Stwierdzenie burżuazyjnego ekonomisty i znanego publicysty dra Tadeusza Bernadzikiewicza, wypowiedziane u schyłku istnienia przegniłego państwa burżuazji polskiej, że niezawisłości kraju „do tej pory nie udało się odzyskać”⁶⁰ — brzmi jak wyrok hańby i potępienia na klasy rządzące Polską w okresie międzywojennym i na tych wszystkich, którzy im czynem, słowem, piórem i umysłem świadomie służyli.

⁵⁹ „Prawda” z 14.IX.1939 r.

⁶⁰ Dr Tadeusz Bernadzikiewicz, *Mala reforma etatyzmu*, Warszawa 1937, str. 68.

Hugo Kollątaj jako teoretyk i polityk gospodarczy

Wiek XVIII na zachodzie Europy, a zwłaszcza w Anglii, to okres, w którym działanie prawa koniecznej zgodności sił i stosunków wytwórczych znajduje swój wyraz w bujnym rozwoju techniki i kapitalistycznych stosunków. W Polsce w tym czasie mamy natomiast dopiero do czynienia z pewnymi elementami nowych kapitalistycznych stosunków produkcji.

Pomimo hamującej roli feudalnych stosunków produkcji w drugiej połowie XVIII w. następują i w Polsce pewne zmiany. Gospodarka pańszczyźniana zastąpiona częściowo czynszową, mimo, iż nie wprowadza jeszcze radykalnych zmian w dotychczasowych stosunkach produkcji, podważa jednakże zależność poddanego chłopą, stwarza bowiem szersze możliwości rozwoju gospodarczego i społecznego. Oznacza to, że w perspektywie wciągnięcie wsi w stosunki rynkowe musi doprowadzić, na skutek działania prawa wartości, do nagromadzenia środków materialnych i pieniężnych u jednych, do pauperyzacji zaś u drugich, a tym samym zwiększenia liczby „ludzi luźnych“ sprzedających swoją siłę roboczą.

Czynsz wpływał także na rozwój miast i obiegu pieniężnego w całej gospodarce narodowej. Chłop nie zawsze mógł opłacać czynsz z pracy na przydzielonym mu gospodarstwie, często szedł więc do pracy w manufakturach, aby zdobyć pieniądze na uregulowanie należności wobec dworu. Chłop ten stanowił część niezbędnej siły roboczej dla rozwijających się miast, a jednocześnie wytwarzając w swoim gospodarstwie część produktów już jako towary (zmuszony do tego koniecznością zdobywania pieniędzy) wpływał na ożywienie handlu i to dwustronnie: raz jako sprzedający swoje towary, drugi raz jako kupujący towary rzemieślnicze, których niejednokrotnie nie opłacało mu się już produkować we własnej gospodarce. Przyspieszało to dalszy rozwój stosunków towarowo-pieniężnych ogarniających coraz bardziej zarówno wieś jak i miasto, a te zaś z kolei rodziły, wraz z rozwojem (choć słabym) sił wytwórczych, elementy nowych kapitalistycznych stosunków produkcji.

Odzwierciedleniem przemian w Polsce XVIII wieku, które znamięnowało rodzenie się elementów układu kapitalistycznego w łonie formacji feudalnej, był nade wszystko rozwój przemysłu i handlu, znacznie wydatniejszy, aniżeli rozwój gospodarki rolnej. Wystąpi to jaskrawo, gdy uprzytomnimy sobie że miasta i przemysł po swym rozkwicie w XV — XVI wieku¹ zaczynają podupadać, przechodząc największy kryzys

¹ Por. N. Gąsiorowska, *Układ sił i stosunków wytwórczych w epoce Oświecenia polskiego*, „Przegląd historyczny“, tom XVII 1951 r. str. 382.

w pierwszej połowie XVIII wieku. Jedną z głównych przyczyn tego upadku była jak wiadomo antymieszczańska i antyprzemysłowa polityka szlachty oraz wojny XVIII wieku, które ostatecznie zrujnowały tak miasta jak i przemysł. W połowie XVIII wieku zaczyna się ożywienie w dziedzinie przemysłu, rozwijają się manufaktury magnackie, królewskie oraz mieszczańsko-kupieckie. Pojawia się system nakładczy². Dokonuje się, aczkolwiek powoli, rozwój sił wytwórczych w górnictwie, hutnictwie, tudzież w przemyśle spożywczym oraz innych dziedzinach wytwarzania dóbr materialnych.

Jakkolwiek w omawianym przez nas okresie, obiektywnie rzecz biorąc, podstawowym zagadnieniem była kwestia agrarna, od rozwiązania której uzależniony był dalszy rozwój gospodarczy i polityczny Polski oraz jej obronność, to jednak całokształt tych zagadnień nie mógł być rozwiązany bez właściwych poczynań, zmierzających do rozwoju przemysłu i handlu oraz do stosowania właściwej polityki skarbowej.

Dlatego też myśliciele wieku Oświecenia wiele uwagi poświęcają właśnie zagadnieniom przemysłu, handlu i polityce skarbowej. Jednym z nich jest Hugo Kołłątaj, który może nie poświęca tyle miejsca wspomnianej problematyce w swoich pracach co Staszic, czy Nax, tym niemniej wysuwa on zagadnienia ważne i usiłuje głęboko wniknąć w przyczyny upadku przemysłu, handlu oraz zachwiania się polityki skarbowej.

1. Kołłątaj o przemyśle

O wadze poglądów Kołłątaja świadczy między innymi jego próba przewyższenia poglądów fizjokratów, zwłaszcza w kwestii źródeł bogactwa narodu. Fizjokraci stali na stanowisku, że tylko rolnictwo stanowi podstawę bogactw, gdyż odtwarza nie tylko nakłady materialne i utrzymanie robotników zatrudnionych w rolnictwie, ale nadto stwarza nadwyżki — tzw. „produkt czysty“. Natomiast przemysł, jakkolwiek jest bardzo pożyteczny, to jednak nie zwiększa on, ich zdaniem, bogactw danego społeczeństwa. Błędnie ujmując bogactwo w sposób naturalistyczny, nie dostrzegli twórczej roli pracy ludzkiej wydatkowanej w procesie produkcji jako całości. Praca była ich zdaniem tylko czymś pomocniczym, właściwym zaś twórcą bogactwa pozostawała przyroda. Dlatego tylko w produkcji rolniczej, gdzie w przeciwieństwie, jak mniemali, do przemysłu biorą udział twórcze siły przyrody, powstaje „czysty produkt“ czyli nadwyżka ponad wszelkie nakłady.

Kołłątaj odstepuje wyraźnie od koncepcji fizjokratycznej i jakkolwiek nie neguje udziału przyrody w tworzeniu bogactwa narodu, to jednak na pierwszy plan wysuwa w tym względzie pracę ludzką wydatkowaną zarówno w rolnictwie, jak i przemyśle. Toteż powie, że „...tylko ręka człowieka... tak surowej jako i przerobionej reprodukcji nadaje szacunek i jest do wszystkich bogactw jednym kluczem“³. Rzemieślnik tak jak i rolnik wydatkując swoją pracę przyczynia „...szacunek rzeczy (nowych wartości — KK) a zatem nowego bogactwa“⁴.

² N. Gąsiorowska, *Układ sił i stosunków wytwórczych w epoce Oświecenia polskiego*, „Przegląd historyczny“, tom XVII 1951 r., str. 383.

³ Kołłątaj, *Listy Anonima*, T. 2, Warszawa 1954 r., str. 62.

⁴ Tamże, T. 2 str. 62.

Kołątaj z wielkim uznaniem odnosił się do nauk fizjokratycznych, podkreślając jednak, iż fizjokraci prawdopodobnie nie zastanawiali się nad tym, iż „robotą ludzka musi mieć intratę czystą“⁵.

Analizując wartośćo-twórczą rolę pracy ludzkiej, Kołątaj wyciągnął słuszny i śmiały w owym okresie wniosek, że prawdziwymi twórcami bogactwa są rolnicy i rzemieślnicy. Oni to stanowią fundament, na którym wznosi się potęga każdego państwa. O swoim stosunku do podstawowych mas wytwórców dóbr materialnych pisze: „Mińmy bogatych dziedziców a weźmy na uwagę rolników i rzemieślników, są to dwie klasy ludzi, na których wszystkie stoją państwa“⁶. Takie stanowisko staje się w pełni zrozumiałe, jeśli zauważymy, że Kołątaj właśnie w rozwoju przemysłu widział dla Polski jedną z dróg wiodących do wzmocnienia gospodarczego i politycznego.

Walcząc o rozwój przemysłu, Kołątaj słusznie wychodził z założenia, że konieczne są po temu przede wszystkim nadwyżki w rolnictwie. Dlatego mówiąc o rolnictwie, że jest „...pierwszym każdego kraju uszczęśliwieniem...“⁷ podkreślał dalej: „z pracy jednego człowieka około uprawy ziemi zajętego wielu innych mogą zaspokoić swe potrzeby“⁸ i „jak tylko ziemia dobroczynną rolnika uprawioną ręką nagrodzi obfitością pracę jego, wypada nowa potrzeba trzeciego a równie naturalnego rzędu ludzi, którzy zupełnie oddaleni od ziemi... są dla niej niezbędnymi...“⁹. Warto tu przypomnieć słowa Marksa, iż „Produkcyjność pracy rolnej przewyższająca indywidualne potrzeby rolnika stanowi podstawę wszelkiego społeczeństwa“¹⁰.

Podkreślając konieczność wzrostu wydajności pracy w rolnictwie dla rozwoju przemysłu, Kołątaj słusznie wskazywał, że przemysł nie będzie czymś biernym w stosunku do rolnictwa. Przeciwnie, przemysł przyczyni się do wzrostu produkcji rolnej oraz uniezależni rolnictwo (jak i rzemiosło) od sprowadzania narzędzi pracy zza granicy¹¹. Kołątaj wskazywał więc tu jednocześnie na jedną z ważnych przyczyn upadku gospodarczego Rzeczypospolitej szlacheckiej. Brak własnego przemysłu przyczynił się do wywozu i tak szczupłych kruszców szlacheckich za granicę, co niewątpliwie musiało ujemnie wpływać na całokształt ówczesnej gospodarki¹². (Trzeba podkreślić, że sama szlachta wołała zwiększać raczej

⁵ „Weźmy pod rachunek robotę jakiegokolwiek rzemieślnika, otaksujemy koszt jego na zakupienie surowego materiału, na żywność i inne wydatki, przystosujemy to wszystko do szacunku nabytej rzeczy, a znajdziemy, że teoria nie schodzi się z praktyką, że ręka ludzka oprócz tych wszystkichłożonych kosztów na zakład, materiał i wyżywienie rzemieślnika wzięła nieobojętną nagrodę, albo, że podług języka ekonomistów powiem, przyczyniła szacunku rzeczy, a zatem nowego bogactwa“. Kołątaj, *Listy Anonima*, T. 2, Warszawa 1954, str. 61–62.

⁶ Tamże, T. 2, str. 136.

⁷ Kołątaj, *Wyłożenie Nauk Nowodworskich podług przepisu prześwietnej Komisji nad Edukacją Narodową*.

⁸ Kołątaj, *Porządek moralno-fizyczny*, Kraków 1810 r. str. 74.

⁹ Kołątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. 1 str. 283.

¹⁰ K. Marks, *Kapitał* T. 3, wyd. ros. 1936 r., str. 98.

¹¹ Por. Kołątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. 1, str. 287.

¹² Kołątaj podkreślał w pracy *Stan Oświecenia w Polsce w czterech latach panowania Augusta III* na marginesie hutnictwa, że rozwój przemysłu nie tylko zaspokoi własne potrzeby, ale będzie można eksportować „...nie tylko surowiec, ale i przetwarzany żelazny towar z Polski do obcych krajów“ Wrocław 1953 r., str. 66–67.

wyzysk chłopów pańszczyźnianych, dla uzyskania większej produkcji rolnej, aniżeli stosować bardziej nowoczesne narzędzia, których sprowadzenie wymagało nakładów pieniężnych).

Jakkolwiek Kołłątaj nie zajmował się dokładnie istotą sił wytwórczych i ich dynamiką, z luźnych jego wypowiedzi wynika jednak, że zdawał on sobie sprawę z decydującej dla trwałego wzrostu dobrobytu roli sił wytwórczych a przede wszystkim narzędzi.

Zdawał on sobie sprawę, że rozwój przemysłu rodzimego przyczyniłby się także do wzrostu miast i powstania rynku wewnętrznego, który w tym okresie ograniczał się do rynków lokalnych w posiadłościach magnatów. Miasta mogą powstać pod warunkiem, że w nich rozwinie się „przemysł”. Dlatego podkreśla „że ile wsie dobrym gospodarstwem, tyle miasta przemysłem i rękodzielnią kwitną”¹³. Nie ogranicza się więc tylko do wykazania, że jest źle, lecz wskazuje konkretne środki, przy pomocy których można by rozwinąć przemysł a tym samym potęgę miast, rozszerzyć rynek wewnętrzny, uniezależniając się jednocześnie od rynku zagranicznego.

Podstawowym warunkiem dla rozwoju przemysłu jest pogłębienie się podziału pracy, a więc oddzielenie się miasta od wsi, czyli „...żeby naprzód Obywatele ich (miast — K. K.) odłączyli się zupełnie od klasy rolniczej”¹⁴.

Wniosek ten wyciąga z obserwacji stanu rzeczy w Polsce XVIII w., gdzie nie tylko chłop, ale i mieszczanin (którego zajęciem winno być przede wszystkim rzemiosło lub kupiectwo) prowadził, zwłaszcza w małych miasteczkach, gospodarkę naturalną i wszystkie swoje potrzeby konsumpcyjne zaspokajał najczęściej własną pracą, nie tylko w warsztacie, ale i na roli.

Przejawy, które ukazuje tu Kołłątaj, są raczej skutkiem niż przyczyną. Wierząc w siłę rozsądku i ujmując zagadnienie woluntarystycznie, Kołłątaj akcentuje jednak chorobliwy stan faktyczny, by wskazać konieczność naprawy. Dlatego też chce on przyspieszyć ten proces drogą odgórnych zarządzeń, zmierzających do sprzedaży gruntów, będących w posiadaniu mieszczan. Wobec czego wystąpi z wnioskiem, że „najskuteczniej przeto wzrostowi... rękodzieł zaradzimy, kiedy na teraźniejszym sejmie, przystępując do konstytucji rządowej, przypiszemy czas w przeciagu którego mieszczenie byłiby obowiązani grunta swoje sprzedać...”¹⁵. W ten sposób rzemieślnik czy robotnik, aby nabyć artykuły rolnicze, musiałby przyjść na rynek z niezbędnym ekwiwalentem, jakim byłby jego własny towar lub pieniądz, który może przecież zdobyć wyłącznie drogą zwiększenia produkcji przemysłowej; tej zaś odbiorcą byłaby przede wszystkim wieś. Jest to droga, która zdaniem Kołłątaja powinna nie tylko „wskrzesić rzemiosło”, ale także „przyczynić się do rozwoju rolnictwa”¹⁶.

Chcąc umocnić realność swego postulatu Kołłątaj uzupełnia go jeszcze trzema innymi wnioskami, a mianowicie: „...żeby po wtóre zbytnia liczba miast nie przeszkadzała ich wzrostowi, żeby po trzecie, położenie onych

¹³ Kołłątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. I str. 288.

¹⁴ Tamże, T. I, str. 287.

¹⁵ Tamże, T. I, str. 288.

¹⁶ Por. tamże, str. 288.

dogadzało potrzebom rolnictwa i kupiectwa, żeby na koniec żadne miasto nie utrzymywało w łonie swoim próżniaków. Względy na te cztery warunki zbliżą dopiero ludzi do naturalnych rzędów (pogłębi się społeczny podział pracy — K. K.), obudzą handel wewnętrzny, rozkrzewią rzemiosła, staną się rzetelną dla rolników wygodą“¹⁷.

Kołątaj wiedział, że nie wystarczy nakazać sprzedać mieszczanom ziemię i w ten sposób zmusić ich do zajęcia się wyłącznie rzemiosłem, lecz niezbędna jest tu pomoc państwa, które powinno stworzyć różne bodźce, idące w kierunku zainteresowania wszystkich rozwojem produkcji przemysłowej. Państwo powinno zachęcać obywateli do zakładania manufaktur i fabryk dając im pomoc materialną, nagradzając ich, „...nie chwytając się nigdy szkodliwych i wolność ludzką uciemniających zakazów; a zatem Departament Skarbowy, na tyle wielkich obiektów, mieć powinien najmniej milion przychodu“¹⁸. Pomoc państwa w różnych formach miała by wielkie znaczenie dla przyspieszenia rozwoju przemysłu, zwłaszcza, że był on zniszczony przez wojnę i że nie sprzyjała jego rozwojowi dotychczasowa polityka magnaterii, a przede wszystkim ucisk miast i wszelkiego rodzaju podatki, nakładane na mieszczaństwo.

Uzasadniając teoretycznie, że przemysł obok rolnictwa jest także źródłem bogactw, że w nim powstaje intrata czysta, nie tylko wskazywał na realność i konieczność niesienia przez państwo pomocy materialnej tym, którzy chcieli organizować produkcję przemysłową, ale też wskazywał bardziej przedsiębiorczej szlachcie, że nie należy tak kurczowo trzymać się ziemi, ponieważ „większy i lepszy procent“ można otrzymać właśnie przy „przerabianiu surowej produkcji“ to znaczy w produkcji przemysłowej. To materialne zainteresowanie szlachty miało spowodować przypływ kapitałów niezbędnych dla rozwoju przemysłu¹⁹.

Pragnie on także zachęcić szlachtę do działalności przemysłowej przez wskazanie jej wpływu, jaki mogą mieć miasta, w których rozwinięty jest przemysł i handel — na zwiększenie intrat na wsi, oraz na podniesienie ich wartości. W związku z tym przestrzegał, że miasta winny załudniać się tylko takim „ludem“, który będzie się trudnił handlem i rzemiosłem²⁰.

Przytoczone tu wywody miały nie tylko sens ekonomiczny, lecz i polityczny. Kołątaj dążył, jak wynika z *Memoriału do miast*, między innymi do przyznania udziału mieszczaństwa we władzy prawodawczej i wykonawczej. Dlatego wskazując szlachcie na korzyści, które może osiągnąć dzięki rozwojowi miast, chciał uzyskać jej poparcie dla przeprowadzenia reform dotyczących miast i mieszczan. Zdawał on sobie sprawę, że przeprowadzenie tych reform nie będzie łatwe, ponieważ uszczuplały one zasięg władzy politycznej jak i ekonomicznej szlachty. Należało też przełamać „wstręt“ szlachty do „stanu mniejszego“²¹.

¹⁷ Kołątaj, *Listy Anonima*, T. I, str. 287—288.

¹⁸ Tamże T. I, str. 219.

¹⁹ Konieczność wielkich nakładów w produkcji przemysłowej odczuwał Kołątaj i z racji swojej praktycznej działalności we wsi Krzesławice, w której czynił między innymi poszukiwania dla eksploatacji soli. Por. E. Roztworowski, *Zabawy Ekonomiczne Kołątaja*, „Kwartalnik Historyczny“ nr 4/1953.

²⁰ Por. Kołątaj, *Prawo polityczne narodu polskiego* T. 2, Warszawa 1954, str. 206.

²¹ Sejm 1775 roku zniósł zakaz utraty szlachectwa za zajmowanie się kupiectwem przez szlachtę. Cyt. za F. Fiedlerem *Historyczne znaczenie Konstytucji 3 Maja* str. 8 Książka, 1946 r. Por. Kołątaj *do prześwieitnej deputacji*

Zmiany w rządzie, jakie proponuje Kołłątaj przez dopuszczenie do udziału w nim mieszczan, miały także zabezpieczyć kraj przed rewolucją. Na przykładzie Francji widział jasno, że rozwijające się mieszczaństwo upomni się o swoje prawa wcześniej czy później. Dlatego, jako zwolennik „łagodnej“ rewolucji (typu angielskiej z 1688) uważa, że oddanie spraw miejskich w ręce mieszczan oraz dopuszczenie ich do władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej przyczyni się poważnie z jednej strony do rozwoju przemysłu i handlu, a więc i do rozwoju miast²², a z drugiej wyrówna niesprawiedliwość, której likwidacja może uprzędzić rewolucję. Zwraca się więc do szlachty i wskazuje jej, że obecnie jest już najwyższy czas przystąpić do reorganizacji rządu²³.

Jakkolwiek walka Kołłątaja z siłami wstecznictwa nie mogła sama przez się doprowadzić do rozwoju przemysłu i umocnienia wpływu mieszczaństwa na sprawy ogólnonarodowe, to jednak wydobyć tych spraw i postawienie ich przed opinią publiczną miało wielkie znaczenie dla prawidłowego określenia dalszego kierunku rozwoju naszej ówczesnej gospodarki. Kołłątaj, który w swych teoretycznych rozważaniach ani na chwilę nie odrywał się od polskiej rzeczywistości, wyszedł, jako pierwszy na gruncie polskim, poza koncepcje fizjokratyczne głosząc, że przemysł obok rolnictwa jest podstawą bogactwa narodowego. Dostrzegł on trafnie, że tylko rozwijający się podział pracy zdoła ożywić ówczesną gospodarkę w Polsce. Zrutyinizowanej i prymitywnej technice w rolnictwie pragnie dostarczyć bardziej nowoczesnych narzędzi, i to wyrabianych w kraju, a nie drogich importowanych z zagranicy. Wierzy, że dzięki temu wzmoże się wydajność pracy, pozwalając z kolei rolnictwu zaopatrywać miasta w żywność i surowiec, a więc stwarzając dalszy asumpt do rozwoju rzemiosł i handlu. Jeśli we Francji fizjokratyzm stanowił reakcję na nieudane poczynania „colbertyzmu“, to koncepcje kołłątajowskie, oparte w dużej mierze na doświadczeniu Anglii, szły już nie w kierunku jednostronnego rozwoju rolnictwa, lecz w kierunku ożywienia całej produkcji. Siłą napędową takiego rozwoju miało być zastosowanie nowej techniki, źródłem zaś kierującym tą techniką — własne zasoby kraju, które Kołłątaj spodziewał się uruchomić dzięki inicjatywie i przedsiębiorczości obdarzonych wolnością miast.

2. Kołłątaj o handlu.

Kołłątaj, który ogarnął swoim umysłem całość życia gospodarczego w Polsce, zdawał sobie sprawę, że rozwój przemysłu i całej gospodarki narodowej nie może się dokonywać bez udziału wolnego handlu. Dlatego

²² Kołłątaj, *Listy Anonima*, T. 2, str. 176 i 182 PWN. 1954 r.

²³ „Kiedyż bardziej, jeżeli nie teraz, każdy szlachcic czuje potrzebę poprawy stałego i doskonałego rządu. Jeżeli mu powiemy o potrzebie praw ludzkich, wystawi on natychmiast na umyśle swoim ten niebezpieczny pożar, który się w całej prawie zajmuje Europie. Wszędzie człowiek myśli dzisiaj o odzyskaniu praw swoich, szczęśliwy naród, który tę rewolucję przez sprawiedliwość uprzędzić potrafi... tak dla ocalenia swobód naszych, jako też dla wzbogacenia i uszczęśliwienia całego kraju przez handel, rzemiosła i konsumpcję wewnętrzną, potrzeba, abyśmy podźwignęli nasze miasta, aby stan miejski miał należytą część w Rządzie (w przeciwnym razie — K. K.). Niech się nikt nie myli w rachunku prawdziwej epoki nieszczęśliwości naszej“. Tamże str. 186—187.

również tą dziedziną interesował się, tak od strony teoretycznej, jak i praktycznej.

Jak wskazują jego listy²⁴ oraz *Zabawy ekonomiczne Kołłątaja*²⁵ był on aktywnym praktykiem na odcinku handlu. Nie tylko zajmował się kupnem i sprzedażą pszenicy (gdzie na jednej z takich transakcji zarobił 41 700 złotych²⁶), ale zajmował się także handlem koni, wołów, soli, piwa, drzewa, tekstylii oraz handlem nieruchomościami.

Z jego nielicznych zresztą teoretycznych wypowiedzi o zagadnieniach handlu wynika, że różnił się on w ujmowaniu problematyki handlu od fizjokratów, a zbliżał się raczej do A. Smitha, w przeciwieństwie bowiem do fizjokratów ujmuje handel obok rolnictwa i „przemysłu“ jako dziedzinę, w której również powstaje intrata czysta. Formuluje to w sposób następujący: „Po wprowadzonym do nas systema Ekonomistów (fizjokratów — K.K.) wielu się uwiodło, przypuszczając błędne prawidło, że tylko właściciele ziemi, z czystego swego dochodu, podatek opłacać winni. Błąd ten pochodzi z niezrozumienia stanu kwestii, bo każda intrata czysta jest to pewny procent od łożonych kosztów na jej utrzymanie. Rolnik podejmuje koszt na to, aby miał czysty dochód z ziemi, a kto go chce osiągnąć z górnictwa, z rzemiosła, z handlu (podkr. K. K.), z przewozu, może go otrzymać bez łożonych wprzód kosztów. Gdy więc każdy otrzymuje zysk z kosztów na niego łożonych, każdy ma pewną część dochodu wolną do swego rozporządzenia“²⁷.

Wyraźnie wynika stąd, że kupiec podejmując koszty, także otrzymuje „intratę czystą“, jak rolnik czy rzemieślnik. Zdaniem fizjokratów zysk ten pochodził z produktu czystego, wytworzonego przez rolnictwo i był dostarczony kupcowi przez rolnika. Według Kołłątaja źródłem tych zysków jest praca wydatkowana w procesie handlu, która wchodzi w skład „łożonych kosztów“²⁸.

W skład kosztów (jakbyśmy powiedzieli współcześnie — własnych) wchodzi więc wydatek na pracę człowieka, która, jak wiemy, jest jedynym „kluczem wszystkich bogactw“. Kołłątaj jednak popełnia ten sam błąd co Smith — uważając, że praca w handlu jest pracą produkcyjną. Jakkolwiek dosłownie tego nie formuluje, to jednak z niektórych jego wypowiedzi wyraźnie to wypływa²⁹.

Fałszywy ten pogląd tkwił korzeniami w metodzie ujmowania zagadnień. Empirycznie mógł Kołłątaj niewątpliwie stwierdzić, że handel przy-

²⁴ Listy Kołłątaja pisane z emigracji, Poznań 1872 r.

²⁵ E. Roztworowski, cyt. praca str. 136 i dalsze.

²⁶ Tamże, str. 137.

²⁷ Kołłątaj, *Uwagi nad teraźniejszym położeniem tej części ziemi polskiej, którą od pokoju Tylżyckiego zaczęto zwać Księstwem Warszawskim*, str. 194—195, przypisy, Lipsk 1808.

²⁸ „Łożyć koszty“ to znaczy wg Kołłątaja, poczynić pewne wydatki na przyjęcie ludzi do określonej pracy, na narzędzia to na inne niezbędne elementy dla zrealizowania określonego przedsięwzięcia czy to w dziedzinie rolnictwa, przemysłu, czy handlu, por. Kołłątaj, *Listy Anonima* cyt. wyd. T. I. str. 308—310.

²⁹ „Kupiec, wyżywienie swoje znajduje w podjętych wydatkach na handel... A przeto, gdy (jego — K. K.) widzimy w całym społeczeństwie związku nieuchronnie potrzebnych na pracy własnej ręki obstarujących i z niej dochód ciągnących...“ T. I. str. 315.

nosi zyski i to nawet niemałe — nie więc dziwnego, że źródeł „intraty“ dopatrywał się i w tej dziedzinie.

Trudno byłoby zarzucać Kołłątajowi, że w warunkach ówczesnego poziomu wiedzy ekonomicznej nie poszedł dalej od Smitha. Odrzucając tezę fizjokratów o „jałowości“ rzemiosła i handlu, nie był on jednak jeszcze w stanie określić trafnie istoty pracy produkcyjnej; samodzielność Kołłątaja i w tym się jednak przejawia, że potrafił wznieść się ponad jednostronność zarówno merkantylistów, jak i fizjokratów, a to w warunkach polskich było już wiele.

Kołłątaj był zwolennikiem wolnego handlu tak wewnętrznego jak i zagranicznego. Walczył on przeciwko wszelkim cłom i innym formom uciskania handlu. Jako przykład godny naśladowania — wskazuje Holandię, którą wolny rozwój handlu uczynił w tym okresie wierzycielem takich państw, jak Francja, Austria, czy Rosja³⁰.

Prowadzona przez Kołłątaja walka o wolność handlu miała w tym okresie wielkie znaczenie dla rozwoju ogólnonarodowego rynku wewnętrznego i miast. Na drodze jednak do szybkiego rozwoju handlu i miast, a tym samym kształtowania się rynku wewnętrznego, stała, między innymi, nierówność polityczna poszczególnych stanów, a szczególnie, wg Kołłątaja, nierówność polityczna między mieszczaństwem a szlachtą. Jako zwolennik rodzących się stosunków kapitalistycznych dostrzegał on w mieszczaństwie tę siłę dynamiczną, która miała stać się taranem dla likwidacji feudalnych stosunków produkcji. Stąd też widzimy u Kołłątaja jedność ekonomicznej i politycznej walki z feudalizmem. Zdaje on sobie sprawę, że tak rozwój przemysłu, jak i rozwój handlu nie może dokonywać się w całej pełni bez równouprawnienia politycznego mieszczaństwa. „Obejrzyjmy się — mówi — na przykład kwitnących narodów, obejrzyjmy się na naszą własną potrzebę a dosyć jest abyśmy się przekonali, że się potąd nie pozbędziem pustek, że handel nasz będzie póty igrzyskiem obcej chciwości, póki miasta nasze nie będą same doglądać praw swoich, póki mieszczaństwo nie będzie stanem Rzeczypospolitej“³¹.

Jedną z przyczyn, które uniemożliwiły rozwój handlu w skali krajowej był, zdaniem Kołłątaja, również zły stan dróg lądowych i rzecznych³². Aczkolwiek Komisje Skarbowe miały za zadanie doprowadzenie dróg lądowych i rzecznych do właściwego stanu i wykonały pewne roboty, to jednak były one niedostateczne dla szerokiego rozwoju handlu³³. Dlatego Kołłątaj słusznie domaga się w swoich proponowanych reformach szeroko zakrojonej akcji finansowej przy uporządkowaniu dróg lądowych, rzecznych itd.

Rozpatrując problematykę handlową, podkreślał też, że handel może odegrać wielką rolę w zaspokojeniu ludzkich potrzeb, nie tylko w ramach

³⁰ Por. Kołłątaj, *Listy Anonima*, T. 2 str. 151.

³¹ Kołłątaj, *Do prześwietnej Deputacji* cyt. wyd. str. 182—183.

³² Trudność transportu uwidacznia się w instruktarzu centralnym, który przewidywał obciążenie na jednego konia 2 cetnary polskie. Brak odpowiednich dróg powoduje, że niektóre towary pochodzące nawet z zagranicy przenoszone były na plecach kupców lub przywożone w taczkach. W ten sposób przybywała do Polski część morawskich wyrobów tkackich. Por. J. Rutkowski, *Historia gospodarcza Polski* T. I. Warszawa 1953, str. 252.

³³ Tamże, str. 252.

jednego kraju, lecz i w zasięgu wszystkich krajów. Dostrzega, że żaden kraj nie może produkować wszystkiego, co jest potrzebne dla zaspokojenia potrzeb jego ludności, a także że jeden kraj rozporządza nadwyżkami tych produktów, których brak jest w innych krajach i odwrotnie. Słuszny w związku z tym wyciąga wniosek, że handel jest narzędziem, przy pomocy którego państwa winny wymieniać swe nadwyżki i w ten sposób uzupełniać swoje potrzeby. Handel więc nie powinien być narzędziem agresji i podporządkowania jednego kraju drugiemu, lecz narzędziem zbliżenia krajów do siebie, narzędziem wzajemnej pomocy i współpracy. Dlatego nie powinien on nigdzie natrafiać na przeszkody w postaci cel czy innych form hamujących jego rozwój. Są to jednak żądania, które mogą się zrealizować — jak sam to podkreśla — dopiero w przyszłości. „Przyjdzie może czas, że narody postrzegą się, że traktaty handlowe zależeć będą od samej tylko wolności i rządowej pomocy, lecz póki przemysł ludzki dla wzajemnej potrzeby musi być ofiarą chciwości skarbowej... staramy się o to, aby w każdym miejscu, gdzie interesa nasze zachodzić będą obywatel Polski uznał protekcję rządu i wsparcie przyzwoite“³⁴.

A więc z jednej strony Kołłątaj widzi w wolności handlu jedyną drogę dla jego rozwoju, a z drugiej chce zabezpieczyć rozwój rodzimego handlu przy pomocy protekcjonizmu. Jako zwolennik *de lege ferenda* wolności handlu, w skali międzynarodowej nie mógł nie widzieć, że kupiec polski, przy eksporcie i imporcie narażony był na wysokie cła, pobierane zwłaszcza przez Prusy. Było to szczególnie dotkliwe przy eksporcie np. wełny przez Gdańsk, gdzie pobierano 90⁰/₀-owe cło i to nie od rzeczywistej wartości, a od dowolnie ustalonej wżwyż, co poważnie zwiększało koszty³⁵. Dlatego słusznie Kołłątaj domaga się w tej sytuacji poparcia rządowego dla rodzimego handlu, dając przez to wyraz potrzebom rozwoju całej gospodarki narodowej.

Kołłątaj słusznie rozumuje, widząc w podziale pracy, w rozwoju produkcji przy istnieniu prywatnej własności źródło dobrobytu. Domaga się wolności handlu, bowiem wszystkie ograniczenia mogłyby zahamować te korzyści, jakie przyniesie wzmożona wydajność produkcji. Zupełnie słusznie skłonny jest zastosować taką zasadę i dla stosunków w skali międzynarodowej, dopatrując się w międzynarodowym podziale pracy dalszych korzyści gospodarczych dla wszystkich. Jako trzeźwy polityk jest jednak świadom, że kraj, który musi dogonić inne, potrzebuje ochrony i dlatego, jakkolwiek zwolennik wolnego handlu, opowiada się dla Polski w skali międzynarodowej za polityką protekcjonistyczną.

3. Kołłątaj o polityce skarbowej.

Niezależność gospodarcza Polski od zagranicy, mogła stać się rzeczywistością tylko, jak to słusznie wskazywał Kołłątaj, poprzez rozwój ro-

³⁴ Mowy H. Kołłątaja na Sejmie Teraźniejszym, Mowa Druga 3.6.1794 r.

³⁵ Cło od wywożonego z Polski potażu i drzewa spławianego Wartą wynosiło 50⁰/₀. Traktat handlowy, podpisany w 1875 r., wyznaczał cło graniczne dla obu stron na 20⁰/₀, a od przewozu towarów polskich przez Prusy na 12⁰/₀. Był on jednak łamany jednostronnie przez Prusy, podczas gdy Polska, jak wynika z danych u J. Rutkowskiego, dotrzymywała zawartego układu. Jan Rutkowski, *Historia gospodarcza Polski*, T. I str. 255, cyt. wyd.

dzimego przemysłu i handlu. Niezbędnym jednak warunkiem dla realizacji tych postulatów było zorganizowanie silnej armii zdolnej obronić kraj przed grożącą mu utratą niepodległości; to zaś wymagało jednak dużych nakładów pieniężnych.

Związek między ekonomicznym rozwojem Polski, a jej obronnością stał się dla Kołłątaja bodźcem do zajęcia się zagadnieniem polityki skarbowej. Głównym celem tej polityki miało być wygospodarowanie środków pieniężnych dla organizacji 100 tysięcznej armii.

W okresie sejmu czteroletniego przeprowadzono szereg reform skarbowych. Sejm w 1791 roku uchwalił podatek tzw. „ofiare wieczystą“, który miała płacić szlachta w wysokości 10⁰/₀ a duchowieństwo 20⁰/₀ od tak zwanych „stałych i pewnych dochodów“. Reforma ta wiązała nadzieje przede wszystkim właśnie na utrzymanie 100 tysięcznej armii.

Poważną rolę odegrał Kołłątaj w przeprowadzeniu tej i innych reform dotyczących skarbu. Chociaż stał on na stanowisku likwidacji różnorakich podatków i oparcia budżetu na jednym podatku od dochodu, to jednak, mając na uwadze niebezpieczeństwo całkowitej utraty niepodległości, uważał, że należy pozostać przy danym systemie podatków, a teorię jedyne go podatku rozpatrzyć w czasie, który będzie dla kraju bardziej odpowiedni: „...sama potrzeba aukcyi wojska prowadzi nas do aukcyi podatków. Nim jednak do tak ważnej przystąpię materii, pozwolisz J. W. Pan, ażebym mu uczynił różnicę, między nagłą Rzeczypospolitej potrzebą w tym opłakanym jej stanie, a między ścisłą sprawiedliwością, za którą rząd nasz pójść kiedykolwiek powinien w wyszukaniu czystych źródeł, z których podatek publiczny ciągnionym być może. Upatrywać teraz będę takie tylko podatki gatunki, do których naród przywykł i które bez zbytnich zatrudnień, bez nowych lustracyj i przysięg mogą być ustanowione; później wskażę źródła prawdziwego podatkovania, około którego w czasach szczęśliwszych zatrudnić się radziłbym“³⁶.

Godząc się więc z istniejącym systemem podatkowym nie zapomniał w swoich postulatach, dotyczących rozchodu i przychodu budżetu, skierować ostrza swej polityki przeciw magnaterii. W przeciwieństwie do magnaterii zmierzał on do reorganizacji skarbu nie przez zwiększenie podatków, które zawsze godziły w interesy chłopca, czy mieszczanina, lecz drogą skrupulatnego oszczędzania. Dopiero po wyczerpaniu rezerw stąd płynących, można sięgnąć do zwiększenia podatków.

Możliwości zmniejszenia wydatków widzi przede wszystkim w wydatkach nieprodukcyjnych, jakie pochłaniała na swoje utrzymanie „Rada Nieustająca“. Były to tak zwane wydatki na „Listę cywilną“, które wg niego należy skierować w pierwszym rzędzie na potrzeby wojskowe czyli tzw. „Listę Militarną“³⁷. Kołłątaj zdawał sobie sprawę, że członkowie „Rady Nieustającej“ mają poważne dochody ze swoich posiadłości, na których chłop swoją krwawą pracą zabezpieczył ich bogactwo. Dlatego słusznie domaga się ukrócenia tych nieprodukcyjnych wydatków, które przede wszystkim wywożono za granicę na zakup różnych przedmiotów zbytku.

Skierowanie wydatków na potrzeby wojskowe, a więc na odbudowę

³⁶ Kołłątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. I. str. 194.

³⁷ Por. tamże, str. 179.

militarną kraju miało nie tylko przyczynić się do zabezpieczenia granic przed wrogiem zewnętrznym, ale także i do przeciwstawienia się wszelkim wicherzom wewnętrznym, stosowanym przez reakcyjną część magnaterii, która w swojej wywrotowej, antynarodowej działalności popierana była przez państwa ościenne. „Nikczemność sił krajowych wpływa na wszystkie sprężyny rządu, osłabia władzę wykonawczą i przekonywa nas, że na próżno póty nagradzać będziemy cywilne prace, dopóki wojsko nasze nie będzie w stanie bronić prerogatyw rządowych i całości granic“³⁸. Źródłem tych wskazań Kołłątaja była sytuacja ówczesnej Polski: — nieład wewnętrzny, dążenie państw ościennych do zagarnięcia ziemi państwa polskiego oraz dążenia do centralizacji władzy. Zrozumienie związku między rozwojem przemysłu i handlu, a w ślad za tym rynku ogólnonarodowego z silną władzą centralną (choć czyni to z dużymi zastrzeżeniami), zasługuje na szczególne podkreślenie.

Zmierzając do oszczędności wydatków, Kołłątaj wskazał dalej na konieczność zmniejszenia „rozdętego etatu w sztabie generalnym“³⁹ a potem na ewentualne podwyższenie podatków, które powinny objąć tylko właścicieli. Naiwnie przy tym wierzy, że „...z chęcią opłaci go każdy dziedzic (dotyczy podwyższenia podymnego — K. K.), nie przyczyniając ciężaru swoim poddanym“⁴⁰. Jasne, że nie mogło to przynieść pozytywnych rezultatów, ponieważ szlachta ani myślała, ani chciała płacić sama. Jednak nawet tak ostrożne postawienie sprawy jak podwyższenie podatków bez obciążenia chłopów świadczy o postępowości Kołłątaja, który nie chciał przyczyniać ciężaru chłopstwu, dość obciążonemu licznymi powinnościami. Wychodził on tu z założenia, że wzrost obciążeń nie przyczyniłby się do zwiększenia aktywności chłopstwa w sferze produkcji, a spowodowałby zmniejszenie się jego gotowości do obrony granic. Poza wydatkami na wojsko główne pozycje w budżecie stanowią wydatki na pomoc dla przemysłu, rolnictwa oraz na oświatę.

W kwestii teorii „jedynego podatku“ głoszonej również przez Kołłątaja, należy zaznaczyć, że historiografia burżuazyjna nie zajmowała się jej istotą. Teoria ta była wyrazem proporcjonalnego obciążenia społeczeństwa w stosunku do dochodów. Dla historiografii burżuazyjnej całe zagadnienie sprowadzało się do stwierdzenia, że Kołłątaj w ślad za fizjokratami głosił pobieranie jednego podatku gruntowego lub że różnił się od nich tylko przez rozszerzenie go również na własność miejską⁴¹. W ten sposób ukrywała teoria ta całą zmienność sytuacji w Polsce i całą postępowość głoszonej przez Kołłątaja polityki podatkowej. Kołłątaj nie tylko nie zgadzał się z fizjokratami w dziedzinie polityki podatkowej, ale dążył do rozłożenia tzw. „jedynego podatku“ na wszystkich, którzy ciągną zyski, by nie tylko chłop, rzemieślnik, czy kupiec, którzy nie mieli żadnych praw politycznych, ponosili koszty związane z potrzebami państwa.

Zgodnie z teorią fizjokratów, podatki w całości były przerzucone, jak to podkreśla Marks⁴², na rentę gruntową, co się w konsekwencji sprowa-

³⁸ Kołłątaj, *Listy Anonima*, str. 179.

³⁹ Tamże, str. 180 i inne.

⁴⁰ Tamże, str. 196.

⁴¹ Por. E. Strassburgera, *Nauka Skarbowości* Warszawa 1924 r. str. 104. S. Główniński *Historia Ekonomii* T. 2, Lwów 1939 r.

⁴² Por. *Teorie wartości dodatkowej*, T. I, str. 19 wyd. ros. 1954 r.

dzia do obłożenia podatkami własności ziemskiej. W ten sposób fizjokraci stojąc na stanowisku, że tylko rolnictwo przynosi „czysty produkt“, uwalniali przemysł i kupiectwo, jako nie przynoszące „czystego produktu“ od wszelkich podatków. Jasne, że taka polityka podatkowa, przyspieszała akumulację w przemyśle, nie przynosiła zaś korzyści właścicielom ziemskim. Dlatego Marks podkreślając to pisał: „I to dzieje się jak gdyby w interesach własności ziemskiej a nie przemysłu“⁴³.

Kołłątaj, który był także zwolennikiem opodatkowania tylko „intra-ty czystej“ czyli „czystego dochodu“, widział go jednak nie tylko u właścicieli ziemskich, ale także i u właścicieli miejskich, właścicieli manufaktur, kupców i chłopów. Podstawą tej rozbieżności było to, że u fizjokratów twórcą „czystego dochodu“ była przyroda, a praca odgrywała tylko pomocniczą rolę. Kołłątaj zaś stojąc na stanowisku, że ręka ludzka, a więc człowiek, wydając swoją energię, nadaje nie tylko wartość tak surowej jako i przerobionej reprodukcji, ale i tworzy „intra-ty czystą“ czyli „nowe wartości“, uważa, że podatek powinni płacić wszyscy, którym praca przynosi „intra-ty czystą“. „Moim przeto zdaniem podatek ludu wolnego być powinien jeden na wszystkich, jako rozsądna ofiara, która by wolności człowieka nie uciskała, osoby jej nie rachowała, ani gatunkowała, która by przemysłu jego nie tamowała, ani monopolami ani akcyzami, która by odmianie nie popadała, która by na koniec miły przychodniowi uczyniła do kraju naszego przystęp. I taki podatek opierać się tylko powinien na użytkach własności gruntowej wiejskiej i własności gruntowej miejskiej“⁴⁴. Z tej wypowiedzi pozornie wynika, że Kołłątaj nie odstępował od zasady fizjokratów, a tylko rozszerzył pojęcie fizjokratycznego podatku i na własność miejską, jak to twierdził Strasburger⁴⁵. Z wypowiedzi wynika, że podatek powinni płacić nie tylko właściciel wiejski i miejski, ale także i wolny rolnik, który jako dzierżawca czerpie pewne zyski. Kołłątaj wyjaśnia, że własność zarówno wiejska jak i miejska nie tylko jest pożyteczna dla ich właścicieli (którzy mówiąc językiem współczesnym — otrzymują rentę gruntową), ale i dla „wolnego chłopca“, który zgodnie z teorią Kołłątaja, jako właściciel swojej siły roboczej, dzierżawiąc ziemię od dziedzica, po uregulowaniu należności wypływających z umowy, ma pewne nadwyżki, będące wynikiem nakładów jego pracy i innych inwestycji⁴⁶. Także i w miastach, z własności miejskiej wyciąga korzyści nie tylko jej właściciel, ale także i ten, który buduje na placach składy, magazyny, manufaktury, domy itp.

Poglądy te miały istotne znaczenie dla rozwoju gospodarki narodowej. Zasadniczym podatnikiem w Polsce w okresie feudalnym był przecież chłop i mieszczanin. Stany te dźwigały cały ciężar utrzymania państwa. Ten stan rzeczy ujemnie wpływał na rozwój rolnictwa, przemysłu i handlu. Dlatego Kołłątaj w swoich wywodach teoretycznych ostro występuje przeciw stosowaniu wielorakich podatków, które są „wynalazkiem kame-ralistów“ i „wkładają“ niewolę, tak na rolników, jak i na mieszczan. Cho-

⁴³ *Teorie wartości dodatkowej*, T. I, str. 43.

⁴⁴ Kołłątaj, *Listy Anonima* cyt. wyd. T. I, str. 138.

⁴⁵ Por. cyt. praca str. 104.

⁴⁶ Por. Kołłątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. I. str. 142—143.

ciaż nie był on ideologiem chłopstwa ani mieszczaństwa, to jednak zdaje sobie sprawę z tego, że ówczesna polityka skarbową, opartą na wyciskaniu soków z chłopów i mieszczaństwa za pomocą całego systemu podatków, prowadzi do upadku gospodarki narodowej. Wyraźnie dostrzega on zagrożenie, że chłop, który płaci podatek gruntowy, kominowy, musi sprzedawać swoją produkcję w okresie, kiedy jest duża podaż produktów rolnych, na skutek czego ceny są niskie. Dochód jego obniżały również opłaty i cła mostowe itp.

Tak tedy Kołłątaj potrafił wskazać — obok wyzysku pańszczyźnianego — na istotę wyzysku, jakim był w stosunku do mas chłopskich cały system podatków, stosowany przez państwo opанowane przez bogatą szlachtę. Chłop nie tylko powiększał swoją pracą bogactwo szlacheckie, ale także obok kupca i mieszczaństwa utrzymywał całą maszynę państwową. Kołłątaj wykazał, że wyzysk chłopów przez system podatkowy jest tak daleko posunięty, iż nie tylko zabiera mu produkt dodatkowy, ale także i część produktu niezbędnego dla reprodukcji jego siły roboczej⁴⁷.

Feudał mógł zwiększyć dochodowość swojej gospodarki i swego majątku choćby przez zwiększenie pańszczyzny, zaś chłop jedynie przez zastosowanie lepszych narzędzi, lecz tych, w takich warunkach, nie był w stanie nabyć. Dlatego walka Kołłątaja o zniesienie różnorodnych podatków i wprowadzenie „jedynego podatku“ była walką postępową, była walką sprzyjającą rozwojowi sił wytwórczych. Przystępując do zastosowania jedynego podatku w praktyce w rolnictwie, proponuje pobieranie go w postaci dziesięciny od całości produkcji rocznej. Ta forma ściągania podatku zabezpiecza rząd przed nadużyciami ze strony podatników. Łatwo wysnuć stąd wniosek, że ostrze teorii Kołłątaja skierowane było przede wszystkim pod adresem właścicieli ziemskich, którzy w różny sposób, bądź to przez ukrywanie dochodów, bądź przez przerzucanie ciężarów podatkowych na chłopów, uchylali się od płatności na rzecz państwa. Chłopu ta forma podatku bezwzględnie odpowiadała i mogła przyczynić się do wzrostu produkcji, ponieważ ten znając swoje powinności wobec właściciela ziemi i obowiązki wobec państwa, wiedziałby, że im więcej wyprodukuje, tym więcej dla niego pozostanie. Nadto wiedziałby, że po uiszczeniu wszystkich wyznaczonych opłat byłby wolny od wszelkich ucisków i przykrości⁴⁸.

Koncepcje Kołłątaja w odniesieniu do zagadnień przemysłu, handlu i skarbowości wyrastały z polskiej rzeczywistości. Kołłątaj, który dokładnie analizował strukturę gospodarczą i polityczną Polski w powiązaniu z sytuacją ekonomiczną i polityczną innych państw, zdawał sobie sprawę, że Polska nie może rozwijać się jednokierunkowo, to znaczy tylko w zakresie rolnictwa. Brak własnego przemysłu i szeroko rozwiniętego handlu wewnętrznego i zagranicznego musi w konsekwencji doprowadzić do całkowitego upadku gospodarczego, politycznego, a wreszcie i do utraty niepodległości. Z drugiej strony, Kołłątaj sam jako producent zbożowy,

⁴⁷ „...wielorakie zakresy i ścieśniania wolności handlu, stanęły cła przy granicach, akcyzy przy bramach miast, arędy i monopola, pod którymi lud nieszczęśliwy nie już z własności gruntowej, nie z części zarobku czystego, ale od codziennego wyżywienia, od przemysłu narzuconego na siebie składać musiał opłaty“. *Mowa Kołłątaja na sesji sejmowej z dnia 10.11.1791 r.* str. 174—175.

⁴⁸ Por. *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. 2, str. 140.

kupiec, przemysłowiec, uwikłany w stosunki kredytowe, dostrzegał wyższość kapitalistycznego systemu produkcji nad starym feudalnym, możliwość szybkiego bogacenia się itp. Dlatego też jako reprezentant tej części drobnej i średniej szlachty, która w warunkach feudalnych coraz bardziej traciła grunt pod nogami i spychana była coraz bardziej z pozycji „szlachcica na zagrodzie równego wojewodzie“ do pozycji człowieka niepewnego jutra, wiązał jej perspektywy, a tym samym i swoje, z rozwojem sił wytwórczych, z rozwojem miast i ogólno-narodowego rynku oraz szeroką wymianą międzynarodową.

4. *Niektóre zagadnienia teorii ekonomicznej w pracach Kołłątaja.*

Kołłątaj był nie tylko politykiem i praktykiem życia gospodarczego; jako człowiek nauki starał się zawsze uzasadnić swoje postulaty i od strony teoretycznej, starał się dociec do przyczyn warunkujących rozwój poszczególnych odcinków życia gospodarczego w Polsce. Dlatego też w swoich rozważaniach bardzo wiele czasu poświęca teorii ekonomicznej. Tutaj, na pierwszy plan wysuwa się zagadnienie własności oraz wartościotwórczej roli pracy.

Badając stosunki gospodarcze i polityczne na zachodzie Europy, a szczególnie w Anglii, Francji czy Holandii, studiując krytycznie Gallianiego, różnych fizjokratów i Smitha, konfrontując swoje dociekania z polską rzeczywistością, nie mógł nie widzieć, że hamulcem dla dalszego rozwoju sił wytwórczych, rozwoju całokształtu gospodarki w Polsce, są panujące stosunki produkcyjne oparte na własności feudalnej. Własność ta stała na przeszkodzie dla wyzwolenia pełnej inicjatywy mieszczaństwa i bardziej przedsiębiorczej szlachty, co w konsekwencji musiało ujemnie wpływać na rozwój ekonomiczny kraju. Z zagadnieniem własności wiązał Kołłątaj całokształt stosunków nie tylko ekonomicznych ale i społeczno-politycznych, co wyraził pisząc: „Czyste wyobrażenie o własności człowieka po wszystkie wieki było największym interesem narodów, należy więc i teraz dobrze zrozumieć, skąd wypływa i na czym się zasadza taż własność. Jakie albowiem o niej mieć będziemy pojęcie — taki będzie stan naszych swobód i naszego rządu“⁴⁹.

Pojęcie własności jest u Kołłątaja wieloznaczne i nie zawsze jasne. Nie zawsze pod tym pojęciem kryje się treść ekonomiczna, a dość często własność występuje tylko jako pojęcie prawne. Nieraz zdaje on sobie sprawę z wieloznaczności pojęcia własności i stara się je skonkretyzować, czego wyrazem jest np. stwierdzenie „...że to jest wcale co innego, mieć prawo do rzeczy, a co innego prawne jej nabycie i posiadanie“⁵⁰.

Dokładna analiza jego wypowiedzi wykazuje, że własność wyraża tam często stosunki między ludźmi w procesie produkcji, a więc występuje jako kategoria ekonomiczna. Potwierdzeniem tego może być np. wypowiedź: „weźmy na uwagę rolników i rzemieślników... znaczne miliony tych obywatelów nie mając własności gruntowej służą wygodzie i potrzebie dzieciów, żyją na opłacie łożonej dla nich pracy czyli to w wyprowadzeniu

⁴⁹ Kołłątaj, *Prawo polityczne narodu polskiego* cyt. wyd. T. 2, str. 301.

⁵⁰ *Porządek fizyczno-moralny*, str. 78 cyt. wyd.

masy bogactw, czyli w ich przerobieniu“⁵¹. Tak więc feudalna własność ziemi jest podstawą takich, zdaniem Kołłątaja, a nie innych stosunków między dziedzicem (szlachcicem) a chłopem czy rzemieślnikiem. Znaczy to, że w zależności od stosunku do ziemi, która jest podstawowym środkiem produkcji w tym okresie, ustala się stosunek klasowy w procesie produkcji. I właśnie szlachta z tytułu własności ziemskiej przywłaszczała sobie pracę olbrzymiej większości społeczeństwa pozbawionej tego podstawowego środka produkcji, jakim podówczas była ziemia.

Chociaż Kołłątaj dostrzega różne formy własności jak np. wspólną formę własności u ludzi pierwotnych — to jednak uwiecznia prywatną własność w kapitalistycznej postaci genetycznie wyprowadzając tę własność z pracy. Człowiek „...co za pomocą sił przyrodzonych (pracy swojej — K.K.) bez naruszenia cudzego prawa zdobył — mówi Kołłątaj — jest prawdziwą jego własnością, czyliby była ruchoma (ma tu na myśli narzędzia pracy i przedmioty konsumpcji — K.K.) czyli gruntowa“⁵². W innym miejscu mówiąc już tylko o własności ziemskiej stwierdza, że „próżno tedy wielu utrzymywało, że pierwszy, który ogrodził płotem jaką część ziemi, stał się jej właścicielem, dlatego że ją odosobnił od swobody używania reszty ludzi, bo mimo tego, że samo ogrodzenie nie mogło się obejść bez pracy, ziemia ogrodzona była jeszcze nieużyteczną, póki ręka ludzka przechodząc przez wszystkie stopnie pracy, nie usposobiła jej wydania tych owoców, które sobie człowiek wyprowadzić zamierzył... (a więc K.K.) nabycie własnej ziemi..., aby ją uczynić zdolną do reprodukcji przez coroczną uprawę, musiało kosztować człowieka bardzo wiele długiej i uciążliwej pracy“⁵³.

Obok pracy, która — według Kołłątaja — jest podstawą własności prywatnej, w tym wypadku ziemi, widzi on jeszcze konieczność innych nakładów, nakładów na modłę kapitalistyczną, które określa łącznie z wydatkowaniem pracy jako troiste wydatki. „...człowiek nie może przyjść do własności ziemi bez troistego wydatku, pochodzącego z szacunku jego pracy. Aby on nabył ziemię i zrobił ją pożyteczną dla siebie własnością, musi naprzód zrobić ją zdolną do rolnictwa, musi po wtóre opatrzyć się we wszystko, co tylko jest potrzebne do takiej pracy (a więc nabyć narzędzia pracy — K.K.), musi po trzecie: uprawiać ją, zasiewać i przykładąć wszystkie starania, aby z niej otrzymał potrzebne dla siebie owoce. Mamy przeto jasne wyobrażenie, że człowiek przychodzi do własności ziemi o troistym koszcie...“⁵⁴.

Kołłątaj był oczywiście daleki od zrozumienia właściwej genezy własności prywatnej.

Musimy jednak stwierdzić, że wypowiedzi Kołłątaja, które dotyczyły własności, były wówczas bardzo postępowe, ponieważ godziły co prawda nie bezpośrednio, ale pośrednio we własność feudalną, a w wypadku ich urzeczywistnienia mogły przyspieszyć warunki dla rozwoju własności kapitalistycznej. Kołłątaj wskazuje na pracę jako na źródło powstania „własności ruchomej i nieruchomej“ inaczej mówiąc własności środków produk-

⁵¹ Kołłątaj, *Listy Anonima* cyt. wyd. T. 2, str. 136.

⁵² Kołłątaj, *Prawo polityczne* cyt. wyd. T. 2, str. 303.

⁵³ Por. także, *Porządek moralno-fizyczny*, str. 68—69 cyt. wyd.

⁵⁴ Tamże, str. 75.

cji, a przede wszystkim ziemi, przeciwstawia się własności feudalnej, która pochodziła przede wszystkim z przywileju określonej i zamkniętej w sobie warstwy, jaką była szlachta ⁵⁵.

Dlatego Kołłątaj powie „...nie masz człowieka w Polsce, któremu by prawo przeszkadzało przyjscie do własności gruntowej i posiadanie onej tak prawem ziemskim, jak prawem miejskim“ ⁵⁶. „Własność gruntowa“ według teorii Kołłątaja ma ulec pewnemu upłynnieniu ⁵⁷ — przestaje ona być związana z przywilejem szlacheckim. Właścicielami tego podstawowego środka produkcji mogą być i inne warstwy, a więc także mieszczanin i chłop. Feudalna własność wg Kołłątaja ma zacząć się przekształcać stopniowo i powoli we własność kapitalistyczną.

Wraz z nowym pojęciem własności gruntowej Kołłątaj stara się także zmienić i jej uzasadnienie, posługując się teorią „prawa natury“. Według teorii tej własność pełna, nieograniczona była tylko ta, która nabywana była kosztem pracy jej właściciela. W ten sposób Kołłątaj przeciwstawia dotychczasowej własności uprzywilejowanej — gdzie właścicielem ziemi mogła być określona warstwa feudałów — własność „sprawiedliwą“, u podstaw której leżało zużycie „własności osobistej“. Kołłątaj wychodząc z teorii „prawa natury“ rozróżniał trzy rodzaje własności: „własność osobistą ruchomą (wszystko to co da się przenieść) i nieruchomą“ ⁵⁸, pod którą rozumie własność gruntową. Podstawą do nabycia tak własności ruchomej, jak i gruntowej, jest własność osobista. A więc to, co człowiek wytworzył przy pomocy osobistej czyli drogą zużycia sił swoich, jest bezwzględnie jego własnością, do której nikt nie ma prawa ⁵⁹.

Trzeba zdawać sobie sprawę, że całe to teoretyczne uzasadnienie nie prowadziło jednak rzecz jasna w kierunku żądań oddania ziemi chłopom. Kołłątaj, odrzucając przywilej jako podstawę do własności oraz jej religijną interpretację, nie negował w zasadzie istniejącego stanu własności gruntowej na wsi. Dążył jedynie do uzasadnienia jej w nowy sposób. Dlatego też powie: „Właściciele gruntowi!, wy to jesteście prawymi całej ziemi panami... wy pierwsi daleście uczuć człowiekowi, iż siły rozumu i rąk jego są źródłem wygody i bogactw“ ⁶⁰.

Na tym jednak etapie stwierdzenie przez Kołłątaja, że „...nie w przywilejach szukać nam przynależy sprawiedliwości naturalnej do dziedzictwa gruntowego przywiązanej, bo te częstokroć supponują gwałt wydartej komuś własności gruntowej, wypięcionych pokoleń, posiadających uprawianą ziemię...“ ⁶¹, lecz w nakładach „sił rozumu i rąk“ ina-

⁵⁵ Kołłątaj zdawał sobie sprawę, że ziemia nadawana szlachcie drogą przywilejów jest zawładnięta siłą od jej prawdziwych właścicieli, tj. chłopów. Stąd też powie, że „...nie w przywilejach szukać nam przynależy sprawiedliwości naturalnej do dziedzictwa gruntowego przywiązanej, bo te częstokroć supponują gwałt wydartej komuś własności gruntowej, wypięcionych pokoleń, posiadających uprawianą ziemię...“ *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. I. str. 308.

⁵⁶ Tamże T. II, str. 316.

⁵⁷ Por. K. Opałek, *Hugona Kołłątaja, poglądy na państwo i prawo*, Warszawa 1952, str. 248.

⁵⁸ Por. Kołłątaj, *Porządek fizyczno-moralny*, str. 70, cyt. wyd.

⁵⁹ Kołłątaj rozumuje tu podobnie jak Locke. Por. Marks, *Teorie wartości do-datkowej* T. I, str. 17 wyd. ros. 1936 r.

⁶⁰ H. Kołłątaj, *Listy Anonima* cyt. wyd. T. I, str. 290—291.

⁶¹ Kołłątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. I. str. 308.

czej mówiąc — w pracy minionej przeszłości⁶², a dziś w przedsiębiorczości miało wielkie znaczenie dla kształtowania się własności burżuazyjnej.

*

Po raz pierwszy w historii rozwoju polskiej myśli ekonomicznej spotykamy się u Kołłątaja z określeniem, że praca ludzka jest wartością-twórczą, a więc, że jest podstawą wartości „towaru”. Już u Kopernika znajdujemy akcenty teorii wartości, ale nie dochodzi on do sformułowania, że praca jest źródłem wartości tak jak to wyraźnie podkreślił Kołłątaj.

Kołłątaj, podobnie jak i inni myśliciele tego i wcześniejszego okresu na zachodzie Europy, miesza jednak różne pojęcia ekonomiczne. Tym niemniej stał on w zasadzie na gruncie, że praca ludzka w ogóle jest podstawą wartości „towarów”. W jednej ze swoich późniejszych prac, mówiąc o pracy rolnika, wykazuje, że może on zaspokoić nie tylko swoje potrzeby, ale też i innych tzn. rzemieślnika, kupca itd. Ale zaspokojenie potrzeb innych członków społeczeństwa może się odbyć tylko drogą wymiany towarów. Przed Kołłątajem stanął w całej rozciągłości problem, jak ma nastąpić ta wymiana, żeby była sprawiedliwa. I tu dochodzi on do stwierdzenia, że jej podstawą jest zasada; każdy towar posiada wartość, którą określa praca ludzka „... z pracy jednego człowieka, około uprawy ziemi zajętego, wielu innych mogą zaspokoić swe potrzeby, pod warunkami godziwymi i sprawiedliwymi, przez zamianę rzeczy podług ich wartości, pochodzącej od szacunku pracy ludzkiej”⁶³. Może się wydawać, że kryje się tu nieścisłość w naszych wnioskach, ponieważ Kołłątaj mówi, że „wartość pochodzi od szacunku pracy ludzkiej”, a więc określa wartość towaru przez wartość pracy. Gdy jednak zastanowimy się, co rozumie on pod sformułowaniem „szacunek pracy ludzkiej”, to okaże się, iż praca wg niego jest czynnikiem wartościotwórczym. W tejże samej pracy mówi, że człowiek „... rzeczy, które posiadał, nabył kosztem sił swoich, czyli (podkreślenie — K. K.)... kupił je w przyrodzie za cenę swej pracy”⁶⁴. Widzimy więc, że cena pracy, czyli szacunek pracy jest to nic innego jak wydatkowanie sił ludzkich w procesie pracy. A więc rzecz (tovar) ma dlatego tylko wartość, że człowiek w procesie pracy zużytkował siły swoje na jej wytworzenie⁶⁵.

Pracę jako źródło i miernik wartości Kołłątaj traktował nie tak jak Petty, który uważał, że tylko praca zużyta na wyprodukowanie złota i srebra określa wartość, a inne produkty mają tylko o tyle wartość o ile są wymienione na złoto i srebro. Twierdził on, że pracą mierzy się wszystkie rzeczy, które są jej wytworem, „... praca ludzka... służy za... miarę szacunku innych rzeczy”⁶⁶.

⁶² B. Leśnodorski, *Wstęp do Listów Anonima i prawa politycznego narodu polskiego*, str. 60 wyd. cyt.

⁶³ Kołłątaj, *Porządek fizyczno-moralny*, str. 74 wyd. cyt.

⁶⁴ Tamże, str. 59.

⁶⁵ Słusznie stwierdza E. Lipiński, że „Kołłątaj przewyższa podstawową koncepcję fizjokratyczną, wyzwała się z naturalistycznego ujmowania zjawisk ekonomicznych i zbliża do zrozumienia wartości”. Por. „*Ekonomista*”, kwartał III 1951, str. 57.

⁶⁶ Kołłątaj, *Porządek fizyczno-moralny*, str. 59 wyd. cyt.

Kołłątaj wychodząc z założenia, że praca określa wartość dobra (towaru), dochodzi do interesujących teoretycznie wniosków. Między innymi, występując przeciwko barierom celnym, hamującym wymianę towarów twierdził, że „...kiedy się wprowadzają towary obce, za jakąż one wchodzą wartość? Oto za tę, która już była opłacona wychodząc z kraju, bo handel, w wielkiej kwocie uważany, nie ma w obiekcie pieniędzy, tylko zamianę towaru na towar czyli jednej wartości na drugą“. I dalej mówi... „Pozwólmy, że ktoś wywiózł 1000 korcy pszenicy na ten koniec, ażeby na nią wprowadził 100 postawów sukna; cóż on postanowił zrobić? Postanowił zamienić pszenicę na sukno“⁶⁷. Dlaczego? „...bo wartość jej (1000 korcy pszenicy — K.K.) ma ustanowić wielkość sukna“⁶⁸. Inaczej mówiąc wartość 1000 korcy pszenicy ustanawia ilość sukna. Można by tu zaryzykować twierdzenie, że Kołłątaj mimo że tego nie wypowiada — to jednak dostrzega, że 1000 korcy pszenicy można wymienić na sto postaw sukna, ponieważ na wytworzenie zarówno jednego jak i drugiego towaru — została zużyta jednakowa ilość pracy ludzkiej.

Kołłątaj widzi w wartości wymiennej stosunek ilościowy pracy, — w tym wypadku rolnika, który wyprodukował 1000 korcy pszenicy, — do ilości pracy rzemieślnika, który wytworzył 100 postaw płótna. Wyprzedził on przeto daleko w swojej teorii wartości tak Petty'ego jak fizjokratów, i zbliża się raczej do Franklina, co jeszcze raz upoważnia nas do twierdzenia, że Kołłątaj mimo, że często nawiązuje do fizjokratów i posługuje się ich terminologią, fizjokratą nie był.

Pomimo twierdzenia, że praca określa wartość „towaru“, zdaje on sobie jednak sprawę, że na rynku jedne i te same „towary“ raz są sprzedawane po wyższej, drugi raz po niższej cenie. Zastanawiając się nad przyczyną „przyzwoitej ceny“ znajduje odpowiedź „w potrzebie człowieka“, która jest jakby naturalnym czynnikiem kształtowania się ceny towaru. Wielką rolę odgrywa tu kupiectwo, dzięki któremu towar może być oddany pod „społeczny obrachunek“⁶⁹. Kołłątaj uzależnia więc cenę od efektywnego popytu, tj. od chłonności rynku; im większe są potrzeby ludzkie, a więc im większe jest zapotrzebowanie społeczne, tym wyższe są ceny i odwrotnie⁷⁰. Kołłątaj zresztą praktycznie odczuł te wszystkie wahania cen na rynku przy handlu zbożem i wobec tego mógł tu dojść samodzielnie do tezy, którą głosił Smith „...sama tylko ręka człowieka i potrzeb jego — mówi Kołłątaj — tak surowej, jako i przerobionej reprodukcji, nadaje szacunek“⁷¹, w innym miejscu zaś „...siła i potrzeba człowieka daje wszystkim rzeczom przyzwoity szacunek czyli obrócimy uwagę na całą masę wielorakiej reprodukcji, czyli na jej obrót w konsumpcji“⁷². Potrzeby, w określaniu Kołłątaja, mogą mieć wpływ na waha-

⁶⁷ Kołłątaj, *Listy Anonima* cyt. wyd. T. 2, str. 150.

⁶⁸ Tamże, str. 150.

⁶⁹ „Kupiectwo tego w społeczności dokazało, iż wszelka reprodukcja ręką ludzką do konsumpcji przygotowana, podeszła pod naturalny wszystkich rzeczy szacunek, którym potrzeba przyzwoitą nadaje cenę“. Tamże, T. I, str. 283.

⁷⁰ Wydaje się, że widać tu wpływ Gallianiego, który twierdził, że ceny zwiększają się wraz ze wzrostem spożycia, co Kołłątaj wyraża przez potrzeby. Por. Galliani *O monecie*. Tłum. A. Zawadzkiego, zamieszczone w pracy zbiorowej pod redakcją Bujaka, pt. *Pieniądz, kredyt i ceny* Warszawa 1932 r. str. 304.

⁷¹ H. Kołłątaj, *Listy Anonima* cyt. wyd. T. II, str. 63.

⁷² Tamże, cyt. wyd. T. I, str. 325.

nie się ceny towaru, lecz nie na jego wartość, która uzależniona jest od nakładów pracy ludzkiej⁷³.

W przeciwieństwie do fizjokratów Kołłątaj dostrzega — jak już uprzednio wskazaliśmy — że praca rzemieślników jest tak samo wartościotwórcza jak i rolnika.

Stwierdza np. „Rzemiosła, przerabiając surową reprodukcję na tyle przydatnych użytkowi ludzkiemu rzeczy podwajają szacunek...”⁷⁴. Z tego można dalszy wniosek wysnuć, że Kołłątaj odróżnia wartość użytkową od wartości. Rzemieślnik „przerabiając surową reprodukcję” tworzy z jednej strony wartości użytkowe „przydatne użytkowi ludzkiemu” — zdolne do zaspokojenia potrzeby ludzkiej, z drugiej strony praca rzemieślnika dodaje nowych wartości.

W związku z tym narzuca się twierdzenie, że dla Kołłątaja praca produkcyjna była pojęciem szerszym, aniżeli dla merkantylistów i fizjokratów, lub dla Petty'ego: stoi on na stanowisku zbliżonym do stanowiska Smitha. Uważa mianowicie, że rzemieślnik swoją pracą podwaja szacunek rzeczy⁷⁵.

Fizjokraci ujmowali „produit net” tylko od strony naturalnej (wartości użytkowej), a za jego źródło uważali rolnictwo. Natomiast Kołłątaj „intratę czystą”, czyli „bogactwo” ujmuje od strony wartości, której źródłem jest „wszelka praca ludzka”. Dla Kołłątaja „intrata czysta” stanowi — mówiąc językiem współczesnym — nadwyżkę wartości nad kosztami produkcji. Nie znaczy to, że nie dostrzegał wartości użytkowej „bogactwa”. Jednak obok tej jednej strony wyraźnie odróżnia on jego stronę wartościową. „Do masy reprodukcji nic zapewne nie przydają rękodzieła, do szacunku (masy reprodukcji — K.K.) jednak przydać mogą”⁷⁶. Innymi słowy rzemieślnik mimo, że „przerabiając surową reprodukcję na tyle przydatnych użytkowi ludzkiemu rzeczy”, wytwarza nowe wartości użytkowe, zaspokajające potrzeby ludzkie, to jednak swoją pracą nie przysparza większej ilości masy (surowej reprodukcji) surowca. Z tych to powodów Kołłątaj odróżnia masę bogactw od masy reprodukcji „...masa bogactw od masy reprodukcji — mówi on — różni się w pewnych względach, że sama tylko ręka człowieka... tak surowej, jako i przerobionej reprodukcji, nadać szacunek i jest do wszystkich bogactw jedynym kluczem”⁷⁷.

Kołłątaj wyciągał te wnioski nie dlatego, że zrozumiał dwoisty charakter pracy, lecz dlatego, że jako kupiec i obserwator tak handlu wewnętrznego, jak i międzynarodowego dostrzegał, że za „towar” wyprodukowany przez rzemiosło można więcej uzyskać przy wymianie, aniżeli wynosiły koszty produkcji. Innymi słowy, za towar wyprodukowany przez

⁷³ Słuszne jest stanowisko E. Lipińskiego, który uważa, że u Kołłątaja nie potrzeby robotników i rzemieślników nadają dobrom wartość a praca. Por. „Ekonomista” kwartał III 1951, str. 59—60.

⁷⁴ H. Kołłątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. 2, str. 284.

⁷⁵ Np. mówi „malarz lub snycerz sławny, rzemieślnik ...z kitki lnu 5 groszy wartującego zrobi koronkę kosztującą kilkaset czerwonych złotych. Co przyczyniło w takim razie nowych wartości? ...ręka ludzka przyczyniła szacunku rzeczy”, tamże str. 61—62.

⁷⁶ Por. tamże, str. 62.

⁷⁷ Tamże, T. 2, str. 63.

rzemiosło można przy wymianie uzyskać — oprócz zwrotu nakładów, a więc zwrotu surowca i płacy roboczej — „intratę czystą“, za którą można nabyć jeszcze surowca czy innych rolniczych produktów, a w ten sposób zwiększyć masę reprodukcji swego kraju.⁷⁸ Jako przykład bierze on Holandię, która — jak uważa — z masy swoich produktów rolnych (z masy produkcji) nie może zaspokoić niezbędnych potrzeb obywateli. Skąd czerpie „intratę czystą“? Według niego czerpie ją z pracy swego przemysłu i handlu⁷⁹.

Ale tu Kołłątaj jakby odchodzi od swojej teorii wartości, opartej na pracy ludzkiej. „Intrata czysta“ nie jest jakby tylko wynikiem nakładów pracy ludzkiej w produkcji dóbr materialnych, a źródłem jej są koszty przemysłowca, kupca lub rolnika. Stawia on kupca jako twórcę „intraty czystej“ obok rzemieślnika. Kupiec „zamieniając“ według Kołłątaja „cudzą reprodukcję“ czy rękodzieła otrzymuje „stosowny do kosztów procent“ czyli „intratę czystą“. Widzimy więc, że sprowadza on w tym wypadku „intratę czystą“, która była wynikiem nakładów żywej pracy ludzkiej, do procentu od kosztów własnych. Podobnie jak i Smith⁸⁰ nie mogąc wytłumaczyć pochodzenia zysku handlowego, mówi, że jest to procent od wyłożonego kapitału.

Wyrażnie zostało to już sformułowane w jego późniejszej pracy *Nil Desperandum*. Krytykując fizjokratów zarówno francuskich jak i polskich pisze: „każda intrata czysta jest to pewny procent odłożonych kosztów na jego utrzymanie (podkreślenie K. K.). Rolnik podejmuje koszt na to, aby miał czysty dochód z ziemi, z handlu, z przewozu, możesz go otrzymać bez położonych wprzód kosztów. Gdy więc otrzymuje zysk z kosztów na niego położonych, każdy ma pewną część dochodu wolną do swego rozporządzenia...“⁸¹.

Należy podkreślić, iż wielkie znaczenie miały wypowiedzi Kołłątaja przy wykazaniu, że „ręka ludzka przyczynia nowego szacunku“, czyli no-

⁷⁸ Należy podkreślić, że Kołłątaj jako zwolennik kapitalistycznego sposobu produkcji widzi jak Smith, że zysk związany jest z realizacją i produkcją dla wymiany.

⁷⁹ Tamże, T. II, str. 63.

⁸⁰ Z analizy tych skromnych wypowiedzi Kołłątaja dotyczących problematyki ekonomicznej wynika, że Kołłątaj znał pracę Smitha *Bogactwo narodów*. Utwierdzają nas w tym przekonaniu również i wypowiedzi Mikołaja Wolskiego — członka Komisji Skarbowej, które są zamieszczone przez Romana Pilata w jego pracy *O literaturze politycznej Sejmu Czteroletniego*, str. 100. Pilat podaje okoliczność, kiedy na Sejmie dyskutowany był projekt Michała Ossowskiego dotyczący urządzenia i sprzedaży starostw. „Projekt Ossowskiego — pisze — przyjęty z małymi poprawkami przez deputację, upadł w sejmie mimo najsilniejszych zabiegów Kołłątaja, który wszelkimi sposobami starał się mu pozyskać opinię publiczną...“ W przypisach czytamy „W tym celu sprowadzono przez księgarzy warszawskich w tłumaczeniu francuskim nowe dzieło Smitha *O bogactwie narodów* ...i rozdawano je między posłów“ (Uwagi Wolskiego str. 118). Z tego także widać, że Kołłątaj musiał znać pracę Smitha, gdyż w przeciwnym wypadku nie prowadziłby agitacji, przy pomocy książki, której nie znał. Również i wypowiedzi Kołłątaja świadczą, że znał on nie tylko dzieło Smitha, ale i współczesną literaturę ekonomiczną. Mówiąc o stanie generalnym oświecenia guberni wołyńskiej i o środkach urządzenia i upowszechnienia nauk podkreśla, że „spór między ekonomistami fizjokratami i Smithystami zupełnie tu nie są wiadome.“ H. Kołłątaj, *Listy w przedmiotach naukowych*, T. 2, Kraków 1844 r., str. 269.

⁸¹ H. Kołłątaj, *Uwagi nad teraźniejszym położeniem tej części ziemi polskiej, którą od Pokoju Tylickiego zaczęto zwać Księstwem Warszawskim*, Lipsk 1808 r.

wych wartości, a więc jest przyczyną bogactwa, dla pobudzenia rozwoju gospodarki w kierunku kapitalistycznym. Wysunięcie na pierwszy plan tezy, że nie tylko praca rolnika, ale i rzemieślnika daje zyski, a więc jest wartościotwórcza, miało za zadanie wzmoczenie inicjatywy produkcyjnej rzemieślników i w ogóle przemysłu. Postawiona i teoretycznie uzasadniona teza o wartościotwórczej roli pracy ludzkiej godziła pośrednio w poddaństwo tak zakorzenione i rozwinięte na ziemiach polskich. Kołłątaj chciał pokazać wszystkim, że chłop nie musi być poddany aby mógł przysparzać nowych wartości. Kiedy będzie on wolny wzmocze się jego — jak mówi Kołłątaj „przedsiębiorczość“, więcej włoży pracy czyli doda swoich sił, a w ten sposób przysporzy więcej wartości. Poza tym, gdzieby on nie pracował, będzie więcej tworzył, niż mu potrzeba dla reprodukcji siły roboczej. Należy podkreślić, że wysunięcie przez Kołłątaja „pracy ludzkiej“, jako tej, która nie tylko dodaje, ale mnoży wartości, było hasłem mobilizującym i dla gospodarki drobnotowarowej, wyrażało się ono „produkuj i handluj a praca przysporzy ci intraty czystej“. Tak tedy teoria wartości Kołłątaja miała mobilizować i rozwijać przedsiębiorczość tak rzeczników postępu warstw szlachecko - mieszczańskich, jak również i całą masę drobnych producentów, których wytwórczość opierała się na „własności osobistej i ruchomej“, na pracy osobistej wykonywanej przy pomocy własnych środków produkcji.

*

Godnymi uwagi są również inne pojęcia ekonomiczne, które spotykamy w pracach Kołłątaja. Są to często luźne zdania, niemniej określające jego poglądy ekonomiczne.

Kołłątaj w niektórych swoich pracach wypowiada się np. na temat pieniądza, chociaż nie znajdujemy u niego jakiejś głębszej analizy pochodzenia i istoty pieniądza. Podobnie jak Dawid Hume⁸² uważał on, że pieniądz jest wytworem ludzi, którzy go wprowadzili dla własnej wygody, uznając go za znak zastępczy wszelkich dóbr wykorzystanych przez społeczeństwo⁸³. W innym miejscu, stojąc konsekwentnie na tym stanowisku, mówi: „Bogactwo... nie zasadza się, na liczbie pieniędzy, które tylko są znakami zastępczymi tego wszystkiego, czego człowiek potrzebuje, a co składa masę reprodukcji“⁸⁴. Kołłątaj nie rozumie, jak zresztą i wszyscy ekonomiści przed Marksem, że pieniądz jest historycznym wynikiem rozwoju produkcji towarowej i form wymiany. Wychodząc z założenia, że pieniądz jest tylko znakiem umownym, nie zdawał on sobie sprawy z ekonomicznego znaczenia pieniądza, który — jak mówi Engels — „stanowił potężne narzędzie za pomocą którego mieszczaństwo realizowało zrównanie polityczne“⁸⁵.

⁸² Por. Dawid Hume, tłum. J. Goltwaga umieszczone w pracy zbiorowej pod red. F. Bujaka, pt. *Pieniądz, Kredyt, Ceny*, cyt. wyd. str. 311.

⁸³ Por. Kołłątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. II, str. 62.

⁸⁴ Tamże, str. 139.

⁸⁵ Fr. Engels, *O upadku feudalizmu i początkach rozwoju burżuazji*, Warszawa 1953, str. 7.

Z jednej wypowiedzi Kołłątaja dotyczącej pieniądza wynika jasno, że stoi na pozycji ilościowej teorii pieniądza „...większa lub mniejsza liczba pieniędzy, naglejszy lub powolniejszy onych obrót nadaje takse (cenę — K. K.) wszystkim rzeczom“⁸⁶. Znaczy to, że ceny towarów są uzależnione tylko od większej lub mniejszej ilości pieniędzy na rynku, od szybkości ich obiegu, co jest oczywiście błędem.

Dla Kołłątaja, tak jak dla wszystkich mu współczesnych ekonomistów, „kapitał“ oznacza pewien zasób dóbr lub pieniędzy. Omawiając zagadnienie podatku zwraca uwagę, że w każdej parafii winno być założone „Bractwo Miłosierdzia“, którego zadaniem byłoby wspomagać w razie potrzeby poszczególnych chłopów. Przy tej okazji wypowiada swój pogląd na „kapitał“, pod którym rozumie, tak jak i współcześni mu ekonomiści, pewien zasób dóbr, lub pieniędzy a nie stosunek społeczny. „Bractwo Miłosierdzia“ nic innego nie jest, tylko składka pewnego kapitału w pieniądzach i zbożu dla wygodzenia ich bliźniemu w czasie potrzeby“⁸⁷.

Dostrzegamy u niego też jak gdyby pojęcie kapitału trwałego i obrotowego. Chociaż formułuje tylko wydatki na produkcję dóbr w ogóle, a w szczególności na produkcję rolną jako koszty, to jednak na podstawie posegregowania tych wydatków możemy przypuszczać, że Kołłątaj dokładnie rozróżniał koszty, które całkowicie przenoszą jednorazowo swoją wartość na produkt — nowowyprodukowany, od tych kosztów, które tylko częściowo przenoszą swoją wartość na tenże produkt.

Na temat kosztów wypowiada się także przy omawianiu własności ziemi. „Nim ziemia usposobioną zostanie do rolnictwa — mówi Kołłątaj — trzeba ją wprzód oswobodzić od jadowitych gadów, szkodliwych zwierząt, trzeba oczyścić z drzew krzewów i innych zarośli, które przeszkadzają rolnictwu, trzeba ją osuszać z wód i bagnisk. Otóż są to pierwsze wydatki sił człowieka“ — i dalej „...ziemia nic by jeszcze nie wydała bez dalszych nakładów. Trzeba, aby człowiek opatrzył się w sprzęty i narzędzia potrzebne, aby miał bydłą oswojone i przyuczone, które by mu w jego pracy pomagały... aby wystawił mieszkanie dla siebie, dla bydła i dla zachowania owoców, które ziemia ma odradzać“⁸⁸. Jeżeli pominie my pierwsze wydatki, które Kołłątaj określa jako „wydatki człowieka“, to następne wydatki nie są niczym innym jak tylko kapitałem trwałym, czyli mówiąc językiem Kołłątaja „kosztem zakładowym“. Jednak nie są to jeszcze wszystkie wydatki na produkcję. Widzi on jeszcze tak zwane koszty coroczne: „...po tych wszystkich nakładach i przysposobieniach trzeba jeszcze podjąć nowy gatunek pracy. Trzeba uprawiać ziemię w wieloraki, a zawsze stosowany sposób do reprodukcji, którą sobie człowiek wyprowadzić zamierza, trzeba tę ziemię zasiewać, zasadzać drzewami i krzewami, trzeba niezliczonego przykładać starania około ich wzrostu i zbioru, ażeby nareszcie uzyskać nagrodę tak długiej i tak kosztownej pracy“⁸⁹. Reasumując mówi o wszystkich wydatkach: „Abyśmy więc mieli jasne wyobrażenie tych trzech osobnych kosztów, pierwszy na-

⁸⁶ Kołłątaj, *Listy Anonima*, wyd. cyt. str. 62.

⁸⁷ Tamże, str. 143.

⁸⁸ Kołłątaj, *Porządek moralno-fizyczny*, str. 69—70.

⁸⁹ Tamże, str. 70.

zwiemy kosztem przygotowniczym, drugi kosztem zakładowym, trzeci kosztem corocznym“⁹⁰. Widać więc, że wyraźnie oddziela koszty zakładowe czyli kapitał trwały od kosztów corocznych czyli kapitału obrotowego. W tym podziale dostrzegamy wyraźny wpływ fizjokratów.

Wyraźniej aniżeli fizjokraci Kołłątaj nazywa po imieniu te nakłady, które w procesie produkcji tylko częściowo przenoszą swoją wartość na nowo wytworzone produkty. U fizjokratów są to nakłady pierwiastkowe, u Kołłątaja — koszt zakładowy, czyli kapitał zakładowy a więc trwały. Używa on tu terminologii Smitha, który wprowadził pierwszy pojęcia kapitału trwałego i obrotowego. Wynika stąd, że Kołłątaj, tak jak i fizjokraci, uznaje podział kapitału na trwały i coroczny, w rzeczywistości kapitał zakładowy — trwały i obrotowy oraz że zastosował ten podział tylko dla kapitału wytwórczego, a nie obiegowego, co jest niewątpliwie dużym osiągnięciem nawet w stosunku do Smitha.

Zatrzymać się jeszcze warto na cenie ziemi. Tutaj dostrzegamy pewne niekonsekwencje. Widać to z określenia ceny ziemi dla sprzedającego i kupującego ją. Kołłątaj wykazuje, że dla nabycia własności gruntowej należy opłacić koszty, jakie poczynił pierwszy nakładca doprowadzając ziemię do stanu użyteczności⁹¹. Wynika stąd, że Kołłątaj sprowadza cenę ziemi do kosztów, jakie człowiek poniósł przy doprowadzeniu nieużytków gruntowych do stanu użyteczności. Cena ziemi równa się więc troistemu kosztowi, przy pomocy którego — jak mówi Kołłątaj — „człowiek przechodził do własności ziemi... który stanowi prawdziwą cenę tej własności“⁹².

Jednak znajdujemy też inne określenie ceny ziemi, którą Kołłątaj konkretyzuje, mówiąc językiem współczesnym, jako skapitalizowaną rentę. W tym wypadku to dotyczy własności gruntowej miejskiej. Kołłątaj stanął zapewne przed problemem, że plac o mniejszej powierzchni w mieście kosztował drożej niż większy na wsi. Co jest przyczyną tej nierówności? Kołłątaj odchodzi tu, choć niezupełnie, od swego troistego kosztu i wypowiada myśl, że cena jest tu uzależniona od wysokości zysków właściciela danego gruntu, inaczej mówiąc „od wysokości renty“⁹³. W tym wypadku Kołłątaj stoi na stanowisku ceny ziemi jako skapitalizowanej renty. Stwierdzenie to miało pobudzić bardziej przedsiębiorcze elementy szlacheckie do nabywania gruntów w mieście i do budowy mieszkań, składów itp. nieruchomości, dających dochód właścicielowi, tym samym podnosiłyby cenę ziemi, która rosła w zależności od wysokości tych dochodów.

*

Podobnie jak wszelkie poglądy ekonomiczne, tak i poglądy Kołłątaja na przemysł, handel, skarbowość oraz pewne uogólnienia ekonomiczne wyrastały z określonego układu stosunków społeczno-ekonomicznych

⁹⁰ Kołłątaj *Porządek moralno-fizyczny*, str. 75.

⁹¹ „Nabywający jeden od drugiego własności gruntowej (ziemię — K. K.) nie więcej nie czyni, tylko opłaca łóżone koszty na wydobywie gruntu spod pierwiastkowej nieużyteczności“ Kołłątaj, *Listy Anonima*, cyt. wyd. T. I, str. 308.

⁹² Kołłątaj, *Porządek moralno-fizyczny*, str. 75 cyt. wyd.

⁹³ Kołłątaj, por. *Listy Anonima* cyt. wyd. T. I, str. 315.

w Polsce tego okresu, na co już zwrócił uwagę J. Marchlewski, pierwszy pisarz marksistowski zajmujący się ekonomiczną stroną poglądów Kołłątaja⁹⁴.

Burżuazyjna historiografia polska, zajmująca się polską myślą ekonomiczną, odrywała tę myśl od układu stosunków społeczno-ekonomicznych, od walki klasowej, układu sił społecznych itp., przedstawiając ją jako mniej lub bardziej naiwne naśladownictwo myśli zachodniej. Kołłątaja bezkrytycznie określano jako fizjokratę⁹⁵ czy eklektyka, który swoje poglądy społeczno-gospodarcze budował na podstawie różnych kierunków ekonomicznych i filozoficznych⁹⁶.

Kołłątaj, który niewątpliwie znał Gallianiego, fizjokratów, czy Smitha, w warunkach Polski, gdzie na czoło wysuwała się kwestia agrarna i gdzie jednocześnie przemysł, rzemiosło, handel, skarbowość itp. było w stanie zacofania, nie mógł powtarzać tylko idei fizjokratycznych czy sztucznie łączyć poszczególne systemy ekonomiczne. Jego nauka wynikała przede wszystkim z całokształtu stosunków społeczno-ekonomicznych Polski owego okresu.

Kołłątaj niewątpliwie posługiwał się terminologią fizjokratyczną, czy nawet Gallianiego, mając na uwadze, że osiągnięcia tych myślicieli w dziedzinie teorii ekonomicznej są niewątpliwie wielkie. Był jednak samodzielnym umysłem i umiał te, czy inne sformułowania ekonomiczne napełnić swoją własną treścią; był więc myślicielem samodzielnym i jego poglądy służyły postępowi społecznemu — postulowały rozwój sił wytwórczych i zmianę stosunków produkcji. Kołłątaj pisał ze stanowiska najbardziej postępowych odłamów szlachty, jak również mieszczaństwa, które było zainteresowane w likwidacji politycznego i ekonomicznego monopolu magnackiego.

⁹⁴ Por. J. Marchlewski, *Fizjokratyzm w dawnej Polsce*, Warszawa 1952.

⁹⁵ Tak np. Ferdinand Zweig bez żadnej analizy stwierdza w sposób dowolny, że Hugo Kołłątaj jest „wyznawcą fizjokratyzmu“, *Liberalizm polskiej myśli ekonomicznej*, Kraków 1937 str. 7.

⁹⁶ St. A. Kempner twierdził, że „Kołłątaj budował system społeczno-gospodarczy z ułamków obcej filozofii i kameralistyki“, *Miscellanea społeczno-ekonomiczne*, Warszawa 1912, str. 106. Również i St. Grabski twierdzi, że Kołłątaj a także i Staszic łączył: „...w jedną ideową całość postulaty fizjokratyzmu i kameralistyki. *Zarys rozwoju idei społeczno-gospodarczych w Polsce od pierwszego rozbioru do r. 1831*. „Przegląd Polski“ rok trzydziesty szósty, Kraków 1902, str. 102.

ZOFIA MYSZKOWSKA-MORECKA

Prawo podziału według pracy

Ogromne zadania stojące przed naszą gospodarką narodową, umocnienie potęgi gospodarczej i obronnej, podniesienie stopy życiowej mas pracujących wymagają wielkiego wysiłku, mobilizacji wielkich rezerw produkcyjnych. Jednym z najistotniejszych warunków uruchomienia tych rezerw jest bezpośrednie materialne zainteresowanie pracowników w rezultatach ich pracy, tzn. stosowanie bodźców osobistego materialnego zainteresowania. Poważna grupa tych bodźców wynika z prawa podziału według pracy. Problematyce tego prawa, problematyce płacy roboczej i dniówki obrachunkowej wiele uwagi poświęca w ostatnim czasie kierownictwo partyjne i gospodarcze. Uchwały VII Plenum KC PZPR, IX Plenum KC PZPR oraz II Zjazdu PZPR, Uchwały III Plenum KC PZPR, czy wreszcie poszczególne uchwały gospodarcze — wszystkie podkreślają konieczność wzmocnienia bodźców materialnego zainteresowania, likwidacji niedociągnięć w organizacji plac, umocnienia dniówki obrachunkowej, polepszenia dyscypliny norm itp. Dlatego analiza wymogów prawa podziału według pracy i płynących stąd wniosków dla organizacji podziału ma zarówno ogólnoteoretyczne, jak i praktyczne znaczenie.

I. Obiektywny charakter prawa podziału według pracy

Rewolucja socjalistyczna stwarza nowy typ stosunków produkcji — stosunki współpracy i wzajemnej pomocy ludzi wolnych od wyzysku. Podstawę i główną stronę tych stosunków stanowi społeczna własność środków wytwarzania. Oznacza ona, że wszyscy członkowie społeczeństwa socjalistycznego są współwłaścicielami środków produkcji, a żaden z nich nie może objąć części tych środków w prywatne posiadanie. Wszyscy członkowie społeczeństwa socjalistycznego są wobec tego w jednakowej sytuacji ekonomicznej — są równouprawnionymi uczestnikami kolektywu posiadającego środki produkcji, a na tej podstawie równouprawnionymi uczestnikami samego procesu produkcji, zaś „określony sposób udziału w produkcji określa szczególne formy podziału, formę uczestnictwa w podziale“ — jak uczy Marks w *Przyczynku do krytyki ekonomii politycznej*¹. A więc z socjalistycznych stosunków własności wynika konieczność jednakowego dla wszystkich członków społeczeństwa socjalistycznego prawa do wytworzonego produktu, jednakowego sposobu uczestnictwa w podziale, jednakowej zasady podziału. W przeciwieństwie do antagoni-

¹ K. Marks, *Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej*, 1953, str. 241.

stycznych formacji społeczno-ekonomicznych, w których poszczególne klasy uczestniczyły w podziale na zasadzie różnych kryteriów podziału, w socjalizmie występuje jedno dla wszystkich kryterium podziału: ilość i jakość wykonanej przez każdego pracy. Zależność między udziałem poszczególnego członka społeczeństwa socjalistycznego w pracy społecznej a jego udziałem w wytworzonym produkcie — ściślej mówiąc w funduszu spożycia indywidualnego — reguluje więc prawo podziału według pracy.

Na fakt, że praca staje się w ustroju socjalistycznym jednorodnym kryterium podziału składa się szereg przyczyn, z których najważniejszą wydaje się nowy charakter pracy i nowe jej miejsce w społeczeństwie. Podniesienie ludzi pracy do godności rzeczywistych gospodarzy nowego społeczeństwa, powszechność pracy i znaczenie wydajnej pracy dla zwycięstwa socjalizmu oraz realizacji wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu — wszystko to powoduje nadanie pracy szczególnego znaczenia, społeczną ocenę człowieka poprzez pryzmat jego pracy.

Inne kryteria podziału niż praca, inne prawo podziału nie byłyby możliwe do realizacji w warunkach ustroju socjalistycznego. Ponieważ celem produkcji socjalistycznej jest człowiek z jego potrzebami, podział powinien się odbywać w taki sposób, aby te potrzeby można było jak najlepiej zaspokoić. Jednakże poziom rozwoju sił wytwórczych w socjalizmie, a w rezultacie i rozmiary produkcji, nie wystarczają na pełne zaspokojenie potrzeb, na podział według potrzeb. „Sposób podziału w zasadniczej mierze zależy od ilości produktu do podziału, a ilość ta zmienia się wraz z rozwojem produkcji i organizacji społecznej, w konsekwencji powinien się więc zmieniać i sposób podziału”². Oto dlaczego dopiero w komunizmie, przy obfitości dóbr, można będzie przejść do podziału według potrzeb.

Niemożliwy byłby także do realizacji w warunkach socjalizmu podział „równy” na głowę ludności, czy na pracującego, postulowany niekiedy przez niektórych pracowników pod naciskiem ideologii drobnomieszczańskiej. Podział taki byłby sprzeczny z samym charakterem socjalistycznych stosunków produkcji. Praca w socjalizmie jest niejednorodna — jedna jest wysokokwalifikowana, złożona, a druga prosta, jedna ciężka, a druga lekka, niektóre prace są wykonywane w szczególnie przykrych, szkodliwych dla zdrowia warunkach itd. Z drugiej strony — ludzie mają niejednakowy stosunek do pracy, nie wszyscy są pracowitymi i odpowiedzialnymi pracownikami. Podział taki oznaczał by w tych warunkach przechwytywanie przez wykonujących lepsze prace i gorzej pracujących części dochodu narodowego wytworzonego przez pozostałą część społeczeństwa i prowadziłby do występowania pewnych elementów „życia na cudzym utrzymaniu”, swoistych elementów wyzysku.

Jednocześnie należy pamiętać, że oparcie podziału na zasadzie wyrównawczości nie tylko hamowało by, ale wręcz uniemożliwiałoby rozwój sił wytwórczych, zwłaszcza głównej siły wytwórczej — człowieka. Człowiek w socjalizmie wyszedł bowiem ze społeczeństwa kapitalistycznego i obciążony jest jeszcze wieloma odziedziczonymi po kapitalizmie nawykami. Przez całe pokolenia praca była dla niego ciężkim brzemieniem,

² K. Marks i F. Engels, *Izbrannyje pisma*, 1947, str. 421.

cudzą sprawą — pracą dla kapitalisty, zainteresowanie w rezultatach pracy było związane przede wszystkim z groźbą bezrobocia, a także z wielkością zarobku³. Stąd też brak u wielu członków klasy robotniczej nawyków samodzielnej, twórczej pracy dla społeczeństwa.

Stosowanie zatem bodźców zainteresowania w rozwijaniu kwalifikacji, podejmowaniu pracy trudnej, uciążliwej, odpowiedzialnej jest obiektywną koniecznością. Wyrównawczość w podziale całkowicie przeczy temu postulatowi.

Socjalizm stwarza cały system bodźców do pracy. Mówił o nich Stalin jako o sile napędowej rozwoju produkcji socjalistycznej. Chodzi tu przede wszystkim o nowy ustrój społeczny jako całość, o „świadomość, że robotnicy pracują nie na kapitalistę, lecz na własne państwo, na własną klasę“, o świadomość społecznej użyteczności pracy, o wielką ideę zbudowania komunizmu, o patriotyzm. Ważną rolę odgrywają bodźce związane z rolą i znaczeniem, jakie w socjalizmie zyskuje praca, a co za tym idzie, szacunkiem, jakim otacza się przodownika pracy, wyróżnianiem i zaszczytem z tego tytułu. Obok tych społecznych bodźców do pracy ogromne znaczenie mają bodźce materialnego zainteresowania.

Należy stwierdzić, że już podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu stanowi bodziec materialnego zainteresowania całego społeczeństwa i każdego pracownika w jak najlepszej pracy. Wzrost nakładów i wydajność pracy prowadzi bowiem zgodnie z tym prawem do wzrostu stopy życiowej całego społeczeństwa. Jednakże oddziaływanie podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, jako swobodnego bodźca do pracy, jest niewystarczające dla pobudzenia wzrostu wydajności pracy, a także wzrostu ilości pracy w tempie niezbędnym dla socjalizmu. Konieczne jest tutaj działanie bodźców *bezpośredniego* materialnego zainteresowania pracowników w swojej pracy, konieczne jest bezpośrednie, szybkie, codzienne powiązanie indywidualnych nakładów pracy i jej rezultatów z wielkością indywidualnego dochodu, a więc z poziomem indywidualnej stopy życiowej.

Temu właśnie wymogowi — tworzenia silnych bodźców bezpośrednio materialnego zainteresowania — odpowiada prawo podziału według pracy.

Prawo to, albo — jak często się mówi — zasada podziału w socjalizmie, brzmi: „od każdego według jego zdolności, każdemu według jego pracy“. Ma ono więc jakby dwie składowe części: jedna — określa konieczność mobilizacji wszelkich rezerw ilości i jakości pracy u poszczególnego pracownika, druga — konieczność podziału według pracy. Bardzo często przy analizie zagadnień podziału pierwsza składowa część socjalistycznej zasady podziału nie jest należycie brana pod uwagę, a wydaje się, że od jej docenienia w dużym stopniu zależy pojmowanie istoty prawa podziału według pracy oraz ustawienie wynikających z tego prawa bodźców. Słusznie pojmuje się wymogi prawa podziału według pracy jako konieczność porównania ze sobą — przez sprowadzanie do wspólnego mianownika pracy o różnej kwalifikacji, uciążliwości, odpowiedzial-

³ Mimo bowiem, że wielkość płac roboczych w kapitalizmie określona jest przez wartość siły roboczej, na powierzchni zjawisk występuje uzależnienie wielkości płacy indywidualnej od czasu pracy bądź jej rezultatów.

ności, uwzględniając przy tym różnorodne warunki pracy — ilości pracy oraz stopnia jej intensywności. Słusznie stwierdza się konieczność takiej organizacji podziału, która pozwoliła bychwycić te wszystkie różnice i proporcjonalnie do indywidualnych nakładów pracy (z uwzględnieniem jej jakości) rozdzielić fundusz spożycia indywidualnego. Jednakże traktowanie prawa podziału pracy jako prawa, którego wymogiem jest tylko rekompensata za poniesiony wysiłek, socjalistyczna sprawiedliwość i równość, byłoby, jak się wydaje, zwięzonym pojmowaniem sfery jego działania i absolutyzowaniem tezy Marksa o ekwiwalentnym charakterze prawa podziału według pracy⁴. Wydaje się, że wymogiem prawa podziału według pracy jest nie tylko ekwiwalentny podział, ale takie ustawienie bodźców, które by stale i coraz silniej pobudzały do wzrostu kwalifikacji, wydajności pracy itd., na skutek czego społeczeństwo otrzymało by „od każdego według jego zdolności“. Docenianie tego zagadnienia jest dla nas szczególnie ważne i aktualne obecnie, w okresie wymagającym wszechstronnej mobilizacji rezerw produkcyjnych w gospodarce narodowej.

*

Podział według pracy jest obiektywną koniecznością w ustroju socjalistycznym, jest specyficznym prawem ekonomicznym socjalizmu. Jak każde prawo ekonomiczne socjalizmu jest ono świadomie wykorzystywane, a jego wymogi są realizowane w sposób planowy poprzez odpowiednią organizację gospodarki narodowej, przede wszystkim poprzez organizację płac i dniówki obrachunkowej.

Prawidłowe odczytanie wymogów prawa podziału według pracy, prawidłowe uchwycenie różnic w ilości i jakości pracy oraz uwzględniające je ukształtowanie indywidualnych dochodów, nie wywołuje bezpośrednio żadnych szczególnych zjawisk ekonomicznych. Po prostu, jeśli nie ma zaburzeń z innych przyczyn, płynnie przebiega proces reprodukcji rozszerzonej. Jeżeli jednak w praktyce gospodarczej, naruszymy wymogi tego prawa, da ono natychmiast znać o sobie o swoim obiektywnym charakterze przez pojawienie się różnych ujemnych zjawisk, przede wszystkim płynności siły roboczej, zwiększenia absencji, zahamowania wzrostu kwalifikacji, wydajności pracy itp.⁵.

Prawo podziału według pracy działa poprzez dwie kategorie ekonomiczne: płacę roboczą oraz dniówkę obrachunkową. Występowanie tych dwóch kategorii uwarunkowane jest niejednakowym stopniem dojrzałości dwóch form własności socjalistycznej.

Na bazie własności państwowej, ogólnonarodowej prawo podziału według pracy działa poprzez starą, odziedziczoną po kapitalizmie formę podziału — płacę roboczą. Lecz gdy w kapitalizmie płaca robocza jest

⁴ Por. *Krytyka programu gotajskiego*, K. Marks, F. Engels, *Dzieła Wybrane*, T. 2, str. 14.

⁵ Oczywiście mogą wystąpić i inne przyczyny wymienionych zjawisk, wydaje się jednak, że naruszenie prawa podziału według pracy odgrywa tutaj rolę decydującą.

tylko pozornie wynagrodzeniem za pracę (w rzeczywistości jest ceną siły roboczej), to w socjalizmie wynagrodzenie za pracę staje się rzeczywistą jej treścią. Porównanie różnych rodzajów pracy w obrębie całej własności państwowej odbywa się za pomocą pieniądza poprzez stawki zaszerzegowania, których wysokość zależna jest od jakości i warunków pracy i jest wobec tego względnie stała. Nominalny zarobek otrzymywany w formie płacy powstaje przez pomnożenie stawki — jako miernika jakości pracy — przez długość czasu pracy lub wielkość produkcji, jako miernik ilości pracy. Można więc powiedzieć, że nominalny zarobek pracownika w dziedzinach objętych własnością państwową zależy tylko od ilości i jakości jego pracy⁶. Na realną wysokość tego zarobku wpływa natomiast stan całej gospodarki narodowej, od niej zależy bowiem dynamika siły nabywczej pieniądza i w konsekwencji przyśpieszenie, bądź opóźnienie, tempa wzrostu płac realnych w porównaniu z tempem wzrostu płac nominalnych. Nie ma natomiast bezpośredniego powiązania wysokości indywidualnych zarobków z wynikami pracy danego przedsiębiorstwa, z jego dochodowością.

Inaczej przedstawia się sprawa w kołchozach. Z charakteru własności grupowo-kołchozowej, niższego stopnia dojrzałości pracy bezpośrednio-społecznej w kołchozach, wynika konieczność i możliwość porównywania nakładów pracy jako podstawy podziału produktu w obrębie oddzielnych przedsiębiorstw. Porównanie to odbywa się przy pomocy szczególnego miernika pracy — dniówki obrachunkowej. Każdą wykonywaną przez kołchoźnika pracę wycenia się w dniówkach obrachunkowych, uwzględniając zarówno jakość tej pracy, jak i jej ilość. Wielkość zarobku z tytułu dniówek obrachunkowych zależy, z jednej strony, od ilości dniówek wypracowanych przez danego kołchoźnika (a więc od jego indywidualnych nakładów pracy — z uwzględnieniem jakości), z drugiej strony, od „wartości dniówki“, czyli ilości poszczególnych produktów i pieniędzy, ustalonych w danym okresie obrachunkowym przez kołchoz, jako ekwiwalent jednej dniówki obrachunkowej. Ponieważ „wartość dniówki“ zależy przede wszystkim od wyników pracy kołchozu w danym okresie (w przeciwieństwie do płac), zarobek z tytułu dniówek obrachunkowych związany jest bezpośrednio ze stanem gospodarki i osiągnięciami produkcyjnymi danego kołchozu. Oczywiście, na wielkość dochodu realnego z tytułu dniówek obrachunkowych (podobnie jak w płacach, choć w znacznie słabszym stopniu) wpływa ponadto również stan całej gospodarki narodowej, od którego zależy, z jednej strony, wysokość obciążeń kołchozu oraz jego dochód pieniężny (poprzez strukturę cen na artykuły rolne), z drugiej strony, siła nabywcza pieniądza, która wpływa na poziom realnego dochodu z tytułu tej części dniówek, które są wypłacane w formie pieniężnej.

Tak więc, główna różnica między płacą roboczą i dniówką obrachunkową — jako dwiema formami realizacji prawa podziału wg pracy — polega na tym, że w różny sposób kojarzą one interesy indywidualne

⁶ Jeśli abstrahować od takich czynników obiektywnych (dla pracownika) jak: stan urządzeń, organizacja pracy itd. oraz od rewizji stawek w danej gałęzi produkcji.

z interesem społecznym: płaca kojarzy interesy indywidualne przede wszystkim z interesami społeczeństwa jako całości, dniówka obrachunkowa przede wszystkim z interesami kołchozu, a poprzez interesy kołchozu z interesami społeczeństwa jako całości.

Druga, mniej ważna różnica między obu tymi kategoriami polega na tym, że płaca robocza ma formę pieniężną, natomiast dniówka obrachunkowa w poważnej części ma formę naturalną.

II. *Płaca robocza — podstawowa forma realizacji prawa podziału według pracy*

Płaca robocza jest pierwszą w sensie historycznym formą realizacji prawa podziału według pracy, ponieważ pojawia się zaraz po rewolucji, w wyniku nacjonalizacji kluczowych gałęzi gospodarki narodowej, podczas gdy dniówka obrachunkowa rodzi się dopiero wraz z następującym później procesem uspołdzielczenia wsi. Płaca robocza jest także główną formą realizacji prawa podziału według pracy, co wynika z miejsca i roli własności państwowej w gospodarce socjalistycznej.

Płaca robocza — stara forma odziedziczona po kapitalizmie — nabiera nowej treści i rzeczywiście służy realizacji wymogów prawa podziału według pracy jedynie pod warunkiem stosowania socjalistycznej organizacji płacy. Socjalistyczna organizacja płac powinna odpowiadać trzem zasadniczym warunkom: po pierwsze — musi pozwolić uchwycić i ocenić różnice między różnymi jakościowo pracami, po drugie — musi pozwolić ocenić różnice w nakładach pracy (pracy porównywalnej) i proporcjonalnie do nich ustalić wysokość zarobku, po trzecie — musi nie tylko wynagradzać za osiągnięte rezultaty, ale mobilizować do coraz lepszych. Tym zadaniom, stanowiącym tylko konkretniejsze wyrażenie wymogów prawa podziału według pracy, służą poszczególne elementy organizacji płacy, a mianowicie: system taryfowy, systemy płac, normowanie oraz ewidencja pracy.

System taryfowy składa się z trzech elementów: taryfikatora kwalifikacyjnego, tabeli taryfowej (siatki taryfowej) i stawki podstawowej. Taryfikator kwalifikacyjny dzieli pracowników według grup wynagrodzeń, siatka taryfowa ustala proporcje między poszczególnymi grupami w tzw. współczynnikach kwalifikacyjnych, wreszcie stawka określa w pieniądzu opłatę za jednostkę czasu pracy najniższej grupy.

Taryfikator stanowi jakby pierwszy krok na drodze do porównywania ze sobą pracy różnej kwalifikacji, gdyż zbiera w pewną ilość grup wszystkie rodzaje robót wielu zawodów, których pracę społeczeństwo ocenia jednakowo, chociaż każdy z nich wykonuje inną pracę konkretną. Ocena ta odbywa się poprzez porównanie kwalifikacji, umiejętności, dokładności żądanej pracy, jej uciążliwości i odpowiedzialności.

Następny krok w porównywaniu ze sobą różnych rodzajów pracy, a mianowicie porównanie ustalonych przez taryfikator grup, odbywa się przy pomocy współczynników kwalifikacyjnych, których zbiór tworzy tabelę taryfową.

Współczynniki te określają, o ile społeczeństwo wyżej ocenia pracę jednej grupy w porównaniu z pracą innej grupy. Jest to ocena względna

— w porównaniu do najniższej grupy zaszeregowania. Jest sprawą jasną, że takie porównanie w umownych, względnych wskaźnikach, jakimi są współczynniki kwalifikacyjne, może mieć miejsce tylko w obrębie jednej gałęzi produkcji, albo nawet węższego kolektywu. Do porównania pracy w skali ogólnonarodowej niezbędne jest stosowanie pieniądza, w którym wyrażona jest stawka podstawowa — trzeci element systemu taryfowego.

Stawka podstawowa odgrywa podwójną rolę. Po pierwsze — nadaje ona ostateczną treść siatce taryfowej, zamieniając ją w siatkę płac, przez zastąpienie współczynników kwalifikacyjnych ich pieniężnym wyrażeniem. Dzięki temu właśnie dokonuje się sprowadzenie do wspólnego mianownika prac w różnych gałęziach produkcji. Po drugie — przy pomocy stawki uwzględniane są w systemie taryfowym pewne elementy nie zawarte często ani w taryfikatorze, ani tabeli taryfowej; chodzi mianowicie o zróżniczkowanie stawek dla robotników akordowych w porównaniu z dniówkowymi, dla robotników pracujących w warunkach szkodliwych, wreszcie o stworzenie specjalnie atrakcyjnych warunków płacy dla niektórych gałęzi produkcji, okręgów czy nawet przedsiębiorstw. To ostatnie zagadnienie nabiera u nas szczególnej wagi obecnie, kiedy zmniejszający się przyrost wolnych rąk roboczych wymaga jak najbardziej racjonalnego, najślusznieszego z punktu widzenia całej gospodarki narodowej wykorzystania nowej siły roboczej i skierowanie jej — przy pomocy bodźców ekonomicznych — do najważniejszych gałęzi produkcji.

System taryfowy, obejmujący tę część gospodarki narodowej, w której pracę opłaca się w formie płac, stanowi podstawę całej organizacji płac. Od jego jakości w głównej mierze zależy jakość organizacji płac, stopień realizacji wymogów prawa podziału według pracy. Dlatego też ogromną wagę ma przestrzeganie zasad budowy poszczególnych elementów systemu taryfowego, zasad wynikających z wymogów prawa podziału według pracy.

Odnośnie taryfikatorów kwalifikacyjnych wymogi te idą przede wszystkim w kierunku maksymalnej precyzji w ustalaniu charakterystyk. Od dokładności taryfikatora zależy zaszeregowanie robotnika do określonej kategorii, a w konsekwencji zależy współczynnik, z jakim będzie on uczestniczył w podziale funduszu spożycia indywidualnego. Z drugiej strony, dokładna, wyczerpująca charakterystyka ukazuje pożądany profil zawodowy pracownika określonej grupy zaszeregowania, mobilizuje więc do uzupełnienia swoich kwalifikacji tych pracowników, którzy chcą osiągnąć określoną grupę zaszeregowania. W przemyśle naszym pewne namiastki taryfikatorów były wprowadzane w niektórych gałęziach jeszcze w okresie Planu Trzyletniego. Próba powszechnego wprowadzenia taryfikatorów, chociaż jeszcze nie dość szczegółowych, miała miejsce przy reformie płac w styczniu 1949 r. Jednakże o pełnych taryfikatorach można mówić dopiero w ostatnich latach. W czasie stopniowego porządkowania organizacji płac w poszczególnych gałęziach produkcji — po ostatniej powszechnej reformie płac w styczniu 1949 r. — w większości wypadków były wprowadzane nowe taryfikatory kwalifikacyjne, oparte często na materiałach radzieckich i znacznie ulepszone w porównaniu z taryfikatorami z 1949 r. I tak w 1951 r. wprowadzono nowy taryfikator w przemyśle chemicznym, w 1952 r. — w przemyśle węglowym, w 1953

roku — w przemyśle maszynowym, naftowym, metali nieżelaznych, opracowano niektóre taryfikatory dla przemysłu lekkiego. Chociaż nie wszystkie te taryfikatory są jednakowo precyzyjne i wyczerpujące, stanowią jednak poważne osiągnięcia w dziedzinie organizacji płac. Wciąż jednak aktualne jest zadanie jak najszybszego opracowania taryfikatorów dla tych gałęzi przemysłu, które ich do dzisiaj nie mają, a ponadto zadanie okresowej nowelizacji już istniejących taryfikatorów oraz zapewnienia dyscypliny taryfowej, tzn. zaszeregowywania pracowników zgodnie z ich kwalifikacjami. Obserwowane do dzisiaj w wielu gałęziach przemysłu zbyt wysokie zaszeregowanie pracowników łamie system taryfowy, wprowadza wyrównawczość i hamuje oddziaływanie prawa podziału według pracy na produkcję socjalistyczną.

Najważniejszym problemem prawidłowej budowy siatki taryfowej jest tempo narastania współczynników kwalifikacyjnych.

Współczynnik ustala, o ile wyżej ocenia społeczeństwo jedną grupę kwalifikacyjną od drugiej. Dla efektywności siatki taryfowej, jako bodźca podwyższania kwalifikacji, różnice między kolejnymi współczynnikami powinny być dostatecznie duże (stąd postulat ograniczonej ilości grup). Co więcej, różnice te powinny wzrastać w miarę przechodzenia od niższych grup do wyższych, ponieważ podwyższenie kwalifikacji przy wysokim ich poziomie wymaga większego wysiłku niż przy niskim. Również dostatecznie wielka powinna być rozpiętość siatki, tzn. różnica między stawką najniższej i najwyższej grupy zaszeregowania.

Należy stwierdzić, że na odcinku tabel taryfowych w okresie Planu Sześcioletniego mamy także poważne osiągnięcia.

Tak np. rozpiętość stawek robotników przemysłu węglowego wzrosła z 1 : 2,13 w 1949 r. do 1 : 3,19; przemysłu metalowego z 1 : 2,07 do 1 : 2,92 przemysłu maszynowego z 1 : 2,07 do 1 : 2,78. Poprawiła się także wewnętrzna struktura tabel taryfowych, przestał być powszechnym skokowy charakter wzrostu stawek, czy spadająca krzywa tego wzrostu. Jednakże i tutaj stoją przed naszą organizacją płac poważne zadania. Porównanie naszych tabel z tabelami obowiązującymi w ZSRR wykazuje niedostateczną ich rozpiętość oraz niedostateczne wyróżnienie stawek dla robotników kluczowych przemysłów i kluczowych zawodów w poszczególnych przemysłach. Mówił o tym tow. Bierut jeszcze na VII plenum KC PZPR, a od tej pory sytuacja na odcinku siatek płac nie zmieniła się w sposób radykalny.

W całości nasz system taryfowy zawiera jeszcze wiele elementów wyrównawczości (niedokładność kryteriów zaszeregowania, czy słabe zróżnicowanie stawek), które obok innych czynników sprzyjają bardzo wysokiej w naszym przemyśle płynności siły roboczej oraz osłabiają tempo wzrostu kwalifikacji i wydajności pracy.

*

Następnym zadaniem, wynikającym z wymogów prawa podziału według pracy, jest — po wyrażeniu prac różnorodnych pod względem jakości w tym samym mierniku, a mianowicie w stawkach zaszeregowania — ewidencjonowanie nakładów pracy i ustalenie na ich podstawie wysokości zarobków. Proces ten odbywa się za pomocą form i systemów płac.

W socjalizmie, podobnie jak w kapitalizmie, mamy dwie formy płac: dniówkowa i akordowa. Przy pierwszej z nich nakłady pracy mierzone są czasem jej trwania, przy drugiej — rezultatami pracy, tzn. wielkością produkcji. Akordowa płaca jest doskonalszą formą realizacji wymogów prawa podziału według pracy, ponieważ bierze za podstawę rzeczywiście wykonaną pracę, ocenioną za pomocą jej rezultatów; płaca dniówkowa natomiast jest jakby w pewnym stopniu oparta na zaufaniu, że robotnik właściwie wykorzystał swój czas pracy. Płaca akordowa, przez uzależnianie wysokości zarobku od wydajności pracy, działa jako silny bodziec jej wzrostu, przy dniówce natomiast wysokość zarobku jest dla robotnika w zasadzie wielkością niezmienną (w każdym razie niezmienną w krótkich okresach czasu), ta forma płacy nie może więc sama wypełniać roli bodźca wzrostu wydajności pracy.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że akordowa forma płac jest podstawową w warunkach socjalizmu oraz że stopień jej rozpowszechnienia jest pewnym wskaźnikiem dokładności realizacji wymogów prawa podziału według pracy. Zrozumiała jest wobec tego waga, jaką organy kierujące naszym życiem gospodarczym przykładają do rozpowszechnienia akordowych systemów płac, stworzenia warunków niezbędnych dla efektywnego oddziaływania tych systemów na wzrost wydajności pracy. W naszym przemyśle mamy już w tej dziedzinie poważne osiągnięcia, ale i poważne jeszcze rezerwy. W 1949 r. udział godzin przepracowanych w akordzie w ogólnej liczbie przepracowanych godzin rzadko przekraczał, czy nawet osiągał 50%. Dla przykładu, w przemyśle węglowym wynosił on 30%, hutniczym 49%, metalowym (metali nieżelaznych) — 40%. Obecnie stan ten uległ znacznej poprawie, liczba godzin przepracowanych w akordzie, w stosunku do ogólnej liczby godzin przepracowanych, wynosiła w 1954 r. w przemyśle węglowym około 58%, hutniczym około 70%, metalowym około 66%, a w wielu przemysłach, np. budowy maszyn ciężkich, bawełnianym, wełnianym, drzewnym kształtowała się znacznie powyżej 70%. Mimo to, w porównaniu ze Związkiem Radzieckim, gdzie udział robót zakordowanych wynosi około 85% mamy poważne rezerwy.

Jednakże sam stopień zakordowania nie świadczy jeszcze o efektywnym działaniu płac jako bodźca wzrostu ilości i jakości pracy. Efektywność ta zależy w znacznej mierze od systemu akordu, tzn. od tego, czy jest to akord bezpośredni, indywidualny, kolektywny, czy pośredni; czy jest to akord prosty, kiedy całą produkcję opłacamy po jednolitej stawce, czy akord progresywny, kiedy stosujemy jedną stawkę za produkcję w granicach normy, a inną (czy inne) — powyżej normy. Najbardziej silnym bodźcem wzrostu wydajności pracy jest indywidualny akord progresywny stosowany w oparciu o technicznie uzasadnione normy pracy. Przy przekroczeniu norm w takich warunkach mamy do czynienia ze specjalnie wzmocnionym wysiłkiem dla osiągnięcia wyższych kwalifikacji, lub wzmocnionym wysiłkiem energii. Rzecz jasna, że dla osiągnięcia tego celu niezbędne są dostatecznie silne bodźce w formie dodatkowego specjalnego wynagrodzenia.

Jednakże akord progresywny kryje w sobie niebezpieczeństwa zarówno z punktu widzenia prawa podziału według pracy, jak i z punktu widzenia poziomu kosztów własnych. Powszechne stosowanie akordu progresywnego

sywnego w jakiejś gałęzi produkcji, a zwłaszcza stosowania go bez odpowiednio napiętych norm pracy, może doprowadzić do skrzywienia proporcji zarobków, do naruszenia proporcji wynikających z prawa podziału według pracy. Tak np. w przemyśle maszynowym, przed reformą 1953 roku, praktyka stosowania systemu akordu progresywnego nie w kluczowych ogniwach produkcji, a w całych oddziałach doprowadziła do tego, że mało kwalifikowany robotnik takiego oddziału zarabiał nie mniej, a czasem i więcej aniżeli wysokokwalifikowany specjalista na innym oddziale. Z punktu widzenia kosztów własnych niebezpieczeństwo polega na tym, że przy akordzie progresywnym wzrasta koszt robocizny bezpośredniej w jednostce produkcji. Dla uniknięcia wzrostu całkowitego kosztu własnego jednostki produkcji niezbędne jest osiągnięcie odpowiednich oszczędności na innych kosztach, a to już wymaga specjalnych zabiegów, troski itd.

Wynika z tego, że i akord progresywny, mimo że ogólnie biorąc stanowi najsilniejszy bodziec zainteresowania we wzroście wydajności pracy, może być stosowany dopiero po uprzednim stworzeniu odpowiednich warunków techniczno-organizacyjnych i ekonomicznych.

Mimo to, że płaca akordowa jest podstawową formą płacy roboczej w socjalizmie, nie można zbyt generalizować wymogu jak najpowszechniejszego jej stosowania. Są bowiem takie rodzaje prac przy których lepsze rezultaty produkcyjne niż akord może przynieść dniówka premiowana. Chodzi tu o prace, przy wykonywaniu których szczególną rolę odgrywa skupialność czy staranność. Dla przykładu można tu wymienić pracę aparatu kontroli technicznej, czy modelarzy i wzorczarzy wszelkiego rodzaju. Były takie wypadki, że w niektórych gałęziach produkcji, np. w przemyśle włókienniczym wprowadzono akord w stosunku do tych właśnie grup pracowników, a po pewnym czasie trzeba go było zastąpić dniówką premiowaną, ponieważ jakość pracy tych pracowników pozostawiała wiele do życzenia.

Osobne zagadnienie w organizacji płac stanowią systemy premiowania ze specjalne osiągnięcia produkcyjne. Należą do nich premiowania: za osiągnięcie i przekroczenie planowanych ilościowych wskaźników produkcji, za wysoką jakość produkcji, lepsze wykorzystanie urządzeń, oszczędność materiałów, obniżkę kosztów własnych itd. Z punktu widzenia prawa podziału według pracy premie te stnowią kompensatę za specjalną staranność w pracy, czy zwiększony jej nakład. Jednakże są one zgodne z socjalistyczną zasadą podziału tylko wtedy, jeżeli precyzyjnie ustalone są kryteria premiowania, a wskaźniki do premii obiektywne, tzn. oparte na rzeczywistych osiągnięciach. W innym wypadku mamy do czynienia z nieuzasadnionymi przepłatami, a więc z naruszeniem wymogów prawa podziału według pracy.

Bardzo istotnym zagadnieniem przy premiowaniu jest wysokość premii, a raczej jej udział w zarobku globalnym. Premia musi być odczuwalna, nie może być zbyt niska. Dlatego np. wydaje się, że obowiązujące w przemyśle rolno-spożywczym premiowanie za jakość produkcji z „pułapem“ 10% zarobku podstawowego nie może przynieść odpowiednich rezultatów produkcyjnych. Jednakże zbyt wysoki udział premii w zarobku globalnym może być nawet szkodliwy. Sprawa polega na tym, że przy stałej wyso-

kiej premii indywidualna stopa życiowa kształtuje się na odpowiadającym jej poziomie. Nieotrzymanie premii w jakimś miesiącu oznacza bardzo silne, nieraz o $\frac{1}{3}$ obniżanie zarobku i bardzo ostro odbija się na równowadze rodzinnego budżetu. Powstaje na tym tle rozgoryczenie pracowników, tak pracowników fizycznych jak i umysłowych, osłabienie ich chęci do pracy, a w niektórych wypadkach i wzmoczenie płynności siły roboczej (np. w przemyśle węglowym zaobserwowano odpływ pracowników z kopalń, które na skutek niewykonania planu wydobywania nie mogły wypłacić swojej załodze premii za wydobywanie tzw. mincówki).

Bolączką organizacji płac w naszym przemyśle jest nie tylko i nie tyle słaba dyscyplina premiowania, czy niewłaściwie ustalona wysokość premii, a w ogromnej większości wypadków brak bezpośrednich bodźców materialnego zainteresowania w osiąganiu poszczególnych wskaźników pracy. Mimo szerokiej i wszechstronnej kampanii po IX Plenum KC PZPR o podwyższenie jakości produkcji, w wielu podstawowych gałęziach przemysłu, np. lekkiego (przemysł skórzanego, obuwniczy, odzieżowy), wysokość zarobków robotników produkcyjnych nie jest w ogóle związana z jakością produkcji (prócz potrąceń z tytułu braków)⁷. Nie powiązane są z jakością wyrobów premie pracowników inżyniersko-technicznych i kierowniczych. Nie znajduje w organizacji płac odpowiedniego odbicia konieczność walki o obniżkę kosztów własnych itd. Jednym słowem walka o polepszenie jakościowych wskaźników pracy postawiona jako naczelne zadanie na II Zjeździe PZPR i III Plenum KC PZPR wymaga jeszcze szeregu zmian w organizacji płac, zwłaszcza, jak się wydaje, w premiowaniu.

Ogólnie można stwierdzić, że ewidencji różnorodnej pracy i odpowiedniemu jej wynagrodzeniu służy cały szereg systemów płac, umożliwiających uchwycenie różnych momentów określających jakość i ilość pracy. Konsekwentne realizowanie wymogów prawa podziału według pracy oznacza dokładną analizę każdego procesu pracy i jego warunków i dobrane systemu płac najbardziej odpowiadającego jego specyfice.

*

Warunkiem stosowania płacy akordowej — podstawowej formy płac w socjalizmie — jest normowanie pracy, tzn. ustalanie czasu pracy niezbędnego dla wykonania danej produkcji przez robotnika o określonych kwalifikacjach.

Normowanie odgrywa bardzo istotną rolę przy porównywaniu jakości i ilości pracy w socjalizmie, za pomocą normowania ocenia się bowiem już nie tylko kwalifikacje robotnika, nie tylko jakąś przeciętną wykonywaną przez niego pracę, ale daje się ocenę każdemu rodzajowi wykonywanej przez niego pracy oddzielnie. Jest to jakgdyby jeszcze dalej posunięty proces sprowadzania do wspólnego mianownika różnych pod względem jakości i intensywności prac. Miara przy tym porównywaniu służy najpierw jednostka naturalna — czas pracy robotnika o pożądanym kwalifikacjach, a następnie pieniądź — w formie ceny jednostkowej. Cena

⁷ W przemyśle obuwniczym wprowadza się w tej chwili tzw. ceny gatunkowe tzn. ceny jednostkowe zróżniczkowane w zależności od gatunku wytworzonej produkcji.

jednostkowa, stanowiąca podstawę zarobku globalnego przy akordzie, powstaje przez podzielenie stawki zaszergowania przez normę pracy. Ma ona przeto względnie stały charakter (ze względu na względną stałość stawek zaszergowania oraz norm) i na pewien znaczny okres czasu określa współczynnik udziału danego robotnika w funduszu spożycia indywidualnego. Drugim współczynnikiem jest wielkość indywidualnej produkcji, a ta zależy od norm, napięcie normy określa bowiem możliwość jej wykonania i przekroczenia. Wynika stąd wniosek, że przy płacach akordowych wysokość zarobku w znacznym stopniu zależy od jakości norm, od stopnia ich napięcia i to zarówno od strony cen jednostkowych jak i od strony możliwego do osiągnięcia stopnia wykonania normy.

Z wymogu socjalistycznej zasady podziału „od każdego według jego zdolności“ wynika konieczność stosowania dostatecznie napiętych progresywnych norm pracy, obliczonych przy założeniu pełnego wykorzystania mocy produkcyjnej urządzeń oraz racjonalnego, pełnego wykorzystania roboczego czasu pracy. Tego rodzaju normy wymagające pewnego wysiłku dla realizacji, mogą najlepiej odegrać rolę mobilizującą wewnętrzne rezerwy produkcji. Niestety, w naszym przemyśle udział takich progresywnych, technicznie uzasadnionych norm nie przekracza kilkunastu procent, a ogromna większość to — normy statystyczno-doświadczone.

Zagadnienie napiętych norm ma jeszcze drugi aspekt. Niejednokrotnie napięcie norm oznacza różne możliwości zarobków przy tych samych kwalifikacjach i takim samym wysiłku, oznacza więc wyraźne naruszenie prawa podziału według pracy. Problem ten nie jest tylko teoretyczny. Od wielu lat mamy wielkie rozbieżności w stopniu wykonania norm w poszczególnych gałęziach produkcji, wynikają one przede wszystkim z niejednokrotnej „ostrości“ norm. Jeżeli np. w przemyśle bawełnianym, po wprowadzeniu napiętych, technicznie uzasadnionych norm w 1949 r., po upływie 3 lat jeszcze 42% robotników nie wykonywało norm, a w tym samym czasie średni procent wykonania norm w przemyśle motoryzacyjnym wynosił 170%, w energetyce 168%, w przemyśle budowy maszyn 160%, przy czym od 20 do 30% robotników w tych przemysłach osiągało 200% i więcej wykonania norm, to niewątpliwie występowało tu zjawisko naruszania wymogów prawa podziału według pracy. I dzisiaj sytuacja jest niewiele lepsza, np. przemysł kamienia budowlanego osiąga 240% i więcej wykonania norm, a przemysł cementowy 129%, przemysł maszynowy około 180%, a przemysł bawełniany 128% itd. Do dziś dnia szereg nowych zakładów oraz zakładów wytwarzających nową produkcję pracuje od lat na okresowo zaniżonych, tzw. rozruchowych normach pracy. Do dziś dnia spotykamy powszechnie fakty, że po zaktualizowaniu, podwyższeniu norm procent ich wykonania stosunkowo szybko kształtuje się na wysokim poziomie, a wydajność pracy wzrasta w niewspółmiernie słabszym stopniu. Wszystko to świadczy o poważnych niedociągnięciach w technice i dyscyplinie normowania, niedociągnięciach naruszających sprawiedliwość socjalistycznego podziału oraz hamujących oddziaływanie płac na socjalistyczną produkcję. Wskazuje to na konieczność energicznej walki o jak najszybsze wprowadzenie technicznie uzasadnionych norm pracy, systematyczną okresową ich aktualizację oraz wzmocnienie dyscypliny normowania.

III. Dniówka obrachunkowa — forma realizacji prawa podziału według pracy w kolchozach

Dniówka obrachunkowa jest zupełnie nową co do treści i formy kategorią ekonomiczną, która powstaje w wyniku kolektywizacji rolnictwa. Dniówka obrachunkowa jest konkretną formą realizacji wymogów prawa podziału według pracy, musi więc być, podobnie jak płaca robocza, tak zorganizowana, aby przy jej pomocy można było uchwycić różnice w ilości i jakości pracy wykonywanej przez poszczególnego kolchoźnika, ustalić odpowiednio do tego wysokość indywidualnych zarobków oraz mobilizować do coraz większych osiągnięć produkcyjnych.

To też w organizacji dniówek obrachunkowych widać daleko idącą analogię do organizacji płac.

Uwzględnienie jakościowych różnic w pracy, tzn. poziomu kwalifikacji, stopnia uciążliwości, warunków pracy itd. odbywa się w kolchozach za pomocą swoistego systemu taryfowego. I tutaj istnieje taryfikator kwalifikacyjny, zbierający w oddzielne grupy różnorodne prace jednakowo oceniane przez społeczeństwo. Ze specyfiki produkcji rolnej, z faktu, że ogromna większość kolchoźników (prócz specjalistów), wykonuje i musi wykonywać najróżnorodniejsze prace, nieraz bardzo rozbieżne pod względem wymaganych kwalifikacji czy uciążliwości, mamy do czynienia z taryfikatorem robót, a nie taryfikatorem osobistego zaszeregowania⁸.

Taryfikatory osobistego zaszeregowania stosowane są natomiast wyjątkowo i w stosunku do funkcji pomocniczych, np. dozorczy.

Porównanie jakości prac ujętych w poszczególne grupy przez taryfikator dokonuje się za pomocą tabeli taryfowej. Jednakże ocena ta odbywa się już bezpośrednio za pomocą dniówki obrachunkowej, która odgrywa tutaj rolę specyficznego współczynnika kwalifikacyjnego. Różnica między współczynnikiem kwalifikacyjnym siatki płac, a wyceną pracy w dniówkach obrachunkowych polega na tym, że w pierwszym przypadku porównujemy wszystkie rodzaje płac z pracą zaszeregowaną najniżej, w drugim — z przeciętną pracą typową, ocenianą jako równoważną jednej dniówce obrachunkowej.

W wyniku stosowania taryfikatora robót oraz bezpośredniej oceny tych robót w dniówce obrachunkowej powstaje swoisty cennik robót. Wobec tego cennika również obowiązują wymogi stosowane w systemie taryfowym w ogóle, mianowicie poszczególne wyceny (wyrażone w dniówkach obrachunkowych) muszą być dostatecznie atrakcyjnie ustawione, tak, aby kolchoźnik chciał podejmować się wszelkich niezbędnych w gospodarce rolnej pracy. Są na przykład powszechnie znane fakty unikania przez członków naszych spółdzielni produkcyjnych prac przy zbiorze siana ze względu na niską ich ocenę (choć i kwalifikacje i wysiłek niezbędny dla tej pracy są stosunkowo niskie).

System taryfowy w kolchozach ma jednak wyraźną specyfikę w porównaniu z systemem taryfowym, jako elementem organizacji płac. Sy-

⁸ Zjawisko stosowania taryfikatorów robót, co prawda równoległe z taryfikatorami osobistego zaszeregowania, spotykamy i w pewnych gałęziach przemysłu nastawionych na bardzo różnorodną produkcję, np. w przemyśle maszynowym, czy budownictwie.

stem taryfowy w kołchozach posługujący się takim miernikiem pracy, jak dniówka obrachunkowa, dokonuje porównania wkładów poszczególnych pracowników w pracę społeczną tylko w obrębie kołchozów. Nie znaczy to jednak, że jest on odizolowany w procesie porównywania pracy od pozostałych dziedzin życia społecznego, zwłaszcza gospodarczego. Wydaje się, że technologiczna jednorodność produkcji, a więc i pracy, w kołchozach i sowchozach powinna znaleźć odbicie w jednakowej strukturze cenników robót w obu tych typach socjalistycznych przedsiębiorstw rolnych. Tak więc poprzez analogiczne proporcje w wycenie poszczególnych rodzajów prac w kołchozach i sowchozach wszystkie prace wykonywane w gospodarce narodowej, a więc i w kołchozach, były by sprowadzane do wspólnego mianownika, tzn. określony byłby w jednorodny sposób udział wszystkich pracowników w pracy ogólnospołecznej. Udział ich w podziale produkcji całego społeczeństwa musi być natomiast zróżnicowany nie tylko z punktu widzenia indywidualnych różnic w pracy, ale i z punktu widzenia różnych form własności produktu.

Rolę miernika nakładów pracy (sprowadzonej do wspólnego mianownika poprzez cennik robót) odgrywają systemy zarachowania dniówek obrachunkowych. I tutaj, podobnie jak w przemyśle, głównym systemem jest akord jako dokładniej ewidencjonujący rzeczywiście poniesione nakłady. Zarachowywanie dniówek według czasu pracy dotyczy w zasadzie pracowników administracyjnych i kierownictwa oraz niektórych trudno wymierzalnych robót ogólnogospodarskich.

Akord stosowany w kołchozach ma pewną specyfikę w porównaniu z przemysłem. Chodzi mianowicie o to, że w przemyśle, gdzie moc produkcyjna urządzeń ma charakter względnie stały, a w każdym razie jest łatwo i dość dokładnie obliczalna, rezultaty pracy są bezpośrednim jednoznacznym i adekwatnym miernikiem ilości i jakości pracy. Wiadomo np. że rezultatem 8 godzinnego dnia pracy tokarza powinna być określona ilość detali. Inaczej jest w rolnictwie; tutaj na wyprodukowanie np. 1 q pszenicy składa się szereg różnorodnych prac wykonywanych w różnych okresach czasu i przez wielu ludzi. Nie małe znaczenie mają także naturalne warunki gleby, czy klimatu. Jednym słowem indywidualne nakłady pracy nie mogą być zmierzone wielkością zbiorów, wydajnością pracy. Wynika z tego konieczność częstego stosowania w kołchozach, zwłaszcza w produkcji roślinnej, miary powierzchniowej (ilość ha podlegających danej obróbce) jako wskaźnika nakładów pracy i podstawy akordu. Stąd też w kołchozach normowanie pracy również określa powierzchnię, na której winien być wykonany dany rodzaj pracy w ciągu godziny, a nie wysokość zbiorów.

Wynikiem tej specyfiki jest konieczność stosowania dwóch wskaźników ilości i jakości pracy wykonywanej w kołchozie: indywidualnego wskaźnika wydajności pracy w formie stopnia wykonania norm pracy oraz kolektywnego, przeciętnego wskaźnika w formie przeciętnej wydajności na kolchoźnika⁹.

Jednakże przyjmowanie tylko nakładów pracy (i jej jakości w omawianym dotychczas zakresie) bez uwzględnienia wyników pracy jest niewy-

⁹ W przeciwieństwie do tego w przemyśle mamy indywidualny wskaźnik wykonania norm i indywidualny wskaźnik wydajności pracy.

starczające z punktu widzenia wymogów prawa podziału według pracy. Przecież na wysokość plonów, mimo że zależy ona i od czynników przyrodniczych, w ogromnym stopniu wpływa staranność pracy, jej terminowość (a więc często wzrost intensywności) itd.

Dlatego też w rozwiniętej gospodarce kołchozowej, w ZSRR, w coraz szerszym stopniu wprowadza się ocenę rezultatów pracy jako istotny czynnik wynagrodzenia według dniówek obrachunkowych. Konkretnie formy są bardzo różne, wszystkie one jednak mają charakter premiowania.

Premiowanie brygad polowych, które osiągnęły wysokie plony (wyższe niż planowane, bądź wyższe niż przeciętne), polega na podwyższaniu funduszu wypracowanych przez nie dniówek o określony procent. Wewnątrz brygady cały przypadający jej do podziału zwiększony fundusz naturaliów i pieniędzy zostaje rozdzielony proporcjonalnie do faktycznie wypracowanych przez każdego dniówek. Postępowanie takie jest równoznaczne z ustaleniem wyższej „wartości dniówki” dla brygad, które osiągnęły lepsze rezultaty produkcyjne. Oznacza więc wyższy ekwiwalent za lepszą pracę. W przypadku nieosiągnięcia planowanych plonów, czy kształtowania się ich poniżej przeciętnego poziomu, w kołchozie stosuje się potrącenia z funduszu dniówek zainteresowanej brygady.

Inną formą wynagrodzenia specjalnie wydajnej pracy, a więc pobudzenie wzrostu wydajności jest wydawanie w formie premii w naturze części ponadplanowej produkcji. Postępowanie takie dotyczy zarówno brygad, jak i poszczególnych kołchoźników (np. dojarek, pracowników ferm drobiarskich itd.). Przeznaczona na premie część ponadplanowej produkcji nie wchodzi do ogólnego funduszu rozdzielanego według dniówek.

W organizacji dniówek obrachunkowych znajduje odbicie i jakość produkcji. Stosuje się np. różniczkowaną wysokość dniówek obrachunkowych za hodowlę w zależności od tuczności trzody, za uprawy włókniste w zależności od długości włókna itp.

Reasumując można więc stwierdzić, że dniówka obrachunkowa, choć działająca w zasadzie w granicach jednego kołchozu i mniej elastyczna niż pieniężna płaca robocza, stwarza jednak wszechstronne możliwości porównania prac różnych pod względem ilości i jakości oraz wiązania z nimi wielkości indywidualnych zarobków, w pełni umożliwia realizację wymogów prawa podziału według pracy. Prawidłowa organizacja dniówki obrachunkowej, konsekwentne i powszechne jej wprowadzenie w naszych spółdzielniach produkcyjnych ustalenie słusznych norm pracy, jednym słowem przeprowadzenie szeregu posunięć w kierunku umocnienia dniówki obrachunkowej stanowi niezbędny warunek umocnienia i rozwoju naszej spółdzielczości produkcyjnej, a więc jeden z najważniejszych warunków wzrostu produkcji rolnej.

IV. *Rola prawa podziału według pracy w gospodarce narodowej*

Prawo podziału według pracy wiąże wysokość dochodów poszczególnych pracowników z ilością i jakością wykonywanej przez nich pracy w ten sposób, że im wyższe są kwalifikacje czy większa intensywność pracy, tym wyższy jest zarobek. Rzecz jasna, że w warunkach ograniczonej wielkości produktu społecznego, kiedy poziom indywidualnej sto-

py życiowej zależy w przeważającym stopniu od wysokości indywidualnych dochodów, takie ustawienie podziału sprzyja wzrostowi kwalifikacji, podejmowaniu pracy trudnej, uciążliwej, odpowiedzialnej, sprzyja wreszcie zwiększeniu wysiłku, czy zagęszczeniu dnia roboczego. Jeżeli analizować wszystkie czynniki składające się na wzrost i doskonalenie produkcji socjalistycznej, na rozwój sił wytwórczych socjalistycznego społeczeństwa, to okazuje się, że na każdy z nich w bardziej bezpośredni czy bardziej pośredni sposób oddziałuje prawo podziału według pracy. Pobudza ono wytwórcę do szukania wielorakich sposobów osiągnięcia możliwie jak najlepszych efektów produkcyjnych i osiągnięcia na tej podstawie jak najwyższego dochodu — zarówno na drodze postępu technicznego, lepszej organizacji pracy, jak i poprzez rozwijanie własnych umiejętności i mobilizację rezerw własnego czasu pracy.

Prowadzi to do doskonalenia środków produkcji, ulepszania organizacji pracy i procesów produkcji oraz rozwoju głównej siły wytwórczej — pracownika.

Rozwój sił wytwórczych społeczeństwa socjalistycznego oznacza umocnienie własności socjalistycznej wewnątrz kraju i w skali światowej, coraz większe zbliżenie i zespolenie dwóch podstawowych zaprzyjaźnionych klas tego społeczeństwa: klasy robotniczej i chłopstwa kołchozowego, oznacza wreszcie, poprzez stopniową likwidację istotnych różnic między pracą umysłową i fizyczną, między miastem i wsią, powstawanie i rozwój socjalistycznego narodu. A ponieważ prawo podziału według pracy odgrywa bardzo istotną rolę w rozwoju sił wytwórczych, można stwierdzić, że pośrednio oddziałuje ono także na rozwój i umocnienie socjalistycznych stosunków produkcji. Zagadnienie to ma szczególne znaczenie w okresie przejściowym, gdy szybki rozwój produkcji socjalistycznej jest warunkiem zwycięstwa socjalizmu w walce z elementami kapitalistycznymi.

Znaczenie prawa podziału według pracy dla człowieka w ustroju socjalistycznym wykracza poza zagadnienie pobudzania jego rozwoju jako głównej siły wytwórczej. Poprzez zainteresowanie pracownika we wszechstronnym rozwoju kwalifikacji, jak najlepszej organizacji pracy i jak najpełniejszym wykorzystaniu środków produkcji, prawo podziału według pracy wpływa na kształtowanie się nowego, komunistycznego stosunku do pracy, przekształcając członków społeczeństwa socjalistycznego w rzeczywistych gospodarzy, kierowników życia gospodarczego.

Prawo podziału według pracy, jako jedno ze specyficznych praw ekonomicznych socjalizmu, jest podporządkowane podstawowemu prawu ekonomicznemu socjalizmu i działa w tym samym, co i ono, kierunku. Działanie to jest dwustronne. Z jednej strony poprzez wpływ na rozwój sił wytwórczych prawo podziału według pracy sprzyja powstawaniu środków dla realizacji celu socjalistycznej produkcji. Z drugiej strony, kategorie prawa podziału według pracy (płaca robocza i dniówka obrachunkowa) stanowią bezpośrednie narzędzia realizacji tego celu. Np. płace robocze, zarówno w Związku Radzieckim, jak i u nas, stanowią około $\frac{3}{4}$ czynników kształtujących poziom stopy życiowej. Poważny również udział mają dochody z tytułu dniówki obrachunkowej w kształtowaniu stopy życiowej kołchoźników. Wynika stąd wniosek, że zadanie

maksymalnego zaspokojenia stale rosnących materialnych i kulturalnych potrzeb społeczeństwa socjalistycznego realizowane jest przede wszystkim poprzez odpowiednie kształtowanie wysokości płac lub wysokości dniówek obrachunkowych. Podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu, a także podporządkowane mu prawo planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej określają, jak się wydaje, wysokość ogólnego funduszu spożycia indywidualnego, podział którego reguluje prawo podziału według pracy proporcjonalnie do indywidualnych nakładów pracy. Podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu oraz prawo planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej (a także prawa reprodukcji) określają więc poziom i dynamikę przeciętnej stopy życiowej, natomiast prawo podziału według pracy decyduje o odchyleniach indywidualnego poziomu życiowego od przeciętnego. Prawo podziału według pracy powoduje wzrost lub obniżenie indywidualnej stopy życiowej, której ogólny wzrost uwarunkowany jest działaniem podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu. Nie należy tego rozumieć w ten sposób, że prawo podziału według pracy nie ma wpływu na wielkość funduszu spożycia indywidualnego, a więc na przeciętny poziom życiowy. Zwiększony wkład pracy całego społeczeństwa oznacza wzrost produkcji, wzrost dochodu narodowego, a więc wzrost podstawy funduszu indywidualnego spożycia. Zgodnie z wymogiem ekwiwalentności wymiany, sformułowanym przez Marksa przy analizie prawa podziału według pracy¹⁰, zwiększony (pod względem ilości czy jakości) wydatek pracy żywej powinien przynieść, i rzeczywiście przynosi, wzrost funduszu spożycia indywidualnego, wzrost realnych dochodów. Jednakże proporcja między wzrostem nakładu pracy (czy jej efektów) a wzrostem stopy życiowej nie jest regulowana przez prawo podziału według pracy, lecz przez inne prawa ekonomiczne socjalizmu i uzależnione jest od potrzeb socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej.

Z konieczności szybkiego tempa akumulacji w gospodarce socjalistycznej wynika powszechnie obowiązująca w socjalizmie zasada szybszego wzrostu wydajności pracy niż wzrostu dochodów. Konkretnie proporcje w dynamice tych dwóch wielkości zależą znowu od całego szeregu czynników, ale, jak się wydaje, nie są określane przez wymogi prawa podziału według pracy. Natomiast naruszanie wymogów prawa podziału według pracy, zwłaszcza w zakresie dyscypliny płac, a więc zbyt wysokie zaseregowanie, nieuzasadnione premiowanie, nadmierna ilość godzin nadliczbowych itp., powoduje szybszy wzrost dochodów w porównaniu ze wzrostem wydajności pracy, a więc osłabienie tempa akumulacji.

Prawo podziału według pracy występuje w ścisłym związku z prawem planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. Związek ten wyraża się przede wszystkim w fakcie, że wymogi prawa podziału według pracy są realizowane w sposób planowy. Planowany jest całokształt przedsięwzięć niezbędnych dla realizacji wymogu „od każdego według jego zdolności” a także planowy charakter noszą kategorie płaca robocza i dniówka obrachunkowa. Drugim bardzo ważnym przejawem związku prawa podziału według pracy z prawem planowego, proporcjonalnego roz-

¹⁰ K. Marks, *Krytyka programu gotajskiego* I. c.

woju jest fakt wykorzystywania kategorii prawa podziału według pracy, a więc płacy roboczej i dniówki obrachunkowej, dla realizacji wymogów prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. Wyraża się to głównie w ustalaniu uprzywilejowanych warunków opłaty pracy w rejonach, gałęziach produkcji, przedsiębiorstwach czy nawet zawodach, w których szybki wzrost kadr, wzrost wydajności pracy, czy innych wskaźników ekonomicznych, jest szczególnie pożądanym z punktu widzenia prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju.

Niemniej istotne powiązania występują między prawem podziału według pracy i prawem wartości. Wynikają one przede wszystkim z pieniężnej formy płacy roboczej oraz częściowo pieniężnej formy dniówki obrachunkowej. Poprzez pieniężną formę wysokość realnych dochodów (w formie płacy czy dniówki obrachunkowej) uzależniona jest od poziomu a także struktury cen. Zmiany poziomu cen, wyrażające się w normalnych warunkach socjalizmu w stałej ich tendencji spadkowej, oznaczają ogólny wzrost dochodów realnych, a więc podwyższenie wszystkich dochodów realizowanych za pośrednictwem pieniądza. Ten ogólny wzrost może jednak oznaczać, i w większości wypadków rzeczywiście oznacza, zmiany proporcji indywidualnych zarobków, wynikających z działania prawa podziału według pracy. Sprawa polega mianowicie na tym, że zmiany poziomu cen pociągają za sobą na ogół zmiany struktury cen. W wyniku zróżniczkowanych budżetów rodzinnych zmiany struktury cen oznaczają różny stopień odchylenia nowego poziomu indywidualnych dochodów realnych od poziomu starego. I tak, ponieważ budżety oparte na niższych dochodach w porównaniu z budżetem więcej zarabiających charakteryzują się znacznie wyższym udziałem artykułów pierwszej potrzeby, obniżka cen przeprowadzana na artykuły masowej konsumpcji odbija się najsilniej na dochodach pracowników z najniższymi zarobkami. Jest to zjawisko korzystne, ponieważ radykalnie przesuwając w dół granicę poziomu życiowego, jednocześnie jednak narusza ono proporcje dochodów indywidualnych wynikające z prawa podziału według pracy, a więc wprowadza elementy wyrównawczości.

Podobnie elementy wyrównawczości występują i przy nietypowych, choć spotykanych w socjalizmie (np. w czasie wojny), zjawiskach zwyżki cen i braku towarów. Szczególnie trudności zaopatrzenia, brak towarów, konieczność wystawiania w kolejkach oznacza znaczne zbliżenie sytuacji materialnej ludzi o wysokich i niskich zarobkach i jest równoznaczne ze zmniejszeniem rozpiętości zarobków.

*

Pewna specyfika charakteryzuje działanie prawa podziału według pracy oraz jego miejsce w gospodarce narodowej w okresie przejściowym. Sfera działania tego prawa ograniczona jest ramami układu socjalistycznego i rozszerza się wraz z tym układem. Równoległe z prawem podziału według pracy działa prawo wartości siły roboczej w układzie kapitalistycznym oraz prawo wartości w układzie drobnotowarowym (które określa dochody chłopów, decydując o ekwiwalencie otrzymywanym za jego produkcję). Są to prawa regulujące podział w tych układach.

Równoległość występowania tych praw nie oznacza ich izolacji ani też jednakowej siły działania w gospodarce narodowej. Nie ulega wątpliwości, że prawo podziału według pracy odgrywa decydującą rolę w podziale produktów spożycia w społeczeństwie okresu przejściowego. Wynika to nie tylko z masowości tego zjawiska, z faktu że obejmuje ono znaczną część społeczeństwa, ale wiąże się także silnie z dominującą rolą układu socjalistycznego, przede wszystkim z kierowniczą rolą własności państwowej w gospodarce socjalistycznej. Prawo podziału według pracy oddziałuje na podział w innych układach społeczno-ekonomicznych powodując zarówno wzrost poziomu zarobków w tych układach, jak i zbliżenie proporcji zarobków w tych układach do zarobków w układzie socjalistycznym. Bardzo wyraźnie widać ten proces na kształtowaniu się zarobków w kapitalistycznym przemyśle. Zarówno u nas, jak w ZSRR czy NRD można było zaobserwować podniesienie się zarobków w przedsiębiorstwach kapitalistycznych nawet powyżej zarobków w analogicznych przedsiębiorstwach państwowych. Wynikało to niewątpliwie z faktu, że pracownicy układu socjalistycznego otrzymywali szereg świadczeń poza płacą roboczą i przedsiębiorcy kapitalistyczni musieli te świadczenia skompensować swoim pracownikom w formie narzutu pieniężnego na płace. W związku z tym wydaje się, że można sformułować tezę, iż poziom płacy roboczej w układzie kapitalistycznym, a więc cena siły roboczej w okresie przejściowym pod wpływem oddziaływania prawa podziału według pracy na ten układ kształtuje się powyżej jej wartości¹¹.

Prawo podziału według pracy nie tylko wywiera wpływ na kształtowanie się podziału w układzie kapitalistycznym, ale i samo jest w pewnym stopniu pod ograniczającym wpływem tego układu. Chodzi przede wszystkim o przechwytywanie części funduszu spożycia indywidualnego przez elementy kapitalistyczne i drobnotowarowe w wyniku żywiołowego działania prawa wartości. Występuje tutaj przede wszystkim ograniczenie rozmiarów funduszu spożycia indywidualnego przeznaczonego do podziału zgodnie z prawem podziału według pracy. Jednocześnie jednak, jak już była mowa o tym wyżej, następują skrzywienia w podziale i wewnątrz układu socjalistycznego na skutek niejednakowego wzrostu cen na poszczególne artykuły i na skutek niejednakowej struktury budżetów rodzinnych.

Z przeprowadzonych rozważań jasno wynika wielostronność wzajemnego oddziaływania prawa podziału według pracy oraz innych praw ekonomicznych socjalizmu — wynika, że nie można badać kategorii praw podziału według pracy w oderwaniu od całokształtu stosunków produkcji i rządzących nimi praw.

¹¹ Zagadnienie to nie wyczerpuje oczywiście rozmiarów wyzysku kapitalistycznego w okresie przejściowym, ani jego form. Idzie tu tylko o uchwycenie wpływu prawa podziału według pracy na poziom płac w układzie kapitalistycznym.

JÓZEF ZAWADZKI

O konferencji teoretycznej ekonomistów Niemieckiej Republiki Demokratycznej

W dniach od 11 do 14 marca br. odbyła się konferencja teoretyczna ekonomistów, poświęcona omówieniu zagadnień teoretycznych okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu w NRD. W konferencji zorganizowanej przez Instytut Ekonomiczny Niemieckiej Akademii Nauk uczestniczyło około 400 pracowników nauki oraz wielu działaczy gospodarczych, ministrów, kierowników większych przedsiębiorstw itp. Wśród pracowników naukowych uderzała duża ilość młodszych naukowców, asystentów, aspirantów itp. Oprócz specjalistów z dziedziny ekonomii politycznej w konferencji uczestniczyli liczni przedstawiciele innych dyscyplin ekonomicznych, ekonomiki przemysłu, rolnictwa, planowania gospodarki narodowej, zagadnień płac i norm, finansów i kredytu. Taki skład konferencji ułatwiał wszechstronne oświetlenie zarówno problemów ogólnoteoretycznych, jak również problemów związanych ściśle z praktyką gospodarczą.

Obrazy konferencji teoretycznej ekonomistów NRD wywołały żywe zainteresowanie opinii publicznej i prasy. W otwarciu konferencji uczestniczył pierwszy sekretarz KC Niemieckiej Socjalistycznej Partii Jedności Walter Ulbricht. Członek Biura Politycznego KC SED Fred Ölsner, który jest jednocześnie członkiem Akademii Nauk i profesorem Instytutu Nauk Społecznych w Berlinie, był referentem oraz podsumował dyskusję.

*

Referat F. Ölsnera pt. *Okres przejściowy od kapitalizmu do socjalizmu w NRD* poświęcony był ogólnym zagadnieniom teoretycznym okresu przejściowego oraz specyficznym właściwościom tegoż okresu w NRD. Obszerne tezy (35 str. druku) referatu rozesłano uczestnikom na kilka tygodni przed konferencją.

Oto najistotniejsze, moim zdaniem, zagadnienia poruszone w referacie:

Po przedstawieniu ogólnych prawidłowości okresu przejściowego F. Ölsner omówił szerzej specyficzne właściwości tego okresu w NRD. Referent widzi tę specyfikę głównie w następujących momentach:

Niemcy jako państwo zostały rozbite; w wyniku imperialistycznej polityki i wiariomnego złamania poprzednio przyjętych postanowień przez USA i Anglię powstały w Niemczech dwa państwa. Jedność narodu niemieckiego jest zagrożona. Głęboka, antagonistyczna sprzeczność między stosunkami produkcji a charakterem sił wytwórczych, istniejąca w całych Niemczech i stanowiąca źródło potężnych wstrząsów i konfliktów, została zlikwidowana jedynie w części Niemiec. W drugiej części kraju, w Niemczech Zachodnich, odbudowano panowanie monopolu i kapitału finansowego, pozostawiono w nienaruszonym stanie junkierstwo, odradza się imperializm. Rozbicie Niemiec wpływa na cały rozwój gospodarczy również w okresie przejściowym.

Aparat państwa faszystowskiego w Niemczech został zdruzgotany przez zwycięską Armię Radziecką, przy czym — w odróżnieniu od innych krajów demokracji ludowej — złamano aparat państwa stanowiącego potęgę imperialistyczną, okrutnie uciśkającego wiele narodów Europy.

Klasa robotnicza w NRD wykorzystała fakt zdruzgotania imperializmu niemieckiego, zlikwidowała od dziesiątków lat trwający rozłam w ruchu robotniczym, przeprowadziła reformę rolną, przez co umocniła sojusz robotniczo-chłopski, zjednoczyła wokół siebie wszystkie postępowe i demokratyczne siły narodu niemieckiego. W pierwszym etapie okresu przejściowego, który trwał do 1949—50 r., klasa robotnicza zlikwidowała reakcyjne junkierstwo, jako klasę, zlikwidowała faszyzm, utworzyła demokratyczne państwo. W drugim etapie okresu przejściowego, od 1950 r., klasa robotnicza przystąpiła do realizowania zadań budownictwa socjalizmu. W rezultacie głębokich przemian społecznych powstały nowe stosunki produkcji, w charakterze swym tożsame ze stosunkami produkcji innych państw demokracji ludowej.

Fakt istnienia rozbitcia Niemiec musi komplikować proces budownictwa socjalizmu w NRD. Podczas gdy w NRD uspołeczniony jest przemysł, transport, bankowość, znaczna część handlu itp., w Niemczech Zachodnich powstaje na nowo na wskroś reakcyjne państwo imperialistyczne. Podczas gdy w NRD działa coraz szerzej podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu, tuż obok, w Niemczech Zachodnich, działa podstawowe prawo ekonomiczne współczesnego kapitalizmu, rośnie w szalonym tempie intensyfikacja pracy (jednym z jej przejawów jest znaczny wzrost nieszczęśliwych wypadków przy pracy), istnieje — w niektórych latach ogromna — stała armia bezrobotnych. Płace realne są wciąż jeszcze na niższym poziomie, niż w okresie hitleryzmu, kiedy były one kilkakrotnie obniżane. Klasa robotnicza Niemiec Zachodnich znajduje się pod podwójnym jarzmem: „swego“ i szczególnie drapieżnego, amerykańskiego kapitału monopolistycznego. W ostatnich latach rośnie zadłużenie chłopstwa i rzemieślników, rośnie również ilość licytacji i likwidacji drobnych gospodarstw w drodze egzekucji sądowych, a jednocześnie rosną zyski monopolistów. Ostatnie lata przyniosły dość poważny wzrost produkcji przemysłowej Niemiec Zach., nazwany przez burżuazyjnych pisarzy „cudem gospodarczym“. Referent apeluje do ekonomistów NRD o wnikliwą analizę głębokich sprzeczności zawartych w tym tzw. „cudzie“ i przestrzega przed uproszczeniami w tej sprawie. W szczególności zwraca uwagę na następujące momenty: niemiecki imperializm jest obecnie słabszy niż dawniej, panuje tylko nad częścią kraju, jego związek z imperializmem amerykańskim — wbrew pozorom — stanowi źródło jego słabości, gdyż wciąga gospodarkę zachodnio-niemiecką do kryzysu ekonomicznego, którego elementy są już widoczne w USA, przekształca naród w obiekt bezlitosnego wyzysku.

W takiej sytuacji budownictwo socjalizmu w NRD — podnoszenie dobrobytu mas ludowych, bezkryzysowy rozwój gospodarki, całkowita niezależność od obcego kapitału — posiada znaczenie daleko wykraczające poza ramy Republiki, umacnia ruch za zjednoczeniem narodu niemieckiego, wzmacnia demokratyczne prądy w całym narodzie niemieckim. Z drugiej strony rozbitcie Niemiec komplikuje rozwój społeczny NRD — okres przejściowy musi tu trwać dłużej, przez dłuższy czas współistnieją tu różne układy gospodarcze, polityka ekonomiczna musi uwzględniać ich znaczenie dla całych Niemiec, przyspieszać procesy w kierunku zjednoczenia Niemiec na bazie demokratycznej.

Do tych najbardziej zasadniczych cech specyficznych okresu przejściowego w NRD dochodzi jeszcze szereg szczególnych właściwości.

Niemcy to kraj wysokiego rozwoju przemysłu, zajmujący już na początku naszego wieku drugie miejsce w świecie. W NRD już w 1946 roku 58% ludności było zatrud-

dnionych poza rolnictwem. Niemiecki przemysł — to produkcja w wysokim stopniu skoncentrowana i na wysokim poziomie technicznym. Produkcja maszyn odgrywa tu poważną rolę. Proletariat Niemiec posiada liczne kadry ludzi o wysokich kwalifikacjach zawodowych oraz piękne tradycje rewolucyjne. Wynika stąd, że NRD nie musiała stawiać sobie zadania przekształcenia kraju z rolniczego w przemysłowy, powiększenia liczebności proletariatu. Natomiast NRD miała zadanie przekształcenia istniejącego przemysłu w socjalistyczny, przewycięcia dysproporcji stanowiących częściowo spadek kapitalizmu, częściowo będących wynikiem rozbitcia Niemiec. Przed NRD i Socjalistyczną Partią Jedności stało poważne zadanie przewycięcia ideologii reformizmu i oportunistów, szowinizmu i ideologii faszystowskiej, które były mocno wsączone w niemiecką klasę robotniczą. Wynika stąd ogromne znaczenie walki o nową świadomość socjalistyczną niemieckiej klasy robotniczej.

Rolnictwo w NRD znajduje się na stosunkowo wysokim poziomie rozwoju, szeroko stosuje się tu maszyny (21 tys. traktorów w MTS, 21 tys. traktorów w posiadaniu prywatnym), masowo stosuje się nawozy sztuczne, ziemia jest uprawiana w sposób intensywny, plony są wyższe od przeciętnych w Europie; około 2/3 produkcji rolnictwa — to produkty hodowli. Wieś jest stosunkowo w wysokim stopniu zelektryfikowana. Ten stan rzeczy ułatwia socjalistyczną przebudowę wsi. Z drugiej strony w rolnictwie NRD tkwią jeszcze pewne rezerwy, wynikające z bardziej wzorowego zastosowania nowej techniki i nauki, które można by uruchomić. W rolnictwie NRD, wskutek historycznych warunków jego rozwoju, szczególnie mocno zauważyć można przywiązanie chłopów do własności prywatnej, dotyczy to zwłaszcza dawno osiadłych chłopów (w odróżnieniu od osadników i robotników rolnych, którzy po reformie rolnej otrzymali możliwość posiadania własnej gospodarki). Stwarza to szczególne trudności przy socjalistycznej przebudowie wsi.

Po omówieniu ogólnych prawidłowości i specyficznych właściwości okresu przejściowego w NRD referent przedstawił charakter stosunków własnościowych i układów gospodarczych w Republice.

Własność socjalistyczna (państwowa i spółdzielcza) zajmuje dominujące pozycje; około 85% produkcji przemysłowej, około 1/3 areалу ziemi, transport kolejowy i inny, bankowość, znaczna część handlu — to główne pozycje tej formy własności. Referent uważa, że spółdzielnie produkcyjne posiadają częściowo jeszcze charakter przejściowy, co uzasadnia faktem istnienia prywatnej własności ziemi również w spółdzielniach (w skróceniu zwanych LPG) oraz tym, że część dochodów spółdzielni, w najniższym typie nawet 40%, jest dzielona według wkładu ziemi, co stanowi „coś w rodzaju” renty absolutnej. Mimo to spółdzielnie produkcyjne stanowią niewątpliwie część układu socjalistycznego.

Układ drobnotowarowy obejmuje rzemiosło, drobne i średnie rolnictwo oraz drobnych kupców, którzy, co prawda, nie posiadają prywatnie środków produkcji, lecz posiadają środki cyrkulacji.

Własność kapitalistyczna istnieje w 6 dziedzinach; są nimi: 1) kapitalistyczne przedsiębiorstwa przemysłowe, 2) wielkie przedsiębiorstwa typu rzemieślniczego, 3) kapitalistyczne przedsiębiorstwa handlu hurtowego i detalicznego, 4) kapitalistyczne przedsiębiorstwa transportowe, 5) gospodarstwa kułackie na wsi, 6) spółdzielnie typu kapitalistycznego. Referent podaje przykłady spółdzielni zatrudniających po 200 pracowników najemnych, istnieją spółdzielnie związku kupiectwa niemieckiego itp. Niewątpliwie stanowią one formy kolektywnych przedsiębiorstw kapitalistycznych. Oprócz wymienionych form własności środków produkcji istnieją jeszcze w NRD liczni prywatni właściciele domów czynszowych, których dochód roczny z komornego wynosi około 800 mln m. W ostatnim okresie (po wprowadzeniu „no-

wego kursu“) układ kapitalistyczny wykazuje stosunkowo szybki rozwój. Tak np. w ub. roku produkcja przemysłu państwowego (scentralizowanego) wzrosła o 8,2%, produkcja przemysłu miejscowego (państwowego) o 15%, produkcja przedsiębiorstw spółdzielczych o 8%, produkcja zaś przemysłu prywatnego wzrosła o 18%.

W układzie kapitalistycznym działają oczywiście jeszcze prawa ekonomiczne i sprzeczności właściwe produkcji kapitalistycznej; mogą one wywołać różne zaburzenia w gospodarce, jednak sprzeczności te nie mają decydującego znaczenia dla rozwoju NRD, gdyż kluczowe pozycje gospodarki należą do układu socjalistycznego, a poza tym układ socjalistyczny wywiera za pośrednictwem organów planowania oraz szeregu innych środków ekonomicznych poważny wpływ na działalność układu kapitalistycznego. Głównym problemem reprodukcji społecznej w NRD jest zapewnienie warunków szybszego rozwoju układu socjalistycznego i wzrostu jego ciężaru gatunkowego w ekonomice kraju.

Zadaniem ekonomistów w związku z istnieniem różnych układów jest badanie ich związku wzajemnego, form oddziaływania układu socjalistycznego na pozostałe układy. Ekonomiści powinni uwzględniać szerzej wpływ rozbicia Niemiec na rozwój stosunków produkcji w NRD.

Zmiany w stosunkach produkcji wywołują również odpowiednie zmiany w charakterze klas społecznych. Szczególnie dokładnie zatrzymał się F. Ölsner na charakterystyce zmian, jakie wystąpiły u rolniczącego chłopstwa. Znana definicja Stalina głosi, że „chłopstwo — to taka klasa drobnych wytwórców, której członkowie rozpyleni, rozrzućeni po całym kraju grzebią się w pojedynkę w swoich drobnych gospodarstwach z ich zacofaną techniką, są niewolnikami własności prywatnej i są bezkarnie wyzyskiwani przez obszarników, kułaków, kupców, spekulantów, lichwiarzy itp.“¹. Referent uważa, że chłopci zrzeszeni w LPG już nie należą do tak scharakteryzowanej klasy chłopskiej, lecz stanowią zarodkową formę nowej klasy chłopskiej, do której będą należeć z czasem wszyscy chłopci pracujący. Robotnicy i chłopci pracujący w LPG oraz chłopci pracujący jeszcze indywidualnie (drobni i średni) — to podstawowe klasy NRD.

Tow Ölsner zajął się szczegółowo omówieniem problematyki praw reprodukcji socjalistycznej. Po zreferowaniu podstawowych tez marksizmu-leninizmu w tej sprawie i stwierdzeniu, że głównym problemem teorii w zakresie reprodukcji pozostaje stosunek działu I do działu II, oraz teza Marksa, że — $(v+m)$ działu I musi być większe od c działu II jako warunek reprodukcji rozszerzonej, referent wykazał, że dział I posiada prymat w stosunku do działu II produkcji społecznej, tzn. musi rozwijać się szybciej, w celu realizacji wymogów państwowego prawa ekonomicznego socjalizmu i prawa planowego rozwoju gospodarki.

Te podstawowe tezy były rewidowane przez niektórych ekonomistów NRD. Sądzieli oni, że uzasadniają w ten sposób nowy kurs zapoczątkowany w czerwcu 1953 r. Tak np. młody ekonomista Hans Hessel w szeregu artykułów rozwijał tezę, że dział II musi się rozwijać czasowo szybciej od działu I. W innym artykule pisał on: „Prymat działu I zakłada szybszy rozwój działu II, reprodukcja rozszerzona jest całkowicie możliwa mimo szybszego wzrostu działu II od działu I“. Ten sam pogląd był reprezentowany przez inż. Schuppe, który uważał, że dział II może się szybciej rozwijać od działu I pod warunkiem obniżenia stopy akumulacji. Inny ekonomista H. Wolf, zwalczając poglądy wyżej wymienionych autorów, wysunął tezę o reprodukcji rozszerzonej „ekstensywnej“ bez zmian — nazwijmy to tak umownie — w organicznym składzie kapitału, w tym wypadku dział II rośnie w tym

1 Por. Zagadnienie Leninizmu, Warszawa 1951, str. 644.

samym tempie, w jakim rośnie dział I, oraz o reprodukcji rozszerzonej „intensywnej“, ze zmianą w organicznym składzie kapitału, wtedy dział I rozwija się szybciej. W ten sposób szybszy rozwój produkcji środków produkcji stawałby się jedną z dwóch możliwych alternatyw i nie byłby koniecznością, obiektywnym prawem ekonomicznym, działającym w ustroju socjalistycznym. Rozpatrywanie reprodukcji rozszerzonej ekstensywnej jako działającej w warunkach socjalizmu jest jednak pozbawione sensu, gdyż reprodukcja rozszerzona posiada tu, jak wiadomo, zawsze charakter intensywny.

Tow. Ölsner poddał zasadniczej krytyce te błędne poglądy. Wskazał na to, że dział I produkuje nie tylko maszyny i urządzenia, lecz również surowce i materiały pomocnicze. Żaden ze wzmiankowanych ekonomistów nie postawił sobie nawet pytania: jak może dział II w ogóle wzrastać, jeżeli nie otrzyma dodatkowych środków produkcji od działu I? Jeden z krytyków twierdził, że dział II może szybciej wzrastać dzięki oszczędności w zużyciu środków produkcji i spadkowi stopy akumulacji w dziale I. F. Ölsner zapytuje tego krytyka: jak długo mógłby dział II liczyć na potrzebne mu środki produkcji z działu I? W odpowiedzi na liczne schematy i wzory opracowane przez krytyków marksowskiej teorii reprodukcji, referent zapytuje: co ma wspólnego ta cała zabawa w liczby i schematy z naszą rzeczywistością? Przecież nie chodzi tu o takie lub inne abstrakcyjne możliwości reprodukcji rozszerzonej w jakimś państwie znajdującym się na księżycu, lecz o konkretne stosunki w NRD, która chce realizować wymogi podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, budować socjalizm, wymagający stosowania coraz nowszych i lepszych maszyn w przemyśle i rolnictwie. Tę technikę dostarcza nam Dział I, bez niej nie można nawet marzyć ani o zbudowaniu socjalizmu, ani o dalszym wzroście spożycia mas.

Krytycy teorii reprodukcji Marksa nadużywają jego schematów oraz tworzą liczne własne schematy. Już historia powinna by ich ostrzec przed taką „zabawą“. F. Ölsner przypomina liczne fakty nadużywania schematów Marksa. Tuhan-Baranowski próbował udowodnić na podstawie schematów, że produkcja może się rozwijać całkowicie nawet bez konsumpcji, i to nawet wtedy, gdy kapitalizm będzie zatrudniał tylko jednego robotnika. R. Luksemburg „udowodniła“ coś wręcz przeciwnego: kapitalizm według niej nie może się rozwijać bez środowiska niekapitalistycznego, konsumującego część wartości dodatkowej. Otto Bauer „udowodnił“, że kapitalizm może doskonale obejść się bez środowiska niekapitalistycznego, jeżeli tylko uwzględni się „poprawione“ przez niego schematy. Henryk Grossman „udowodnił“ na podstawie „poprawionych“ schematów Bauera, że po 35 latach kapitalizm nie będzie miał dostatecznej ilości środków produkcji i wobec tego będzie jednak musiał sam upaść. Krytycy zapominają poza tym, że Marks w swoich schematach rozpatruje przede wszystkim problemy realizacji, teorię zaś reprodukcji wyłożył już w znacznej mierze w I tomie *Kapitału*.

Po omówieniu działania poszczególnych praw ekonomicznych w okresie przejściowym oraz zagadnienia wykorzystania tych praw dla budownictwa socjalizmu w interesie mas pracujących, referent przedstawił szerzej zarówno osiągnięcia, jak i braki w dziedzinie rozwoju gospodarki narodowej. Niewątpliwie, znacznie wzrosła produkcja przemysłowa i rolnicza (ta ostatnia jednak w tempie znacznie wolniejszym), wzrosła stopa życiowa mas pracujących, uzyskano szereg osiągnięć w dziedzinie wydajności pracy i planowania gospodarki narodowej. Jednocześnie występuje jeszcze szereg istotnych braków.

Istnieje nadmierna centralizacja planowania gospodarczego, zanadto rozbudowano ilość planowanych wskaźników i sprawozdawczość, co powoduje nadmierny

rozrost aparatu urzędniczego i całe „cmentarze liczb“, których nikt nie jest w stanie studiować. Powoduje to następnie nadmierne ograniczenie inicjatywy niższych organów gospodarczych. Również w dziedzinie rolnictwa zbyt rozbudowano centralne planowanie, nadrzędne organy planują ponad 100 kultur, niektóre gospodarstwa indywidualne otrzymują plan uprawy około 50—70 kultur, co ogranicza inicjatywę chłopa.

Jednym z hamulców w rozwoju gospodarki są braki w systemie wartościowego wyrażania wyników produkcyjnych („Messwerte“); system ten staje się niekiedy hamulcem wzrostu ważnych dla gospodarstwa wytworów. F. Ölsner przytacza list dyrektora dużego zakładu, który wykazuje, że ceny zbytu fabryki stają się tym niższe, im bardziej pracochłonny jest produkt pracy. Przejście w takich warunkach do produkcji wytworów bardziej skomplikowanych powoduje powstanie bądź wzrost deficytu przedsiębiorstwa. Ceny niezmiennie przestały w wielu wypadkach służyć jako prawidłowy miernik wzrostu wydajności pracy, rentowności przedsiębiorstwa itp.

Ważnym elementem planowego kierownictwa gospodarką są normy zużycia materiałów, wydajności maszyn, zużycia prądu i paliwa, normy wydajności pracy. Chodzi tu przede wszystkim o normy technicznie uzasadnione, opracowane w sposób naukowy. Referent przestrzega jednak przed ogólnikowym potępianiem norm średnio-statystycznych, są one niejednokrotnie wypróbowane przez wieloletnią praktykę i nie odbiegają wcale od norm technicznych.

Wiele błędów popełniono w NRD w zakresie norm wydajności pracy. Rewidowano normy „hurtem“, bez należytego przygotowania i uzasadnienia, bez dostatecznej pracy wśród mas, w sposób administracyjny. Liczni towarzysze, którzy „poparzyli się na gorącym, dmuchają na zimne“ i wypowiadają się przeciwko wszelkiej rewizji norm pracy nawet wtedy, gdy rewizja norm staje się oczywistą koniecznością. Po opanowaniu wprowadzonej nowej techniki wydajność pracy szybko wzrasta, normy są znacznie przekraczane. W tym wypadku pozostawienie starych norm pracy przestaje działać jako bodziec wzrostu wydajności, zmniejsza się rentowność przedsiębiorstwa.

Tow. Ölsner szerzej zatrzymał się na zagadnieniu działania prawa wartości w NRD i skrytykował dwojakiego rodzaju błędy popełnione w tej sprawie. Niektórzy ekonomiści skłonni są podważać obiektywny charakter działania tego prawa. Zgodnie z ich poglądem przeciętnie niezbędny czas pracy, określający wartość towarów, jest określony przez normy wydajności pracy i ustalony przez plany gospodarcze. Już ten fakt, że praca jest planową, czyni ją bezpośrednio społeczną. Tak np. prof. J. Schmidt uważa: „W społeczeństwie socjalistycznym nakłady pracy są z góry planowane, praca jest więc bezpośrednio społeczną pracą. Na tym polega świadome stosowanie prawa wartości“. Inny ekonomista, wychodząc z tych samych założeń, ustala dla socjalizmu kategorię „wartości planowej“ i chociaż zdaje sobie sprawę z zasadniczej różnicy między „wartością planową“ a wartością rzeczywistą, to jednak uważa, że „obiektywna wartość towarów posiada coraz mniejsze znaczenie“. Ekonomiści ci subiektywizują w ten sposób kategorię wartości. Co się dzieje wówczas, gdy błędnie zaplanowano normy pracy? Czy wtedy planowane normy pracy też będą równe wartości? Co będzie wtedy, jeżeli zaplanowana praca stworzy rzeczy nie posiadające wartości użytkowej dla społeczeństwa? Czy indywidualna praca tych robotników nie będzie bezużyteczna dla społeczeństwa. Referent podkreśla, że prawo wartości działa również w społeczeństwie socjalistycznym w sposób obiektywny, a z wymogami tego prawa organy gospodarcze muszą się liczyć. Inni ekonomiści popełniają błąd przeciwny, przeceniając żywiołowe działanie prawa wartości, jego wszechmoc. Tak np. H. Zimmermann stwierdza, że cały obieg pieniężny jest

regulowany przez prawo wartości. Również ruch pieniądza między przedsiębiorstwami państwowymi i ludnością są regulowane przez to prawo. Wynikałoby stąd, że płace robocze, a więc ruch pieniądza od przedsiębiorstw do ludności jest również regulowany przez prawo wartości. Ekonomisci ci nie uwzględniają ważnych czynników, ograniczających żywiołowe działanie prawa wartości.

Po omówieniu znaczenia działania prawa wartości w gospodarce okresu przejściowego Fred Ölsner podkreślił, że rozwiązanie stojących przed narodem ważnych problemów ekonomicznych nie jest jedynie zadaniem teoretyków-ekonomistów i praktyków-działaczy gospodarczych, lecz jest sprawą najszerszych mas pracujących, które są decydującą siłą rozwoju gospodarczego, dzięki pracy których plany są wykonywane i przekraczane. Masy pracujące przejawiają ogromny głód wiedzy ekonomicznej. Nowy radziecki podręcznik ekonomii politycznej (którego niemieckie tłumaczenie ukazało się już w pierwszych dniach marca) stanowi nieocenioną pomoc w tej dziedzinie. Referent apeluje do zebranych o najściślejszy związek teorii z praktyką, zjednoczenie nauki z masami ludowymi.

*

Po bogatym w problemy i głębokim teoretycznie referacie tow. Freda Ölsnera, zawierającym szereg nowych i dyskusyjnych momentów, rozwinęła się szeroka dyskusja. Dyskusja toczyła się na plenum konferencji (29 dyskutantów) oraz w 6 sekcjach. Zanim przejdę do bardziej szczegółowego omówienia dyskusji, chciałbym podzielić się z czytelnikami kilkoma uwagami ogólnymi.

1. W dyskusji uczestniczyło wielu ekonomistów-teoretyków i wielu praktyków-działaczy gospodarczych. Charakterystyczne jest, że praktycy wiele uwagi poświęcali zagadnieniom ogólnej teorii ekonomicznej, gdy tymczasem przedstawiciele ekonomii politycznej bardzo wiele uwagi zwracali na zagadnienia praktyki gospodarczej. Nie było więc w samej dyskusji u większości dyskutantów jakiejś ostrej granicy między głosami teoretyków i praktyków. Imponowała np. daleko posunięta u młodych asystentów znajomość spraw ekonomicznych wsi i przemysłu. Wielu dyskutantów nawet młodych wykazało — jeżeli mogę w tej sprawie wydać sąd — doskonałą znajomość problemów nurtujących chłopów, jak np. sprawę cen poszczególnych produktów rolniczych, sprawy popytu wsi na określone towary, sprawy akumulacji pieniężnej poszczególnych warstw chłopstwa, zagadnienia kosztów produkcji w poszczególnych zakładach. Zabierając głos w sprawach teoretycznych dyskutanci opierali konkretnym materiałem na poparcie swoich wywodów.

2. Zasługuje na podkreślenie swobodny charakter dyskusji. Zarówno znani naukowcy niemieccy, kierownicy instytutów naukowych, katedr itp., jak również młodzi naukowcy wypowiadali się — mimo licznego audytorium — swobodnie, przeważnie z dużą swadą. Formułowali poglądy ostro, nie zacierając różnic zdań, krytykowali się wzajemnie. Również referat Freda Ölsnera był w wielu punktach przedmiotem krytyki. Dyskutanci krytykowali zresztą nie tylko sam referat, lecz również tezy rozesłane przed konferencją, chociaż referat rozwinął i lepiej uzasadnił szereg punktów zawartych w тезах. Przy dużej swobodzie dyskusji należy podkreślić wysoką kulturę słowa mówionego. Mimo ostrej dyskusji, przemówienia — poza nielicznymi wyjątkami — nie miały charakteru napastliwego, lecz cechowała je duża życzliwość i wzajemny szacunek.

3. Charakterystyczny jest sam podział na sekcje (Arbeitskreise). U nas, w Polsce utrwalił się wśród ekonomistów taki zwyczaj, że na konferencjach teoretycznych dzielimy się na sekcje — w zasadzie według dyscyplin. Tak np. zbierali się osobno

w podsekcjach (w czasie przygotowań do Kongresu Nauki) przedstawiciele ekonomii politycznej, osobno statystycy, osobno specjaliści ekonomik: przemysłu, handlu, finansów itp. Inaczej i zdaniem moim słuszniej — sprawa ta była rozwiązana na omawianej konferencji. Sekcje były dzielone nie według dyscyplin, lecz według omawianych problemów, przy czym w każdej sekcji byli przedstawiciele prawie wszystkich dyscyplin ekonomicznych.

Działyły więc następujące sekcje: 1) zagadnień historycznych warunków budownictwa socjalistycznego w NRD; 2) zagadnień rozwoju rolnictwa w NRD w okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu; 3) zagadnień rentowności uspołecznionych przedsiębiorstw przemysłowych i walki o wzrost wydajności pracy; 4) zagadnień działania prawa planowego (proporcjonalnego) rozwoju w NRD; 5) zagadnień płac i norm w NRD; 6) zagadnień stabilizacji waluty w NRD i chwiejności waluty Niemiec Zachodnich.

4. Przez całą dyskusję przebiegało ogromne przywiązanie naukowców niemieckich do Niemieckiej Socjalistycznej Partii Jedności i jej kierownictwa, do teorii marksizmu-leninizmu. Dyskusja miała głęboki, partyjny charakter. Dyskutanci wykazali wiele troski o dalszy rozwój gospodarki NRD, o udzielenie ze strony nauk ekonomicznych możliwie największej pomocy temu rozwojowi. Przemówienia zarówno starych profesorów, jak również młodych pracowników nauki były pełne gorącej pasji i entuzjazmu dla sprawy robotniczej. Mało było suchych „akademickich“ (w złym tego słowa znaczeniu) rozważań w ogóle. Właśnie dlatego uczestnicy przez cały czas z zapartym tchem śledzili przebieg dyskusji i żywo na nią reagowali. Nie było atmosfery nudy, jaka czasami ma miejsce na tego rodzaju konferencjach teoretycznych, gdy uczestnicy nie oczekują od mówców niczego nowego.

Jakie ciekawsze problemy były omawiane w trakcie dyskusji? Nie jestem w stanie w ramach tej informacji podać wszystkich ciekawych problemów, omawianych w dyskusji plenarnej i w sekcjach. Dlatego ograniczę się do najważniejszych, moim zdaniem, spraw.

Szeroko dyskutowano sprawę wydajności pracy, czynników wzrostu wydajności pracy, sposobów mierzenia wydajności pracy, wpływu prawa wartości na produkcję. Minister przemysłu ciężkiego Selbmann wysunął tezę, że błędy w dziedzinie ustalania cen środków produkcji prowadzą do szeregu anomalii gospodarczych, naruszają podstawowe zasady rozrachunku gospodarczego. Mówca podkreślił, że zdaniem niektórych ekonomistów i praktyków prawo wartości jest czymś w rodzaju „spokojnego rumaka“, którego można wyprowadzić ze stajni tylko wtedy, gdy to jest wygodne, i zamykać w stajni wtedy, gdy to jest niewygodne. Jednakże prawo wartości, naruszone przez praktykę gospodarczą, działa — według obrazowego wyrażenia dyskutanta — jak „dziki rumak“, nie poddaje się kierownictwu i zrzuca jeźdźca. Mówca podaje szereg przykładów, kiedy wzrost wydajności pracy prowadzi do zmniejszenia rentowności przedsiębiorstw i bije wprost materialnie w kierowników przedsiębiorstw uspołecznionych. Jeżeli np. ceny określonego surowca zostały zbyt nisko ustalone, to im więcej dane przedsiębiorstwo wytwarza tego surowca, tym bardziej wzrasta jego deficyt i koszty własne, tym niższe są premie za przekroczenie planu. Mówca daje przykłady, kiedy ten sam surowiec wytworzony wewnątrz przedsiębiorstwa jest droższy niż surowiec sprowadzony z innych przedsiębiorstw. Hamuje to walkę o wzrost wydajności pracy, o obniżenie kosztów produkcji.

Polemizował z min. Selbmannem prof. Behrens, który uważa, że wzrost wydajności pracy nie może wywołać spadku rentowności przedsiębiorstwa. Wzrost wydajności pracy, który przyczynia się do spadku rentowności przedsiębiorstwa, nie jest

prawdziwym, lecz fałszywym wzrostem. Mówca podkreśla, że w ustroju socjalistycznym działa prawo stałego wzrostu wydajności pracy, działa też prawo podziału według ilości i jakości wykonanej pracy. W roku 1954 płace wzrosły przeciętnie (w stosunku do poprzedniego roku) o 9,2%, wydajność zaś pracy wzrosła jedynie o 4,1%. Płace wzrosły więc szybciej niż wydajność pracy, a taki stosunek wzrostu płac do wzrostu wydajności pracy musiał się wyrazić we wzroście kosztów własnych oraz w spadku rentowności przedsiębiorstw; stosunek ten jest wyrazem niedostatecznego wykorzystania obiektywnych praw ekonomicznych socjalizmu lub wręcz naruszania ich wymogów. Szybszy wzrost przeciętnych płac od wydajności pracy świadczy o tym, że został naruszony prawidłowy stosunek między prawem stałego wzrostu wydajności pracy a prawem podziału według pracy. Jeżeli zostaje naruszone prawo stałego wzrostu wydajności pracy, to społeczeństwo produkuje mniej, niż to było możliwe, bądź też niż to było zaplanowane. Jeżeli prawo podziału według pracy zostaje naruszone, oznacza to, że podzielono więcej, niż na to pozwala stały wzrost produkcji socjalistycznej. Jeżeli zaś oba prawa zostają naruszone, wtedy produkcja jest mniejsza, niż to było możliwe, podział jest większy, niż to jest dopuszczalne, dochodzi do dysproporcji między funduszem płac roboczych a produkcją działu II. Stąd wynika ogromnie ważne zadanie ustanowienia prawidłowego stosunku przeciętnych płac roboczych do wydajności pracy.

Jednym z ważnych czynników przy rozwiązaniu tego problemu jest sprawa słusznego miernika wzrostu wydajności pracy. Mówca uważa, że takim miernikiem może być jedynie ilość produktów wytworzona w jednostce czasu.

Zagadnienia te były przedmiotem rozważań wielu jeszcze dyskutantów. W szczególności poddawano krytyce tezę prof. Behrensa o mierzeniu wydajności pracy jedynie w jednostkach czasu pracy. Stwierdzono, że w gospodarce narodowej, a nawet w poszczególnych gałęziach przemysłu, posiadających szerszy asortyment wytwarzanych produktów i w których pracownicy posiadają różne kwalifikacje, mierzenie w jednostkach czasu byłoby niesłychanie kłopotliwe, jeżeli w ogóle możliwe. Wzrosłaby jeszcze bardziej warstwa nieprodukcyjnych pracowników, którzy by zajmowali się jedynie mierzeniem.

*

Szeroko dyskutowano problemy ekonomiki rolnej, stosunków ekonomicznych między miastem a wsią, zagadnienia renty gruntowej i jej wpływu na rozwój gospodarki LPG oraz indywidualnych chłopów, roli wolnego rynku chłopskiego.

Dyrektor Instytutu Ekonomiki Rolnej Akademii Rolniczej NRD Vieweg poruszył przede wszystkim zagadnienie pewnych — jego zdaniem — nieprawidłowości polityki cen na produkty rolne. Tak np. relacja cen mięsa do zboża w skupie obowiązkowym ma się tak, jak 7 : 1, zaś w skupie nadobowiązkowym — jak 15 : 1. Stosunek ten układa się więc bardzo pomyślnie dla mięsa. W rezultacie tej relacji cen powstają różnice w stopniu rentowności różnych typów gospodarstw rolnych, a jako skutek tego pogłębia się proces dyferencjacji wsi.

W referacie tow. Ölsnera poruszono zagadnienie konieczności rozwoju wolnego rynku chłopskiego. Tow. Ölsner uważał, że wolny rynek chłopski, istniejący obok skupu nadobowiązkowego, kontraktacji itp., będzie stanowił dodatkowy bodziec do zainteresowania chłopów w rozwijaniu swoich gospodarstw, w uruchamianiu tkwiących w nich rezerw. Dyrektor Vieweg występuje z zastrzeżeniami przeciwko tej części referatu. W Niemczech już od dawna nie ma tradycji wolnego rynku chłopskiego, chłop niemiecki nie jest przyzwyczajony do wynoszenia swoich produktów

małymi partiami na rynek. Od wielu dziesiątków lat zbywał on swoje produkty do spółdzielni zbytu (w skrócie zwanej VEG). Chłop niemiecki liczy bardzo dokładnie swój czas i zdaje sobie sprawę z tego, że wynoszenie towarów małymi partiami na rynek oznacza dla niego stratę czasu, znacznie przewyższającą ewentualne korzyści, wynikające z hipotetycznej różnicy między cenami VEG a cenami wolnorynkowymi. Wynika stąd, że stworzenie wolnego rynku chłopskiego oznacza krok wstecz, lecz nie jest krokiem naprzód. Z drugiej strony nie należy rezygnować z dodatkowych bodźców, jakie stwarza możliwość sprzedaży towarów przez samego chłopą. Mówca proponuje wobec tego, by spółdzielnie rozwinęły handel komisowy, przyjmując towary od chłopów i sprzedając je w imieniu chłopów po cenach rynkowych.

Dyr. Vieweg, prof. Reinhold i inni mówcy poruszyli zagadnienie renty gruntowej — różniczkowej i absolutnej — w rolnictwie NRD.

Na podstawie analizy konkretnych materiałów można dojść do następujących wniosków: różnice w nakładach pracy i środków materialnych na 1 ha ziemi uprawnej kształtują się w granicach od 1 do 1½ na różnych obszarach i w różnych rejonach kraju, natomiast różnice w wydajności pracy kształtują się w tychże rejonach jak 1 : 3.

Występuje w związku z tym konieczność kształtowania się cen według najgorszych warunków produkcji, gdyż w przeciwnym razie upadłyby gospodarstwa znajdujące się w gorszych warunkach; wynika stąd następnie fakt istnienia renty różniczkowej.

Dyr. Vieweg, prof. Reinhold i niektórzy inni mówcy polemizowali z poglądem Ölsnera o istnieniu „czegoś w rodzaju“ renty absolutnej w NRD. Uważali oni, że w cenach produktów rolnych, ustalonych według najgorszych warunków produkcji, nie jest zawarta renta absolutna, nie stanowi więc ona części składowej cen. Wypowiadali się również przeciwko temu, by opłatę za wkład ziemi w LPG traktować jako rentę gruntową. Źródłem tej opłaty nie jest wyzysk człowieka przez człowieka, lecz kolektywna praca wszystkich, w tej liczbie otrzymujących opłatę za wkład.

Poruszono również zagadnienie stosunku LPG do „postępowych kułaków“. Mówcy podkreślali fakt istnienia takich kułaków, którzy są lojalni wobec państwa i mają pozytywny stosunek do dokonanych przemian społecznych. Uważano, że można by ich przyjąć do spółdzielni produkcyjnych. Jednocześnie uzasadniono wniosek, że opłat za wkład ziemi w tym wypadku nie może przekroczyć opłat od wkładu za 20 ha (granica posiadłości nierozparcelowanej wynosi w NRD 100 ha), pozostała ziemia wchodząca do spółdzielni nie powinna być opłacana.

Osobnym zagadnieniem poruszonym w dyskusji była sprawa planowania produkcji w gospodarstwach chłopskich. W NRD istnieje około 800 tys. indywidualnych gospodarstw chłopskich, a więc uwzględnienie indywidualnych warunków produkcji każdego producenta jest prawie niemożliwe. Stąd wynika, że plan powinien obejmować jedynie dostawy obowiązkowe, rozmiary hodowli oraz upraw poszczególnych kultur, nie można natomiast planować nakładów oraz warunków niezbędnych dla wykonania planów. Możliwość planowania produkcji indywidualnych gospodarstw chłopskich wynika następnie z faktu istnienia silnego układu socjalistycznego, który wszechstronnie pomaga chłopom (MTS, kredyty, handel spółdzielczy i państwowy itp.).

Jeden z mówców wyraził nawet pogląd, że gospodarka chłopska powinna być ściślej planowana niż produkcja spółdzielni produkcyjnych i państwowych majątków rolnych, właśnie dlatego, że jest prywatną gospodarką. Wszyscy inni dyskutanci stanęli jednak na stanowisku konieczności pewnej decentralizacji.

Dość dużo miejsca w dyskusji zajęła sprawa socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej. Skrytykowany w referacie Hessel starał się pokazać źródła swego błędnego

stanowiska, wskazywał między innymi, że likwidacja spłat odszkodowań wojennych stworzyła warunki, w których produkcja działu II mogła się przez pewien czas szybciej rozwijać. Uważał, że przez swoje artykuły uzasadnia „nowy kurs“ NRD. Widzi obecnie jednak, że jego stanowisko było błędne. Tylko przy ekstensywnej reprodukcji rozszerzonej — zdaniem mówcy — możliwy jest równomierny wzrost działu II z działem I bądź nawet szybszy wzrost tego działu.

Skrytykowany w referacie H. Wolf uważa, że marksowska formuła reprodukcji rozszerzonej: $I (v+m)$ większe niż IIc nie stanowi uzasadnienia dla szybszego wzrostu działu I. Próby uzasadniania konieczności szybszego wzrostu działu I za pomocą tej właśnie formuły stanowią — zdaniem dyskutanta — nieporozumienie bądź uproszczenie marksistowskiej teorii reprodukcji. Podstawą szybszego wzrostu produkcji w dziale I jest intensywna reprodukcja, przy zastosowaniu nowej techniki. Mówca uważa więc, że jego stanowisko było słuszne i nie może zgodzić się z krytyką dokonaną w referacie.

Inni dyskutanci podkreślali, że reprodukcji rozszerzonej ekstensywnej nie należy przeciwstawiać reprodukcji rozszerzonej intensywnej, gdyż szczególnie w praktyce budownictwa socjalizmu reprodukcja rozszerzona dokonywa się zawsze na bazie nowej techniki, wywołuje wzrost wydajności pracy. Zastosowanie nowej techniki, zastępowanie starej techniki przez nową jest zawsze wyrazem intensywnej reprodukcji rozszerzonej.

*

W dyskusji wypłynęło szereg zagadnień charakteru ogólnoteoretycznego. Tow. Ölssner w jednym ze swoich artykułów rozwinął tezę o istnieniu w okresie przejściowym dwu podstawowych praw ekonomicznych, podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, które posiada coraz szerszą przestrzeń działania, oraz podstawowego prawa kapitalizmu — prawa wartości dodatkowej. Jeden z dyskutantów dopatrywał się w referacie „resztek“ tych poglądów i polemizował z nimi, uważając, że w okresie przejściowym działa tylko jedno podstawowe prawo ekonomiczne.

Zastanawiano się również nad zagadnieniem siły roboczej jako towaru w układzie kapitalistycznym. Jeszcze przed konferencją niektórzy jej uczestnicy wysuwali tezę, że siła robocza przestała już być towarem w układzie kapitalistycznym, gdyż państwo reguluje taryfy płac, płace w tym układzie nie różnią się w zasadzie — w swojej wysokości — od płac w przedsiębiorstwach państwowych, nie ma w NRD rezerwowej armii przemysłowej, robotnicy pracujący w przedsiębiorstwach kapitalistycznych należą do klasy, która już nie jest pozbawiona własności, która stoi na czele państwa. Te tezy — choć nie wygłoszone na konferencji — były jednak przedmiotem żywej krytyki. Mówcy wskazywali, że bez siły roboczej jako towaru nie ma kapitału i układu kapitalistycznego. Niektórzy dyskutanci posuwali się dalej, twierdząc, iż marksowskie prawo płac roboczych działa w pełni w układzie kapitalistycznym.

Dyskutowano również sprawę bazy ekonomicznej okresu przejściowego, niektórzy dyskutanci uważali, że w okresie przejściowym istnieje „baza mieszana“ i w związku z tym „mieszana nadbudowa“, zawierająca w sobie elementy socjalizmu (przeważające) i kapitalizmu. Inni mówcy — np. prof. Naumann, kierownik katedry ekonomii politycznej Uniwersytetu Berlińskiego — ostro polemizowali z tymi tezami, uważając je za rewizję marksizmu w najbardziej podstawowych sprawach. Prof. Naumann dowodził, że ani baza, ani też nadbudowa nie posiada mieszanego charakteru, jest to baza społeczeństwa budującego socjalizm, posiada ona charakter socjalistyczny.

*

Szeroka dyskusja rozwinęła się wokół zagadnienia dynamiki rozwoju gospodarczego NRD i Niemiec Zachodnich, w szczególności wokół problematyki stałości waluty w obu państwach. W tej sprawie wypowiedzieli się na plenum profesorowie Kohlmei, Lemnitz, J. Schmidt oraz szereg innych dyskutantów, była ona też tematem gorącej dyskusji w sekcji.

Dyskutanci stwierdzili fakt umocnienia się waluty NRD. Czynnikiem tego umocnienia były: wzrost produkcji o 76% w 1954 r. w porównaniu z rokiem 1950, znaczne przekroczenie planów w stosunku do okresu przedwojennego (średnia wydajność z ha w Republice 27 q, w Turynii średnia wydajność z ha 40q), znaczny wzrost hodowli, poważny wzrost masy towarowej — mimo spadku wielokrotnego cen — ogólna masa towarowa wzrosła z 25 mld m. w r. 1950 do prawie 30 mld m. w 1954 r. w cenach bieżących, wzrósł też asortyment towarów, znacznie zmniejszyła się rola elementów spekulacyjnych², wzrosła dyscyplina finansowa i podatkowa.

Równocześnie, jak stwierdzili dyskutanci (Kohlmei), nastąpił wzrost masy pieniężnej, znajdującej się w cyrkulacji, z 3,5 mld m. w sierpniu 1953 r. do 4,5 mld m. w styczniu br.

Mówcy analizowali przyczyny tego stanu rzeczy. Częściowo wynika to ze wzrostu masy towarowej oraz ze wzrostu roli produkcji prywatnej, która korzysta przeważnie z obrotu gotówkowego.

Wzrost masy pieniężnej jest częściowo wynikiem wzrostu akumulacji pieniężnej w prywatnych rękach. Dochody chłopów wzrosły o około 250%, rzemieślników o 60%, płace wzrosły o 45% (od 1950 do 1954 r.). Posiadając stosunkowo wysokie dochody, prywatni producenci chętnie kupują towary droższe, wzrósł popyt na lepsze gatunki mebli, motocykle, samochody osobowe; groszauerzy chętnie kupowaliby — zwłaszcza wobec braku najemnej siły roboczej — traktory i inne narzędzia produkcji tego typu. Państwo jednak dostarcza tego rodzaju narzędzia produkcji tylko socjalistycznemu sektorowi gospodarki rolniczej i nie sprzedaje nowych traktorów kułakom.

Powstaje wobec tego sprzeczność między rosnącą akumulacją środków pieniężnych a możliwością (ograniczoną) realnej akumulacji.

Akumulacja środków pieniężnych w rękach prywatnych przedsiębiorców (kupców, kułaków, kapitalistów miejskich itp.) staje się źródłem możliwych spekulacji i nielegalnych machinacji walutowych, stanowi potencjalną groźbę dla stałości waluty.

Wszystko to wymaga przemysłanej polityki ekonomicznej, której zadaniem jest wpływać regulując na cyrkulację i akumulację środków pieniężnych. Szczególne znaczenie dla tej walki posiada wzrost produkcji przedsiębiorstw uspołecznionych, ulepszenie jej jakości, obniżenie kosztów własnych, prawidłowa polityka cen. Dzięki tym czynnikom oraz rozwojowi stosunków handlowych z obozem socjalizmu waluta NRD jest mocna i trwała, jak nigdy w historii Niemiec.

Sytuacja gospodarcza Niemiec Zachodnich przedstawia się na pierwszy rzut oka pomyślnie; produkcja środków produkcji przekroczyła w ub. r. stan z 1936 r. o 124%, produkcja środków konsumpcji wzrosła o 61%, cała produkcja przemysłowa wzrosła o 87%, bezrobocie — aczkolwiek ciągle jeszcze przekracza znacznie, według ofi-

² Posiada to szczególnie wielkie znaczenie w NRD. Wskutek podziału Berlina na dwie części, demokratyczną i kapitalistyczną, elementy spekulacyjne dokonywały masowych zakupów w Berlinie wschodnim, by wygrywać różnicę cen sprzedawców z zyskiem w Berlinie zachodnim. Elementy kapitalistyczne i spekulacyjne wymieniały również marki wschodnie na dolary, funty, marki zachodnie itp. w celach tezauryzacji.

cyjnych nawet danych, milion osób — jest jednak mniejsze niż w poprzednich latach.

W czym tkwią przyczyny tego poważnego wzrostu produkcji przemysłowej Niemiec Zachodnich? Przede wszystkim wzrósł handel zagraniczny — jak wynika z urzędowych danych — z prawie 20 mld m. w 1950 r. do 34,5 mld m. w 1953 roku, przy czym rok 1954 wykazywał dalsze tendencje wzrostu. Aktywny bilans handlu zagranicznego spowodował, że Niemcy Zachodnie przekształciły się z kraju dłużniczego w kraj wierzycielski. Zapasy złota i obcych dewiz w *Bank Deutscher Länder* wzrosły poważnie i wynosiły w grudniu ub. r. 2581 mln marek w złocie, 7542 mln m. w należnościach od zagranicznych banków oraz 830 mln m. w zagranicznych wekslach i czekach.

Na pierwszy rzut oka wydaje się więc, że sytuacja gospodarcza Niemiec Zachodnich jest świetna. Jednak w gospodarce tej zawarty jest szereg głębokich sprzeczności.

Niemiecka gospodarka kapitalistyczna rozwija się w sytuacji, gdy inne kraje kapitalistyczne odczuwają już trudności ekonomiczne, gdy — szczególnie w USA — występują pierwsze oznaki ekonomicznego kryzysu nadprodukcji.

Te trudności ekonomiczne świata kapitalistycznego nie mogą pozostawać bez wpływu na dalszy rozwój gospodarki w Niemczech Zachodnich. Kapitał monopolistyczny w Niemczech Zachodnich wykazał dlatego tak poważny wzrost eksportu, że na gruncie masowych inwestycji w przemyśle finansowanym za pomocą zysków wojennych, dotacji państwowych, przywozu kapitału amerykańskiego udało się osiągnąć morderczą intensyfikację pracy i uzyskać znacznie niższe ceny od cen światowych. Ogólne jednak rozmiary handlu światowego ulegają skurczeniu, eksport krajów kapitalistycznych wynosił w I kwartale 1951 roku prawie 19 mld dol., w pierwszym zaś kwartale 1954 r. 18 mld dol., podczas gdy w 1953 r. wynosił on w pierwszym, drugim i trzecim kwartale po 17,7 mld dol., a w czwartym kwartale 19,4 mld dol. W ten sposób eksport niemiecki wzrastał w okresie ogólnej stagnacji kapitalistycznego handlu światowego, a nawet jego spadku. Rzecz oczywista, że tego rodzaju wzrost nie może być trwały i że musi on wywołać szereg trudności. Kraje, do których Niemcy Zachodnie wywożą swoje towary, nie mają czym płacić i ogromne należności są w chwili obecnej zamrożone.

Z kraju wypływa potok towarów, których wywóz jest finansowany przez *Bank Deutscher Länder*, emitujący wobec tego znaczną ilość pieniędzy papierowych, a do kraju nie wpływa w zamian za to dostateczna ilość realnych wartości. Rośnie więc rozpiętość między masą towarową a masą pieniężną. Ilość pieniędzy znajdujących się w cyrkulacji (wraz z czekami, otwartymi kontami bankowymi itp.) wzrosła z 13 miliardów m. (w 1948 r.) do 34 miliardów m. w grudniu 1954, a więc prawie trzykrotnie. Równocześnie rośnie zadłużenie Niemiec Zachodnich wobec USA z 14½ milarda m. (przed wojną) do 37 mln m. obecnie, a same procenty zapłacone w ubiegłym roku wyniosły 1,535 mld m. w złocie i w dewizach. Ogromne zadłużenie kraju wobec amerykańskich monopolistów stanowi poważną potencjalną groźbę dla stałości waluty. Wystarczą pierwsze poważniejsze oznaki kryzysu i paniki z nim związanej, by kapitałiści poczęli wycofywać swoje należności i podważyli w ten sposób równowagę walutową.

Rząd Adenauera, finansując inwestycje i eksport, nie może za pomocą normalnych dochodów pokryć swoich wydatków. Rośnie wewnętrzne zadłużenie państwa, które sięga 30 miliardów marek, rosną też deficyty budżetowe, które przekroczyły już w ciągu ostatnich lat sumę 8 miliardów marek.

Wzrostowi produkcji przemysłowej nie towarzyszy odpowiedni wzrost siły nabywczej ludności. Jak oceniają dyskutanci, mimo ogromnego wzrostu intensywności pracy, płace realne są jeszcze ciągle niższe od poziomu przedwojennego (w porównaniu z 1936 r. o jakie 10⁰%, w porównaniu z 1929 r. o jakie 25⁰%), niskie są dochody innych warstw pracujących. Równocześnie rosną podatki (tak np. podatek obrotowy wzrósł z 9 mld w 1950 do 15 mld m. w 1953 r.), a w ostatecznym rezultacie daje się już obecnie zauważyć maskowany i zaprzeczany przez oficjalną statystykę, lecz jednak istniejący — wzrost cen, wzrost komornego itp.

Do tych czynników, które już obecnie podważają stałość waluty zachodnio-niemieckiej i wskazują na istnienie skrytych tendencji inflacyjnych, dojdą w najbliższych latach ogromne koszty remilitaryzacji ekonomiki, oceniane przez burżuazyjnych ekonomistów na 125—130 miliardów m. w ciągu trzech lat, to jest ponad 40 miliardów rocznie, podczas gdy wysokość całego dotychczasowego budżetu wynosiła (np. w 1954 r.) 28 mld m. Rzecz oczywista, militaryzacja ekonomiki będzie wymagała dalszego wzrostu podatków, będzie też powodowała wzrost kosztów produkcji, odbierze więc przemysłowi zachodnio-niemieckiemu jeden z najważniejszych atutów jego siły ekspansywnej na rynkach światowych. Równocześnie wzrost wyzysku wywołuje wzmożoną walkę klasową przeciwko wyzyskowi i remilitaryzacji ekonomiki. Strajki w Niemczech Zachodnich już dawno nie miały takiego natężenia i ostrości jak obecnie.

*

W dyskusji wystąpił weteran niemieckich postępowych ekonomistów, stary (obecnie 82-letni) działacz niemieckiego ruchu robotniczego tow. Herman Duncker. Tow. Duncker był autorem popularnego podręcznika ekonomii politycznej, który ukazał się jeszcze w pierwszych latach naszego stulecia. Razem z Różą Luksemburg był wykładowcą ekonomii politycznej w centralnej szkole partyjnej SPD jeszcze w czasach Bebla i Wilhelma Liebknechta; jednym z jego uczniów był wtedy tow. Pieck Nic dziwnego, że tow. Duncker cieszy się ogromnym szacunkiem wśród niemieckich postępowych ekonomistów, którzy widzą w nim żywe wcielenie najlepszych tradycji niemieckiego ruchu robotniczego.

Tow. Duncker powołał się na znaną wypowiedź Lenina z 1918 r., kiedy w Rosji panowały ogromne trudności gospodarcze, a klasa robotnicza i żołnierze Armii Czerwonej nieraz niedojadali.

W tym to okresie Lenin mówił o wielkim celu, do którego zmierzamy, o komunizmie, o obfitości dóbr, które wywalczymy dla wszystkich członków społeczeństwa. Lenin mówił, że komunista musi umieć czasami — nie tracąc realnego gruntu pod nogami — marzyć. Często — stwierdza mówca — powołujemy się na słowa Lenina, że trzeba łączyć entuzjazm z materialnym zainteresowaniem, lecz za mało budzimy entuzjazmu dla naszej wielkiej sprawy. Pograżeni w ciężkiej walce o sprawy dnia dzisiejszego, zbyt mało pokazujemy ludziom, zwłaszcza młodzieży, wielkie perspektywy naszego rozwoju, cel naszego wielkiego wysiłku. Młodzież musi być zapalona entuzjazmem, wielkością naszych zamierzeń. Trzeba więcej i śmielej mówić o przyszłości, pokazywać nasz naród odrodzony w rezultacie jego własnego wysiłku.

*

Podsumowania dyskusji dokonał tow. Ölsner. Mówca podkreślił jako pozytywną cechę dyskusji jej wielką swobodę, ostry i krytyczny charakter, jej szczerą pasję, głębokie sięganie do najważniejszych problemów teorii i praktyki.

Zarzucono referentowi, że zbyt ostro krytykował poszczególne poglądy ekonomistów, zwłaszcza młodych. Mówca podkreśla, że tam, gdzie chodzi o podstawowe tezy marksizmu-leninizmu, krytyka musi być ostra, co nie wyklucza przyjaznego ustosunkowania się do krytykowanych. Dyskusja ostra i pryncypialna może tylko pomóc towarzyszom popełniającym poważne błędy w ich przewycięzeniu.

Wiele jest jeszcze zagadnień, które nie zostały na konferencji do końca przedyskutowane; do takich zagadnień należy ocena sytuacji i rozwoju gospodarki w Niemczech Zachodnich. Tu dopuszcza się wiele uproszczeń. Gdyby tak posłuchać niektórych mówców, mogłoby się wydawać, że USA nic innego nie robią, tylko ciągle obdarowują Niemcy Zachodnie. Tymczasem fakty wskazują, że tak nie jest. Zyski monopolów amerykańskich w Niemczech Zachodnich są ogromne. Działalnością amerykańskich monopolii kieruje podstawowe prawo ekonomiczne współczesnego kapitalizmu.

Wszyscy zgodzili się, że w rolnictwie NRD istnieje renta różniczkowa, natomiast renta absolutna była przedmiotem sporów. Tow. Ölsner uważa, że renta absolutna — choć nie stanowi elementu cen produktów rolnych — jednak istnieje. Istnieje cena ziemi, która jest jeszcze kupowana i sprzedawana, istnieje czynsz dzierżawny, ziemia stanowi jeszcze dalej własność prywatną, nie zostało jeszcze zlikwidowane zacofanie rolnictwa w stosunku do przemysłu. Niemniej jednak nie działa już prawo przeciętnej stopy zysku, w gospodarce uspołecznionej — nie działa prawo wartości dodatkowej. Niezależnie więc od ostatecznego wyniku dyskusji w obu wypadkach renta absolutna „zdecydowanie różni się od renty absolutnej“ w rolnictwie kapitalistycznym.

Kwestionowano w dyskusji znaczenie i postępowość wolnego rynku chłopskiego, twierdzono, że wolny rynek nie oddziałuje jako bodziec wzrostu produkcji rolnej. W chwili obecnej — stwierdza mówca — rynek chłopski nie odgrywa jeszcze tej roli, gdyż jest zbyt ograniczony przez zarządzenia administracyjne, przez nadmiernie rozbudowane planowanie. Jeżeli dokonamy w tej sprawie zmiany, to zmieni się również rola rynku chłopskiego.

Tow. Ölsner polemizuje z niektórymi тезami przemówienia prof. Behrensa. W szczególności prof. Behrens nie ma racji — zdaniem mówcy — że wzrost wydajności pracy przy równoczesnym spadku rentowności przedsiębiorstwa jest fałszywym wzrostem wydajności pracy. Jeżeli przy zastosowaniu nowej techniki pozostawiamy stare normy, to rentowność przedsiębiorstwa musi maleć. Również pewne anormalne zjawiska w dziedzinie struktury cen mogą wywołać spadek rentowności przedsiębiorstw przy wzroście wydajności pracy. Mówca wątpi też w słuszność tezy o mierzeniu wydajności pracy bezpośrednio w jednostkach czasu. Byłoby to zbyt skomplikowane i wymagałoby zbyt wielkiego rozrostu aparatu urzędniczego.

Tow. Ölsner broni tezy o istnieniu dwóch podstawowych praw ekonomicznych w okresie przejściowym. Nie można wprowadzić porównać zakresu działania podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu z zakresem działania podstawowego prawa ekonomicznego kapitalizmu. Skoro jednak istnieje układ kapitalistyczny, to działają w nim prawa ekonomiczne kapitalizmu. Zakres ich działania jest ograniczony, lecz charakter tych praw pozostaje kapitalistyczny. Czy wszystkie prawa ekonomiczne, działające w tym sektorze, posiadają tę samą wagę? Nie, odpowiada tow. Ölsner, nie wszystkie. Cel produkcji w układzie kapitalistycznym jest określony przez prawo wartości dodatkowej. To prawo jest więc podstawowym prawem ekonomicznym układu kapitalistycznego. Ci, którzy zaprzeczają istnieniu dwóch podstawowych praw ekonomicznych w okresie przejściowym — zdaniem mówcy — pomniejszają znaczenie układu kapitalistycznego w NRD.

Tow. Ölsner polemizował również z tezą niektórych dyskutantów głoszących, że w sektorze kapitalistycznym działa w pełni marksowskie prawo płac roboczych (Lohngesetz). Towarzysze ci nie uwzględniają faktu, że płaca robocza jest to przekształcona forma ceny siły roboczej. Na wysokość ceny siły roboczej poważny wpływ wywiera stosunek popytu i podaży tego towaru. W okresie przejściowym stosunek ten kształtuje się na korzyść sprzedawców siły roboczej. Trzeba przy tym uwzględnić, że związki zawodowe, korzystające z pełnego poparcia państwa, otaczają opieką robotników pracujących w przedsiębiorstwach kapitalistycznych, państwo chroni tych robotników. Tow. Ölsner poddał krytyce niektóre wypowiedzi dyskutantów w sprawie marksowskiej teorii reprodukcji. Należy odróżnić — oświadczył mówca — stanowisko Wolfa, który w zasadzie stoi na gruncie marksowskiej teorii reprodukcji i bronił jej, od stanowiska Hessla, który rewidował tę teorię. Jednak tow. Wolf, rozwijając swój pogląd o ekstensywnej i intensywnej reprodukcji rozszerzonej, przeciwstawiając jedną drugiej, ułatwił Hesslowi przejście do obrony swoich błędnych pozycji w nowym sformułowaniu.

Na zakończenie tow. Ölsner wezwał ekonomistów do dalszego pogłębionego studiowania i analizowania procesów gospodarczych, do dalszych twórczych dyskusji i prac badawczych, do bliższego związku z praktyką i masami.

*

Konferencja teoretyczna ekonomistów NRD wykazała poważny wzrost ideowy i teoretyczny naszych niemieckich kolegów. Uczestnicy konferencji wynieśli z niej ogromne korzyści, wzbogacili swą znajomość teorii i praktyki, poznali szereg nowych problemów. Żywa wymiana poglądów dała wszystkim uczestnikom konferencji możliwość głębszego spojrzenia na rzeczywistość, pokazała im nowe zagadnienia zasługujące na dalsze opracowanie.

Z ogromną satysfakcją obserwowaliśmy te wszystkie przejawy rozwoju nauk ekonomicznych w bratniej Niemieckiej Republice Demokratycznej.

STANISŁAW WITKOWSKI

Posiedzenia naukowe w Instytucie Nauk Społecznych poświęcone 10-leciu Polski Ludowej

W dniach 26 lutego i 18 marca 1955 roku w Instytucie Nauk Społecznych przy KC PZPR odbyły się posiedzenia naukowe zorganizowane przez Katedrę Ekonomii Politycznej w związku z dziesięcioleciem Polski Ludowej.

Na pierwszym posiedzeniu wygłoszono dwa referaty: R. Gradowskiego — *Rola i miejsce Polski burżuazyjno-obszarniczej w systemie kapitalizmu światowego*¹ i S. Bialera — *Znaczenie międzynarodowych stosunków ekonomicznych nowego typu dla budownictwa podstaw socjalizmu w Polsce Ludowej*.

S. Bialer podkreślił, że istnienie obozu państw typu socjalistycznego stanowi główny czynnik specyfiki procesu budownictwa socjalizmu w Polsce i w innych krajach demokracji ludowej, w odróżnieniu od warunków, w jakich budował socjalizm Związek Radziecki.

Referent podjął próbę teoretycznej analizy roli międzynarodowych stosunków ekonomicznych nowego typu jako siły napędowej budownictwa socjalizmu w krajach demokracji ludowej i zasadniczego czynnika samodzielności tych krajów w stosunku do kapitalistycznego otoczenia umożliwiającego im przewyżczenie gospodarczych następstw imperialistycznej polityki z pozycji siły. Omówił też znaczenie międzynarodowego podziału pracy na rynku socjalistycznym, jego wpływ na racjonalne wykorzystanie zasobów każdego z krajów obozu socjalizmu.

Referent określił pomoc udzieloną przez państwa bardziej rozwinięte gospodarczo państwom słabszym jako istotną cechę międzynarodowych stosunków ekonomicznych nowego typu, a następnie omówił rolę Związku Radzieckiego, jako ośrodka pomocy dla wszystkich innych ogniw socjalistycznej gospodarki światowej. S. Bialer zatrzymał się przede wszystkim na pomocy radzieckiej dla Polski Ludowej, jej formach i znaczeniu w różnych okresach naszego rozwoju ekonomicznego. W szczególności referent przedstawił rozmiary i charakter radzieckich dostaw inwestycyjnych, omówił rolę kredytu radzieckiego i pomocy naukowo-technicznej.

W dyskusji nad referatami R. Gradowskiego i S. Bialera zabrało głos 7 osób.

Dr B. Kłapkowski z Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, nawiązując do referatu R. Gradowskiego, zajął się charakterystyką rabunkowej polityki zagranicznych eksporterów kapitału do Polski przedwrześniowej na przykładzie pożyczki stabilizacyjnej z 1927 r.

Prof. T. Łychowski przeciwstawił negatywnemu wpływowi importu kapitału w Polsce przedwrześniowej rolę kredytów radzieckich w ostatnim dziesięcioleciu, zatrzymując się w szczególności na znaczeniu kredytów i dostaw radzieckich dla rozwoju źródeł akumulacji w Polsce Ludowej.

¹ Tekst referatu z nieznacznymi zmianami drukujemy na str. 100.

Analizując szereg zagadnień związanych z wywozem kapitału, prof. Łychowski postawił ciekawy problem: dlaczego kapitał zagraniczny sprowadzany do Polski przedwrześniowej nie przyczynił się na żadnym odcinku do rozwoju gospodarczego (powodował dalszą regresję), podczas gdy na ogół wywóz kapitału do krajów słabo rozwiniętych powodował jednak — wprawdzie ograniczony i pełen sprzeczności — rozwój niektórych gałęzi produkcji. Prof. Łychowski powołał się przy tym na przykład Węgier, które importowały kapitał w okresie międzywojennym i osiągnęły postępy na niektórych odcinkach gospodarki, m. in. w przemyśle.

Problem postawiony przez prof. Łychowskiego podjął prof. J. Zawadzki, który przyczyny tego zjawiska widzi w fakcie, iż Polska międzywojenna — jako kraj średniego szczebla rozwoju kapitalizmu — była dostatecznie przygotowanym terenem eksploatacji dla obcych kapitałów. Nie musiały one wobec tego zaczynać w Polsce od podstaw, tak jak w krajach kolonialnych, gdzie po to, aby można było grabić, np. bogactwa naturalne, trzeba zbudować sieć transportową, porty itp. W Polsce potrzeby tej nie było i dlatego obcy kapitał nie przyczynił się w żadnym stopniu do rozwoju gospodarki, zwłaszcza przemysłu. Cóż więc działo się z kapitałem skoro nie przyczynił się on do wzrostu inwestycji? Zdaniem mówcy, kapitał ten uzupełniał w poważnym stopniu brak kapitałów obrotowych przedsiębiorstw, a znaczna jego część szybko wracała z pokaźnymi zyskami z powrotem za granicę.

A. Jędruszczak z Uniwersytetu Warszawskiego omawiała problem militaryzacji ekonomiki Polski w okresie dwudziestolecia i wpływ militaryzacji na sytuację gospodarczą w różnych okresach.

M. Dynier z INS mówił o roli kapitału amerykańskiego, hamującego rozwój przemysłu w Polsce międzywojennej. Omawiając problem kapitalistycznej industrializacji wskazał na fakt, iż w warunkach późnego kapitalizmu industrializacja może dokonywać się jedynie na podstawie ujarzmienia i podbojów innych krajów (jako przykład wymienił Japonię i Włochy).

Z. Kamecki z Wydziału Handlu Zagranicznego SGPiS polemizował z tezą referatu S. Bialera, jakoby międzynarodowy podział pracy w ramach obozu socjalizmu już ukształtował się, podczas gdy, jego zdaniem, podział ten dopiero powstaje. Podniósł również problem, dlaczego stosunki na nowym rynku międzynarodowym mają wyraźnie charakter socjalistyczny, gdy ekonomika poszczególnych krajów (oprócz ZSRR) ma jeszcze charakter wieloukładowy. Zdaniem mówcy jest to rezultat socjalistycznego monopolu handlu zagranicznego.

Prof. Krynicki z Wydziału Handlu Zagranicznego SGPiS omówił zasadniczą odmienność kapitalistycznego i socjalistycznego handlu zagranicznego, zatrzymując się w szczególności na zagadnieniu podporządkowania handlu zagranicznego krajów socjalistycznych podstawowemu prawu ekonomicznemu socjalizmu. Poruszył również niektóre aspekty działania prawa wartości na nowym rynku.

Na zakończenie referencji ustosunkowali się do niektórych problemów poruszonych w dyskusji.

*

Tematem drugiego posiedzenia było omówienie referatu K. Łaskiego — *Stosunek między akumulacją a spożyciem w Polsce Ludowej w świetle wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu*².

² Referat K. Łaskiego — z nieznacznymi zmianami — zostanie zamieszczony w następnym numerze „Ekonomisty”. (Red.)

J. Pajestka z Uniwersytetu Warszawskiego krytycznie ustosunkował się do niektórych metod obliczeniowych zastosowanych w referacie, zwłaszcza zaś do metody przechodzenia od cen niezmiennych do cen bieżących dla szacunku dynamiki funduszu akumulacji i funduszu spożycia.

Omawiając problem proporcji między działem I i działem II mówca zaznaczył, iż jego zdaniem prawidłowość szybszego tempa wzrostu produkcji środków produkcji występuje najwyraźniej przy porównaniu dynamiki produkcji środków pracy (i surowców dla nich) i produkcji środków spożycia (i surowców dla nich).

J. Rutkowski (WSE Szczecin), poruszając zagadnienie wydajności i intensywności pracy krytykował tezę referenta, że każdy wzrost produkcji, który nie jest wynikiem wzrostu zatrudnienia stanowi rezultat wzrostu wydajności pracy; w związku z tym postawił problem czy w naszych warunkach można abstrahować od takiego momentu, jak stopień intensywności pracy. Mówca poruszył również problem dynamiki wydajności pracy w rolnictwie oraz sprawę udziału zużycia środków produkcji, a przede wszystkim środków pracy, w całości nakładów na jednostkę produkcji.

Kand. nauk A. Łukaszczyk z WSE w Stalinogrodzie zarzucił referentowi, że nie zajął wyraźnego stanowiska wobec podstawowego problemu referatu, a mianowicie czy podział dochodu narodowego w Polsce odbywał się zgodnie z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu.

Dr B. Kłapkowski z AGH — Kraków omówił zagadnienie szacunku dynamiki akumulacji na podstawie danych o dynamice inwestycji. Mówca wysunął również postulat oceny rozmiarów inwestycji nie tylko z punktu widzenia finansowego lecz również rzeczowego.

Do problemu tego nawiązał J. Mahl z Wrocławia, który między innymi omówił zagadnienie tzw. „poślizgu inwestycyjnego“ oraz sprawę likwidacji rozpiętości między rzeczowym i finansowym wyrazem realizacji planu inwestycyjnego. Mówca wyraził wątpliwość co do podanych w referacie liczb charakteryzujących spadek udziału nakładów pracy w sferze obrotu towarowego w Polsce Ludowej w porównaniu z okresem przedwojennym. Dane referatu są zbyt optymistyczne, gdyż pominięto przy porównaniu rzemiosło.

W. Sadowski z Zakładu Nauk Ekonomicznych PAN poświęcił swoje przemówienie głównie teoretycznemu problemowi optymalnej korelacji akumulacji i spożycia, co nie zostało — jego zdaniem — właściwie naświetlone w referacie, przede wszystkim wskutek zbyt powierzchownej analizy czynnika czasu. Analiza taka powinna prowadzić z jednej strony do odróżnienia spożycia bieżącego od spożycia przyszłego, a z drugiej strony do odróżnienia akumulacji bieżącej od akumulacji przyszłej. Tylko taki podział umożliwiłby, zdaniem mówcy, sformułowanie ogólnych przesłanek optymalnej korelacji akumulacji i spożycia. Poruszając zagadnienie badania wielkości i dynamiki spożycia, W. Sadowski wysunął tezę, że należy odróżniać spożycie, którego źródłem jest majątek narodowy (np. domy mieszkalne zbudowane w poprzednich latach) od spożycia, którego źródłem jest bieżący dochód narodowy. Zdaniem mówcy, nakłady na inwestycje konsumpcyjne wchodziły do spożycia bieżącego w miarę tego, jak następuje ich amortyzacja. Dlatego spożycie rzeczywiste i bieżący fundusz spożycia nie są wielkościami identycznymi.

W. Herer z PKPG omówił wpływ struktury zatrudnienia na wielkość dochodu narodowego. Z punktu widzenia tworzenia dochodu narodowego istotny jest nie tylko podział na sferę produkcyjną i nieprodukcyjną, ale również proporcje zatrudnienia w sferze produkcji (stosunek między zatrudnionymi bezpośrednio w produkcji i aparatem administracyjnym). Nawiązując do dyskusji na temat roli wydajności pracy, mówca zwrócił uwagę na to, że wzrost społecznej wydajności pracy

w Polsce, w porównaniu z okresem przedwojennym, wynika nie tylko ze wzrostu wydajności pracy w przemyśle i w rolnictwie, ale również ze zmian w proporcjach zatrudnienia między przemysłem a rolnictwem na korzyść przemysłu. W związku z tym omówił perspektywy stosunku między poziomem wydajności pracy w przemyśle i w rolnictwie socjalistycznym. Mówca poruszył również problem różnic w poziomie wydajności pracy w przemyśle różnych krajów obozu socjalizmu z punktu widzenia korzyści kooperacji i specjalizacji w ramach rynku socjalistycznego.

L. Pomerski (Politechnika Warszawska) przedstawił, między innymi w oparciu o marksofskie schematy reprodukcji rozszerzonej, metodę matematycznego dowodu prawa przeważającego wzrostu działu I.

Prof. W. Brus nawiązał do problemu stosunku między finansowym a rzeczowym wyrażeniem akumulacji, a następnie omówił proporcje udziału rolnictwa i przemysłu w produkcji globalnym i dochodzie narodowym, wysuwając tezę, że wskutek niesłusznej wyceny nietowarowej części produkcji rolniczej udział rolnictwa jest zaniżony. Polemizował z tezą, jakoby szybsze tempo wzrostu działu I występowało tylko wówczas, kiedy rośnie udział funduszu akumulacji w dochodzie narodowym. Zdaniem mówcy, błędna ta teza, podważająca w istocie prawo przeważającego wzrostu produkcji środków produkcji, wypływa z innej błędnej tezy — o szybszym tempie wzrostu dochodu narodowego niż produktu globalnego (pod względem wartości). Prof. Brus zaznaczył, iż jego zdaniem produkcji rolniczej nie należy zaliczać do działu I.

J. Główny z INS omówił niektóre teoretyczne zagadnienia spożycia w socjalizmie, a następnie zatrzymał się nad postawioną w referacie tezą, że już w trakcie industrializacji stopa życiowa, biorąc pod uwagę tendencję zasadniczą, rośnie nieustannie. Mówca poddał szczegółowej analizie szereg przeciętnych wskaźników poziomu spożycia, przede wszystkim z punktu widzenia porównań między poziomem spożycia w Polsce przedwojennej i w Polsce Ludowej oraz porównań między różnymi krajami, a także z punktu widzenia klasowej struktury spożycia.

IGNACY BOREJDO

O książce Henryka Fiszla „Czynniki i rezerwy przyspieszania krążenia środków obrotowych w gospodarce Polski Ludowej“

H. Fiszel, Czynniki i rezerwy przyspieszania krążenia środków obrotowych w gospodarce Polski Ludowej, Warszawa, 1954, str. 209.

Praca pt. *Czynniki i rezerwy przyspieszania krążenia środków obrotowych w gospodarce Polski Ludowej* ukazała się w okresie, kiedy polska gospodarka narodowa rozpoczęła z inicjatywy Partii i pod jej kierownictwem zdecydowaną walkę o obniżenie kosztów własnych. Autor poza centralnym problemem porusza w swej pracy również szereg innych istotnych i ważnych zagadnień, nurtujących ekonomikę naszego przemysłu.

Pierwszy rozdział poświęcony jest omówieniu i wyjaśnieniu podstawowych pojęć ekonomicznych, mających bezpośredni związek z zasadniczym tematem — walką o przyspieszenie krążenia środków obrotowych.

Rozdziały drugi i trzeci poświęcone są analizie czynników i rezerw przyspieszenia krążenia środków obrotowych oraz warunkom i metodom uruchomienia tych rezerw w hutnictwie polskim. Zdawałoby się więc, że praca przeznaczona jest wyłącznie na użytek pracowników naszego hutnictwa. Pogląd taki byłby niesłuszny. Przykłady zaczerpnięte z bogatej praktyki hut posłużyły autorowi jako ilustracje tez, obszernie omawianych i uzasadnianych w teoretycznym rozdziale pierwszym i w „praktycznych“ dwóch następnych rozdziałach, odnoszących się również i do innych działów produkcji. Z tego punktu widzenia książka posiada jednakowo doniosłe znaczenie zarówno dla pracowników „podstawy podstaw“ naszej gospodarki narodowej — hutnictwa, jak dla pracowników pozostałych gałęzi przemysłu.

Autor dał dowód, że i nie-hutnik może głęboko wniknąć i zrozumieć techniczną problematykę tak skomplikowanego przemysłu, jakim jest hutnictwo.

Praca napisana jest stylem prostym i jasnym, co jest jej dużą zaletą. Czyta się ją łatwo i z zainteresowaniem. Ze względu na swą treść praca powinna się stać podręczną książką każdego pracownika gospodarczego. Pomoże ona lepiej i skuteczniej walczyć o realizację najważniejszego zadania przemysłu w chwili obecnej — obniżenia kosztów własnych produkcji.

W pierwszym rozdziale autor precyzuje takie pojęcia, jak: środki produkcji, środki pracy i przedmioty pracy. Wskazuje, że w ustroju kapitalistycznym zarówno środki pracy, jak i przedmioty pracy muszą przekształcić się w kapitał, aby mogły funkcjonować w procesie produkcji.

W warunkach ustroju socjalistycznego środki produkcji stanowią natomiast własność społeczną i służą realizacji celu produkcji socjalistycznej. Autor uzasadnia następnie konieczność występowania środków produkcji w pieniężnej formie oraz niezbędność dysponowania przez przedsiębiorstwo środkami obsługującymi prócz sfery produkcji (środki trwałe i środki obrotowe produkcyjne) sferę podziału i cyrkulacji. Stąd wynika definicja środków obrotowych przedsiębiorstwa socjalistycznego, sformułowana przez autora.

W części omawiającej ruch określony środków obrotowych autor wskazuje na różne formy, jakie przyjmują środki obrotowe w trzech stadiach ruchu określonego, analizuje różnice, jakie zachodzą między ruchem określonym kapitału, a ruchem środków obrotowych w socjalizmie. Z tej analizy wynika, że już w tym prostym zjawisku krążenia tkwią podstawowe różnice między kapitalizmem jako systemem wyzysku a ustrojem socjalistycznym, który wyzwala człowieka i stwarza mu warunki swobodnego nieograniczonego rozwoju. Już tu uwypuklają się podstawowe różnice między celem produkcji kapitalistycznej i celem produkcji w społeczeństwie socjalistycznym. Stosunki klasowe społeczeństwa kapitalistycznego znajdują swój wyraz we wszystkich fazach krążenia. Widzimy równocześnie, jak sprzeczności produkcji kapitalistycznej narastają w procesie krążenia i w końcu wybuchają w formie kryzysów gospodarczych.

Z drugiej strony autor wskazuje, jak w ustroju socjalistycznym przyspieszenie krążenia środków obrotowych służy realizacji podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu.

Struktura środków obrotowych zależy od gałęzi gospodarki narodowej i w każdej gałęzi kształtuje się zależnie od specyficznych cech przemysłu. W każdym jednak razie w socjalizmie przeważająca część środków obrotowych koncentruje się w sferze produkcji, natomiast w kapitalizmie sprawa się ma wręcz odwrotnie — większa część znajduje się w sferze cyrkulacji.

W części omawiającej związek między rotacją środków obrotowych a podstawowym prawem ekonomicznym kapitalizmu autor wykazuje, że przyspieszenie krążenia przynosi kapitalistom korzyści. Im szybsza rotacja środków obrotowych, tym większa masa wartości dodatkowej może być wyciśnięta z klasy robotniczej. W warunkach produkcji uspołecznionej przedstawia się to inaczej. Im większa szybkość krążenia środków obrotowych, tym mniej ich potrzeba do wykonania żądanej produkcji. Można wówczas przy wzroście produkcji mniejszą część akumulacji przeznaczyć na uzupełnienie środków obrotowych, co — przy danych rozmiarach inwestycji — jest równoznaczne z możliwością zwiększenia udziału spożycia w dochodzie narodowym. Przyspieszenie rotacji pozwala zatem podnieść stopę życiową ludności.

Autor na konkretnych przykładach pokazuje istniejące jeszcze w naszym przemyśle niezdrowe tendencje utrzymywania środków obrotowych na wysokim poziomie i poważne rezerwy gospodarcze, tkwiące w możliwości zmniejszenia udziału przyrostu środków obrotowych w akumulacji. Przykładami przytoczonymi z praktyki przemysłu polskiego i radzieckiego udowadnia tezę, że tempo przyrostu produkcji winno znacznie wyprzedzać tempo przyrostu środków obrotowych. Równocześnie autor

wskazuje na związek, jaki zachodzi między szybkością krążenia a obniżeniem kosztów własnych.

W końcowej części pierwszego rozdziału autor omawia metody obliczenia wskaźnika szybkości krążenia oraz przedstawia dyskusję, jaka na ten temat toczyła się w ZSRR, w której głos zabierali znani ekonomiści radzieccy. Na podstawie wyników tej dyskusji autor sugeruje metodę ustalania wskaźnika szybkości rotacji najbardziej odpowiadającą naszym warunkom, uzasadniając swe stanowisko przykładami. Zgadza się całkowicie z wywodami autora należałoby w tym miejscu tylko zwrócić uwagę na pewien mankament nautry czysto formalnej. Ujmując zależność wskaźnika szybkości krążenia od wielkości obrotu „ R ” i przeciętnego stanu środków obrotowych, autor wprowadza oznaczenie tej ostatniej wielkości w postaci symbolu „ PS ”. Symbol ten może wprowadzić (na pierwszy rzut oka) w błąd, gdyż według przyjętej w matematyce symbolistyki oznacza on iloczyn dwóch wielkości P i S . Byłoby słuszniej przeciętny stan środków obrotowych oznaczyć jednym symbolem, na przykład Sp . (S ze znacznikiem p).

Konkretna analiza rezerw przyspieszenia obiegu środków obrotowych w hutnictwie poprzedzona jest częścią teoretyczną, w której autor udowadnia, że przyspieszenie krążenia kapitału w jednym lub kilku przedsiębiorstwach kapitalistycznych jeszcze nie oznacza przyspieszenia krążenia w skali państwowej. W socjalizmie natomiast przyspieszenie ruchu okrężnego w poszczególnych przedsiębiorstwach jest równoznaczne z przyspieszeniem rotacji w skali ogólnopaństwowej.

Autor rozбивa całkowity czas obrotu na jego składniki — czas produkcji i czas cyrkulacji — dzieląc każdy z tych składników na jego szczegółowe elementy, jak: czas roboczy, czasy przerw, które określają cykl produkcji oraz czas przygotowań zapasów i czas realizacji. Stąd autor dochodzi do ustalenia podstawowych czynników przyspieszenia krążenia środków obrotowych: 1) skrócenie cyklu produkcyjnego, 2) zmniejszenie norm zużycia surowców i materiałów, paliwa, energii itp., 3) zmniejszenie zapasów materiałów, 4) przyspieszenie realizacji gotowej produkcji, 5) skrócenie czasu przygotowań surowców i materiałów do nowego cyklu produkcyjnego.

Wpływ każdego z wymienionych czynników autor rozpatruje na konkretnych przykładach zaczerpniętych z praktyki naszych hut.

Przytaczając tezę, że czas kalendarzowy cyklu produkcyjnego jest zawsze dłuższy od czasu obrotu środków zaangażowanych w produkcji niezakończonych, ponieważ nakłady na produkcję niezakończoną narastają stopniowo w ciągu cyklu produkcyjnego, autor równocześnie robi uwagę, że hutnictwo stanowi pod tym względem niejako wyjątek. Jako dowód przytacza warunki produkcji w walcowniach. Można by to samo powiedzieć o wielkich piecach, stalowniach itp., traktując je jako wydziały samodzielne.

Wydaje się, że nie jest rzeczą słuszną, aby dla jednej gałęzi przemysłu (przemysł maszynowy) rozpatrywać pełny cykl produkcyjny, a dla innej (hutnictwo) tylko fragment pełnego cyklu, tzn. walcownie.

Autor twierdzi, że mechanizacja jest w hutnictwie głównym czynnikiem skrócenia czasu. Teza ta budzi wątpliwości. Nie mniejszą a niejed-

nokrotnie większą rolę — odgrywa usprawnienie procesu technologicznego. Można by z tej dziedziny przytoczyć wiele przykładów świadczących o tym, że dokładna znajomość stali, jej zachowania się w czasie obróbki termicznej lub dokładna znajomość procesów fizykochemicznych, zachodzących np. w piecu martenowskim, pozwoliły na prawidłowe opracowanie procesu technologicznego, co w rezultacie dało bardzo duże skrócenie czasu trwania procesu produkcyjnego. W hutnictwie znane są procesy, które zostały w ten sposób skrócone kilkakrotnie w stosunku do czasu pierwotnego.

W części omawiającej rezerwy skrócenia cyklu produkcji wielkich pieców autor niepotrzebnie komplikuje analizę przez rozpatrzenie trzech wskaźników związanych ze sobą zależnością matematyczną.

Jeśli oznaczymy sumę objętości wszystkich wielkich pieców Vm^3 , rzeczywisty czas pracy w danym roku przez h w dobach kalendarzowych, całkowity czas w roku przez H w dobach, przez G roczną produkcję wiel-

kich pieców w tonach, wówczas $w_1 = \frac{G}{V \times H}$; $w_2 = \frac{G}{V \times h}$ gdzie

w_1 = wydajność z m^3 objętości pieca na dobę kalendarzową

w_2 = wydajność z m^3 objętości pieca na czas pracy pieca.

Wykorzystanie czasu kalendarzowego $f = \frac{h}{H}$. Stąd $\frac{w_1}{w_2} = \frac{h}{H} = f$, a więc $w_1 = w_2 f$. Wystarczy więc analizować zachowanie się dwóch wskaźników np. w_1 i f .

Ogólnie stwierdzić trzeba, że rezerwy, jakie istnieją w wydziałach wielkopiecowych, a możliwe do uruchomienia przez lepsze wykorzystanie objętości, są ogromne. Do uwag autora o przyczynach złego wykorzystania objętości wielkich pieców, jak na przykład: zasilanie rudą niesortowaną, nieuśrednioną, niedostateczną ilością aglomeratu, niedostateczną ilością dmuchu itp., można by jeszcze dorzucić kilka innych, jak na przykład: zasilanie niesortowanym i zanieczyszczonym topnikiem, niesortowanym koksem, wielkie braki w pracy personelu obsługi oraz utrzymywania ruchu urządzeń i mechanizmów piecowych, które powodują zbyt częste przerwy w pracy pieców, prowadzenie procesu na zbyt zasadowym żużlu, powodujące nadmierny rozchód topnika, a tym samym i koksu, co w sumie zmniejsza wydajność wielkiego pieca. Słuszne uwagi autora o wadliwym systemie płac, który jest hamulcem w rozwoju wydajności pracy, należałoby uzupełnić uwagami o nie mniej palącej potrzebie podniesienia kwalifikacji i kultury technicznej wielu pracowników wydziałów wielkopiecowych. To niewątpliwie dałoby duże rezultaty w dziedzinie utrzymania dyscypliny technologicznej. Załogi wielkopiecowe odnoszą się bowiem z lekceważeniem do niektórych „drobnostek“, które mają jednak podstawowe znaczenie. To odnosi się, zresztą, nie tylko do załóg wielkich pieców, ale niestety, do załóg innych wydziałów produkcyjnych.

Omawiając rezerwy skrócenia cyklu produkcyjnego w stalowniach autor przytacza szereg wskaźników techniczno-ekonomicznych, z których nie wszystkie w jednakowym stopniu charakteryzują pracę pieców martenowskich. W tym miejscu można by przytoczyć te same uwagi, które omówiliśmy przy wielkich piecach. W istocie rzeczy dla całkowitej cha-

rakterystyki pracy pieców wystarczą dwa wskaźniki: wydajność z m² powierzchni trzonu pieca na dobę oraz wykorzystanie czasu kalendarzowego. Wydajność z m² powierzchni trzonu na godzinę pracy pieca jest wskaźnikiem mogącym wprowadzić w błąd, gdyż wskaźnik ten może mieć wartość dużą, a równocześnie produkcja stali na dobę może być mała, np. jeśli piec pracował dobrze na pierwszej zmianie, a na drugiej i trzeciej miał gorący postój z powodu zakłóceń organizacyjnych lub innych, wówczas wydajność na godzinę pracy pieca będzie duża, a produkcja dobową mała. Wskaźnik ten może stworzyć złudzenie, że piec dobrze pracuje, chociaż w rzeczywistości pracuje on źle. Natomiast w omawianym przykładzie dwa pierwsze wskaźniki wykażą niską wydajność z m² na dobę i niskie wykorzystanie czasu kalendarzowego (w danym wypadku $\frac{8}{24} = 33 \frac{1}{3}\%$), czyli dadzą zgodną z rzeczywistością charakterystykę pracy pieca. W naszych stalowniach kryją się także jeszcze ogromne nie wykorzystane rezerwy. I tak można by przytoczyć przykłady poważnego skrócenia cyklu produkcyjnego i oszczędności, jakie można uzyskać stosując nowoczesną, na naukowych zasadach opartą, technologię. Zastąpienie wapna kamieniem wapiennym i przestrzeganie właściwego reżimu żuźlowego dało duże zmniejszenie ilości żuźła (a zatem mniejsze straty żelaza i innych składników w żuźlu, mniejsze koszty transportu żuźła, krótszego ściągania żuźła itd.) i skrócenie cyklu wytopu stali.

Omawiając rezerwy skrócenia cyklu produkcyjnego w walcowniach autor pominął jeden z najistotniejszych czynników przyspieszenia cyklu, a mianowicie właściwą organizację remontów, obsługi, konserwacji i dozoru agregatów walcowniczych oraz pieców grzewczych i innych. Częste awarie z powodu braku właściwej obsługi i dozoru, niemożność szybkiego likwidowania awarii z powodu braku części zapasowych, które trzeba dopiero przygotować po awarii, są przyczyną olbrzymich strat, nie tylko czasu na skutek bezczynności agregatów, ale również strat wynikających z kosztów nieplanowanych remontów. Z drugiej strony znajdują się w magazynach hutniczych duże ilości części zapasowych rzadko używanych. Nieuporządkowana gospodarka częściami zapasowymi wymaga szybkiego organizacyjnego rozwiązania. Bardzo cenne są uwagi autora o wpływie na przyspieszenie krążenia środków obrotowych właściwej organizacji kooperacji między hutami. Autor poddaje zasadniczej krytyce istniejący system cen w hutnictwie. Nie wiąże go jednak dość wyraźnie z problemem nadmiernego obrotu międzyhutniczego. Należałoby w sposób zdecydowany wykazać, że nawet w istniejących warunkach można by zmniejszyć obrót międzyhutniczy, gdyby nie istniał system cen, który jest bodźcem do wzmożenia tego obrotu. Przykład zacierpnięty z praktyki huty „Kościszko“ ma właśnie swe źródła w niewłaściwej polityce cen. Oczywiście niemałą rolę grają tu również niepełne wykonanie planów według asortymentów, jakości, awarie itd.

Część omawiającą wzajemny związek między obniżeniem kosztów własnych a szybkością krążenia środków obrotowych warto by uzupełnić jeszcze jednym bardzo istotnym przykładem.

Jak wiadomo, wyroby hutnicze (walcowane i kute) wykonywane są w granicach ustalonych tolerancji wymiarowych. Huty zazwyczaj utrzymują wymiary bliżej górnej granicy tolerancji. Gdyby wykonywano

wyroby bliżej dolnej granicy tolerancji, co jest zupełnie możliwe, dałoby to dodatkowe oszczędności metalu (w skali rocznej dziesiątki tysięcy ton).

W części traktującej o zapasach gospodarczo nieuzasadnionych autor pominął zagadnienie właściwej organizacji służby zaopatrzenia. W wielu hutach, do niedawna jeszcze, wydziały zaopatrzenia, a więc opracowujące plany zaopatrzenia i wystawiające zamówienia, nie posiadały kartotek obrotu materiałów i części zapasowych, które znajdowały się w magazynach. Zamawianie odbywało się na podstawie żądań wydziałów produkcyjnych. Pracownicy służby zaopatrzenia nie mieli przydzielonych określonych branż zaopatrzeniowych, za które byłiby całkowicie odpowiedzialni. Brak było kontroli głównych księgowych nad pracą wydziałów zaopatrzenia i magazynów.

Stąd pochodzi zjawisko, że zapasy ponadnormatywne, dziś w wielkiej części zlikwidowane, odradzały się po dość krótkim czasie.

Omawiając oddziaływanie kredytu na płacę roboczą autor twierdzi, że kapitalista awansuje pieniądze na kupno siły roboczej. To chyba nieporozumienie. Zdaje się, że sprawa ma się wręcz odwrotnie. Robotnicy otrzymują wypłatę za przepracowany czas z dołu i w ciągu tego okresu, to znaczy od rozpoczęcia pracy do dnia wypłaty, robotnicy kredytują kapitalistę. Kapitalista nie awansuje więc żadnej kwoty na opłacenie robotników. Twierdzenie, że płaca robotnika w ustroju kapitalistycznym jest elementem kapitału obrotowego, oczywiście jest słuszne. Wynika to jednak nie z tego, że płaca robocza jest przez kapitalistę awansowana, lecz stąd, że jest w ogóle kapitałem biorącym udział w obrocie, jak inne elementy kapitału obrotowego.

Wreszcie należy zwrócić uwagę na część omawiającą wpływ rozrachunku gospodarczego na przyspieszenie krążenia środków obrotowych.

Autor stwierdza, że hutnictwo polskie należy do nielicznych gałęzi przemysłu, które przystąpiły już do organizacji wydziałowego rozrachunku gospodarczego. Podstawą zaś dla rozwoju wewnątrz-zakładowego rozrachunku gospodarczego jest rozwinięty i praktykowany w wielu hutach system planowania wydziałowego. Teza ta jest dyskusyjna. Jeśli przyjmiemy, że głównym celem rozrachunku wydziałowego jest ustanowienie takiego systemu zarządzania i kontrolowania, który zapewni największe oszczędności siły żywej i uprzedmiotowionej, a zatem uzyskanie najniższych kosztów własnych, to — moim zdaniem — dla realizowania takiego rozrachunku muszą być spełnione następujące warunki:

1. Przede wszystkim musi być podkreślona pełna odpowiedzialność kierownika wydziału za wyniki pracy swego wydziału. Jest to zgodne z zasadą jednoosobowego kierownictwa i wzmacnia tę zasadę. Podkreślić odpowiedzialność znaczy między innymi i uzależnić pobory od wyników pracy.

2. Kierownik wydziału musi otrzymać zatwierdzony przez dyrektora zakładu schemat organizacyjny wydziału z określonymi stanowiskami pracy i obsadą tych stanowisk, przy czym, kierownik wydziału winien mieć oczywiście prawo zmniejszenia obsad. Schemat organizacyjny wydziału powinien ustalać terytorialne granice wydziału, za który kierownik ponosi odpowiedzialność.

3. Kierownik wydziału powinien otrzymać komplety instrukcji technologicznych, norm technicznych jakościowych, norm pracy, instrukcji obsługi, bezpieczeństwa i higieny pracy, zatwierdzonych przez dyrektora huty.

Kierownik wydziału powinien otrzymać ponadto:

- a) miesięczny plan produkcji (lub kwartalno-miesięczny) według ilości, jakości, asortymentu i wartości;
- b) plan zatrudnienia, funduszu płac;
- c) miesięczny plan zużycia surowców, materiałów pomocniczych, paliwa, energii, oparty na progresywnych normach zużycia;
- d) miesięczny plan remontów w formie rzeczowej i pieniężnej;
- e) plan kosztów własnych wydziałowych;
- f) normatyw robót w toku;
- g) ceny planowo-rozliczeniowe międzywydziałowe z ustaleniem zasad wzajemnych rozliczeń między wydziałami.

Następnym warunkiem jest, aby rozrachunek wydziałowy objął wszystkie wydziały produkcyjne i pomocnicze huty. Jeśli zostawimy jakikolwiek wydział nieobjęty systemem rozrachunku wewnątrz-zakładowego, to możemy być pewni, że w krótkim czasie taki wydział stanie się kanałem, którydy będą uciekać pieniądze państwowe.

Po zakończeniu planowanego okresu, np. miesiąca, kierownik zobowiązany byłby do niezwłocznego porównania uzyskanych wyników z planem, co pozwoliłoby ustalić przyczyny i źródła ewentualnych strat i opracować plan organizacyjnych i technicznych przedsięwzięć celem osiągnięcia poprawy i zlikwidowania marnotrawstwa. Oczywiście bardzo pożyteczną rzeczą (ale jako instrument pomocniczy) jest posiadanie kilku zaplanowanych zasadniczych wskaźników techniczno-ekonomicznych, które służą do bieżącej kontroli procesów produkcyjnych i pracy agregatów.

Otóż rozrachunku gospodarczego w wyżej przytoczonym sensie żadna z hut nie prowadzi.

Niektóre huty zorganizowały fragmentaryczne planowanie wydziałowe, częściowo analizują niektóre wskaźniki techniczno-ekonomiczne, żadna z hut nie ma zaplanowanych kosztów własnych wydziałowych, natomiast koszty własne są obliczane w końcu miesiąca lub kwartału, czyli stwierdza się tylko fakty dokonane. Trudno to — moim zdaniem — nazywać rozrachunkiem wydziałowym.

Wśród niektórych hutników utrzymuje się błędny pogląd, że huty jeszcze nie dorosły organizacyjnie i kadrowo do rozrachunku wydziałowego, że nie można tego rozrachunku wprowadzić od razu całkowicie, a należy go wprowadzić etapami, i to tylko w niektórych wydziałach. Jest rzeczą jasną, że takie stanowisko jest niesłuszne. Wprowadzenie rozrachunku dla niektórych wydziałów lub etapami może jedynie zniechęcić pracowników danego wydziału, ponieważ ci, nie widząc łączności ekonomicznej z innymi wydziałami oraz ostatecznego wyniku — obniżenia kosztu własnego — uważają za bezcelowe wykonywanie różnych prac obliczeniowych.

Autor słusznie twierdzi, że umocnienie wydziałowego rozrachunku w hutnictwie (należałoby raczej — moim zdaniem — powiedzieć: wpro-

wadzenie kompleksowego rozrachunku) — to jedna z najpoważniejszych dźwigni w realizacji systemu oszczędnościowego.

Omawiając problematykę rozrachunku gospodarczego i jego rolę w przyspieszeniu krążenia środków obrotowych autor ponownie podkreśla, w jaki sposób niewłaściwa polityka cen, znajdująca wyraz w ignorowaniu wymogów prawa wartości, osłabia realizację rozrachunku gospodarczego w hutnictwie i utrudnia walkę o obniżkę kosztów własnych, o przyspieszenie krążenia środków obrotowych. Wadliwy system cen sprzyja niejednokrotnie brakoróbstwu, marnotrawstwu oraz naruszaniu planów asortymentowych. Błędna polityka cen polega na niedocenianiu przez naszych działaczy gospodarczych oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną. W całej pracy poświęcono stosunkowo dużo miejsca teoretycznemu opracowaniu problematyki oddziaływania prawa wartości na produkcję. Uogólniając praktykę hutnictwa, autor stawia tezę, że sytuacja w zakresie cen środków produkcji stanowi poważny hamulec w uzyskaniu poprawy jakościowych i ekonomiczno-finansowych wskaźników naszych przedsiębiorstw socjalistycznych.

Przeprowadzona w pracy rzeczowa analiza działalności gospodarczej przemysłu hutniczego daje niejednokrotnie autorowi sposobność do stawiania wniosków i tez, wybiegających poza problematykę hutnictwa i dotyczących w znacznej mierze całej gospodarki narodowej. Autor ujął głęboko istotę i rolę środków obrotowych w socjalistycznym systemie gospodarowania, przedstawił poważne rezerwy istniejące w dziedzinie przyspieszenia krążenia środków obrotowych w Polsce Ludowej, wysunął szereg postulatów odnośnie uruchomienia tych rezerw. Praca *Czynniki i rezerwy przyspieszenia krążenia środków obrotowych w gospodarce Polski Ludowej* stanowi udaną próbę wszechstronnej analizy ekonomicznej tak poważnego działu produkcji, jakim jest hutnictwo, przy czym założenia teoretyczne dają podstawę — w oparciu o materiały faktyczne — do wysuwania konkretnych wniosków. Należy podkreślić, że praca jest właściwie pierwszą naukowo-badawczą monografią zagadnień ekonomicznych naszej gospodarki, wiążącą konkretną analizę z cennymi uogólnieniami ekonomicznymi.

Omawiana praca, systematyzując zagadnienie środków obrotowych i wykazując konsekwentnie rezerwy, drogi i metody ich przyspieszenia, ma poważne znaczenie dla wiedzy ekonomicznej i stanowi wkład autora w rozwój teorii i praktyki ekonomiki socjalistycznego przemysłu.

O książce Mieczysława Rakowskiego „Zagadnienie planowania wieloletniego w Polsce Ludowej“

M. Rakowski, *Zagadnienia planowania wieloletniego w Polsce Ludowej*, Warszawa 1955 r. str. 142.

Praca M. Rakowskiego poświęcona jest omówieniu szeregu zagadnień ekonomicznych i metodologicznych związanych z planowaniem wieloletnim.

Podstawowym zagadnieniem, któremu podporządkował autor omawianą w pracy problematykę, jest kwestia ekonomicznej efektywności zamierzeń planowych.

W społeczeństwie socjalistycznym istnieje pełna możliwość dokonania wyboru najbardziej efektywnych dróg i kierunków rozwoju produkcji, postępu technicznego, działalności inwestycyjnej itp. Najlepszych rozwiązań nie znajdujemy jednak w gotowej postaci. Rodzą się one w wyniku uporczywej pracy, wnikliwych studiów i badań, jako rezultat świadomej działalności szerokiego aktywu gospodarczego. Muszą one zostać wykryte w drodze kompleksowej, opartej na rachunku ekonomicznym analizy porównawczej wielu możliwych wariantów rozwiązań. Każdy z tych wariantów trudno zapewne mierzyć kategoriami „zły“ lub „dobry“. Należy raczej używać określeń „lepszy“ lub „gorszy“. Dopiero przez porównanie wielu wariantów oraz eliminowanie w wyniku analizy porównawczej rozwiązań stosunkowo mniej korzystnych staje się możliwe ustalenie rozwiązań optymalnych. Każdy krok na drodze do ustalenia optymalnych rozwiązań oznacza ujawnienie i uruchomienie dodatkowych rezerw rozwoju gospodarki narodowej. Umiejętności wyszukiwania tych rezerw trzeba się uczyć, opracowując i doskonaląc metody ich badania.

Idea ta stanowi wyrazistą linię przewodnią recenzowanej pracy. Wokół niej snują się wszystkie wątki rozważań autora, nadaje ona recenzowanej pracy charakter jednolitego opracowania, stanowiącego w zasadzie pewną zamkniętą całość.

Rozwinięcie tej centralnej idei, w oparciu o problematykę gospodarczą posiadającą istotne znaczenie przy opracowywaniu projektu planu 5-letniego, nadaje recenzowanej pracy szczególną aktualność.

*

W pierwszym rozdziale pracy, zatytułowanym *Planowanie perspektywiczne a prawa ekonomiczne socjalizmu*, autor omawia specyficzne cechy planowania perspektywicznego, podkreślając m. in. szczególne znaczenie

ekonomicznej strony prac nad planem wieloletnim. Rola studiów i analizy ekonomicznej jest tutaj odpowiednio większa niż przy opracowywaniu planu rocznego.

Autor podkreśla tu m. in., iż uwzględnienie wymogów *maksymalnego* zaspokojenia potrzeb społeczeństwa oznacza w planowaniu wieloletnim konieczność wyszukiwania rezerw tkwiących w gospodarce narodowej i wykorzystywania ich dla przyspieszenia tempa wzrostu produkcji w celu pełniejszego zaspokojenia potrzeb.

Konkretne warunki gospodarcze, w których działają prawa ekonomiczne są w każdym kraju i każdym okresie inne. Stąd decyzje, które w danych warunkach odpowiadają wymogom praw ekonomicznych, w zmienionych warunkach mogą okazać się nie do przyjęcia. „Dlatego — konkluduje autor — planowanie nie znosi szablonu a wymaga twórczej inicjatywy i uważnego obserwowania zmieniających się warunków, aby na każdym nowym etapie znaleźć nowe rozwiązania, różne od poprzednich, najbardziej dostosowane do wymogów podstawowego prawa ekonomicznego i prawa planowego rozwoju”¹.

W II rozdziale pracy autor zastanawia się nad treścią jaką zawiera pojęcie owych „konkretnych warunków gospodarczych”, które uwzględniać należy w planowaniu perspektywicznym i wyodrębnia następujące główne ich elementy: a) poziom sił wytwórczych i stosunki produkcji w kraju, b) warunki naturalno-geograficzne i historyczne, c) międzynarodowe stosunki gospodarcze i polityczne.

Poziom sił wytwórczych i stosunków produkcji kraju określa zadania, które na danym etapie rozwoju są zadaniami głównymi. Osiągnięty poziom sił wytwórczych i stosunków produkcji determinuje jednocześnie możliwości i zakres realizacji tych zadań w danym okresie wieloletnim. W planowaniu wieloletnim należy przeto umiejętnie odróżniać zadania wiążące się z poszczególnymi etapami rozwoju i prowadzić walkę na dwa fronty — z dążnością do przeskalowania kolejnych niezakończonych jeszcze etapów rozwoju, brakiem realizmu w polityce gospodarczej, szkodliwym fantazjowaniem i jednocześnie z rutyną, „która, zapatrzona całkowicie w zadania danego etapu, nie widzi momentu, w którym etap ten jest w zasadzie zakończony i w którym pora już przejść do następnego”². Autor sięga tu do doświadczeń radzieckich przypominając walkę prowadzoną przez partię z trockistowskim awanturnictwem gospodarczym.

W planie wieloletnim należy zapewnić rozwój przede wszystkim tych kierunków produkcji, które korzystają z dogodnych warunków naturalnych.

Dostosowując profil produkcji do warunków naturalnych należy szeroko wykorzystywać te możliwości manewrowania, jakie stwarza uwarunkowana czynnikami technologicznymi elastyczność produkcji umożliwiającą m. in. otrzymywanie identycznych, względnie posiadających podobne właściwości użytkowe wyrobów gotowych z różnych surowców (np. energię elektryczną można otrzymywać z energii wodnej lub z węgla, pa-

¹ M. Rakowski, *Zagadnienia planowania wieloletniego w Polsce Ludowej*, 1, Warszawa 1955 r. str. 21.

² Op. cit. str. 27.

liwa motorowe — z ropy naftowej lub węgla, tkaniny — z surowców naturalnych lub sztucznych itp.).

Warunki naturalne należy uwzględniać planując proporcje w produkcji. Wpływu tych warunków nie trzeba jednak — jak wskazuje autor — przeceniać.

Zróżnicowanie warunków naturalnych oraz różnice w poziomie i kierunkach zainwestowania poszczególnych krajów stwarzają obiektywne przesłanki rozwoju międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji. Specjalizacja umożliwia korzystną dla stron wymianę towarów, każdy bowiem z kontrahentów eksportuje te wyroby, których społeczny koszt wytwarzania jest w jego kraju relatywnie niższy (w porównaniu z innymi krajami, względnie przeciętnym kosztem dla całego obozu socjalistycznego), a importuje te wyroby, których bądź sam w ogóle nie jest w stanie wytworzyć, bądź wytwarza relatywnie drogo.

Autor poddaje krytyce tendencje do samowystarczalności, do autarkii gospodarczej, źródeł których doszukuje się w mechanicznym przenoszeniu na grunt całkowicie obecnie odmiennej sytuacji międzynarodowej niektórych zasad polityki gospodarczej ZSRR z okresu uprzedysławienia kraju w warunkach izolacji. Międzynarodowa współpraca gospodarcza umożliwia o wiele szybszy wzrost produkcji i spożycia w poszczególnych krajach obozu socjalistycznego niż ten, jaki byłby możliwy w warunkach izolacji. Autor zwraca uwagę, iż proporcje w rozwoju poszczególnego kraju należy rozpatrywać jako element proporcji wyższego rzędu „proporcji światowego rynku socjalistycznego, w ramach którego istnieje zbilansowanie potrzeb i możliwości ich zaspokojenia”³ oraz wskazuje na celowość ściślejszej koordynacji programów gospodarczych różnych krajów.

Wnioski ogólne, jakie nasuwa rozpatrywana w całym II rozdziale problematyka wpływu konkretnych warunków gospodarczych w planowaniu wieloletnim, autor określa następująco:

Skrupulatna analiza konkretnych warunków jest niezbędna zarówno dla prawidłowego ustalenia zadań planu, jak i doboru najbardziej efektywnych dróg i środków ich realizacji. W oparciu o kompleksową analizę konkretnych warunków gospodarczych planista powinien różnicować potrzeby i możliwości rozwoju różnych gałęzi produkcji, zapewniać forsowny rozwój przede wszystkim tych kierunków produkcji, które posiadają optymalne warunki rozwoju, dobierać najbardziej efektywne drogi wykonania ustalonych zadań produkcyjnych. Umiejętne dostosowanie założeń programu gospodarczego do konkretnych warunków oznacza wykorzystanie ogromnych rezerw szybszego wzrostu produkcji i spożycia i prowadzi do pełniejszej realizacji wymogów podstawowego ekonomicznego prawa socjalizmu.

W III rozdziale pracy omawia autor główne proporcje i zadania planu 5-letniego. Punktem wyjścia dla tych rozważań staje się krótki przegląd dotychczasowych osiągnięć Polski Ludowej oraz zadań ustalonych przez II zjazd PZPR na lata 1954 — 1955.

Autor stwierdza, że w przemyśle w okresie planu 5-letniego niezbędne jest oczywiście szybsze tempo wzrostu grupy A w porównaniu z grupą

³ Op. cit. str. 37.

B. Natomiast proporcje między przemysłem surowcowym, a przetwórczym powinny w planie 5-letnim układać się dla przemysłu surowcowego korzystniej niż w planie 6-letnim.

Następnie uzasadnia autor tezę, iż w okresie 1956 — 1960 można — uwzględniając trudności rekonstrukcji rolnictwa — zaplanować jednak szybsze tempo rozwoju produkcji rolniczej niż w okresie poprzednim.

Wzrost stopy życiowej w okresie planu 5-letniego powinien wyprzedzać wzrost bazy rolniczej na skutek zmian w strukturze handlu zagranicznego (większy udział w imporcie gotowych przedmiotów spożycia i surowców dla nich), lepszego wykorzystania przemysłowej bazy surowcowej produkcji przedmiotów spożycia i in. Ponieważ jednak możliwości wykorzystania owych dodatkowych czynników szybszego wzrostu produkcji grupy B są ograniczone, przeto w okresie planu 5-letniego należy stworzyć trwałe przesłanki szybkiego wzrostu produkcji w następnym okresie wieloletnim. W przeciwnym razie wzrost spożycia może w późniejszym okresie zostać poważnie zahamowany. Stąd, konkluduje autor — socjalistyczna przebudowa rolnictwa na bazie technicznej rekonstrukcji, obok zadania dalszego szybkiego rozwoju przemysłu ciężkiego staje się jednym z kluczowych zadań planu 5-letniego.

Realizację zadań poważnego wzrostu produkcji w planie 5-letnim stosunkowo w niewielkim tylko stopniu można oprzeć o wzrost zatrudnienia. O wykonaniu tych zadań zadecyduje wzrost wydajności pracy.

Dla przyspieszenia tempa wzrostu wydajności pracy staje się konieczne przeprowadzenie szybkiej rekonstrukcji całej gospodarki narodowej. Z rekonstrukcją tą wiąże się poważny wzrost globalnych nakładów inwestycyjnych, powiększenie udziału akumulacji w dochodzie narodowym w porównaniu z okresem 1954 — 1955 oraz zapewnienie szybkiego rozwoju produkcji dóbr inwestycyjnych, a w szczególności przemysłu maszynowego.

Przyspieszenie tempa wzrostu wydajności pracy wymaga powiększenia w globalnych nakładach inwestycyjnych udziału nakładów na rekonstrukcję i modernizację istniejących zakładów, na mechanizację podstawowych robót, szczególnie w budownictwie, rolnictwie, w transporcie i w przemyśle wydobywczym.

W rozdziale IV autor skupia uwagę na dwóch kompleksowych problemach: metodach i drogach podnoszenia wydajności pracy społecznej oraz metodach i drogach efektywnego wykorzystania akumulacji.

Autor polemizuje ze spotykanym często stanowiskiem, iż stare urządzenia powinny pracować aż do momentu całkowitego fizycznego zużycia i podkreśla celowość usuwania starych urządzeń z produkcji. Zastrzega jednak, że jedynie analiza ekonomiczna może w każdym konkretnym wypadku zdecydować czy bardziej uzasadnione jest usunięcie starych urządzeń, czy też ich modernizacja.

Następnie omawia autor te rezerwy wzrostu wydajności pracy, które tkwią w stosunkach gospodarczych między poszczególnymi przedsiębiorstwami jednej lub kilku zależnych od siebie i współpracujących gałęzi produkcji — w specjalizacji oraz kooperacji przedsiębiorstw.

Na przykładzie kilku wybranych zagadnień (oszczędność surowca, optimum wielkości nakładów przemysłowych z punktu widzenia kosztów

transportu, jakość produkcji, stosowanie nowych wyrobów i maszyn, inwestycje nieprodukcyjne) autor analizuje efekty ekonomiczne, jakie w postaci wzrostu wydajności pracy, w skali kilku gałęzi względnie całej gospodarki narodowej, przynoszą przemysłane decyzje podjęte na określonych, stosunkowo wąskich odcinkach działalności gospodarczej.

Autor wskazuje tutaj na ograniczone pole widzenia, jakie w badaniach rezerw wzrostu wydajności pracy stwarza wyłączne posługiwanie się metodą analizy jednostkowej, uzasadnia konieczność badania międzyzakładowych oraz międzygałęziowych powiązań gospodarczych, zwalczania przejawów wąskozakładowego lub wąskoresortowego podejścia do zagadnień oceny ekonomicznej efektywności tych czy innych zamierzeń gospodarczych. Efektywność tych zamierzeń należy oceniać uwzględniając nie tylko te efekty, które wynikają bezpośrednio na miejscu ich przeprowadzenia, lecz i te, które powstają w innych gałęziach produkcji, w całej gospodarce narodowej.

Wybór typów inwestycji (inwestycje nowe, rozbudowa i modernizacja) powinien być uzależniony od stanu rezerw siły roboczej i środków materialnych, którymi rozporządza w danych warunkach gospodarka narodowa. Od relacji tych czynników uzależnione są również decyzje usuwania z produkcji urządzeń przestarzałych. Analiza porównawcza rozmaitych typów inwestycji nie powinna ograniczać się do badania przyrostu zdolności produkcyjnych i produkcji, lecz powinna również uwzględniać wzrost wydajności pracy oraz obniżkę kosztów własnych. Dopiero porównanie łącznych wyników szeregu wariantów podziału inwestycji pozwoli wybrać najlepsze.

Bilans zdolności produkcyjnych rozpatruje autor jako ważne narzędzie, pomocne w dokonaniu prawidłowego wyboru odpowiednich typów inwestycji w poszczególnych gałęziach. Analiza bilansu powinna dać odpowiedź na pytanie jak należy inwestować: budować nowe obiekty, czy rekonstruować i modernizować już istniejące w celu likwidacji wąskich gardeł? Analiza orientuje wreszcie o istniejących, pozainwestycyjnych możliwościach wzrostu produkcji.

Autor omawia ogólnie drogi zmniejszenia nakładów bezpośrednich oraz wskaźniki charakteryzujące efekty bezpośrednie inwestycji. Nieco obszerniej omówiono w książce kwestię nakładów oraz efektów pośrednich. Powstają one wtedy, gdy dana inwestycja, oddziałując na gałęzie współpracujące, powoduje zmiany w stosunku do dotychczasowego układu międzygałęziowych proporcji gospodarczych, np. zmniejsza relatywnie zapotrzebowanie na transport, surowiec, energię elektryczną, urządzenia nieprodukcyjne itp. Istnieje, zdaniem autora, konieczność opracowania odpowiednich metod umożliwiających ujęcie konkretnym rachunkiem ekonomicznym nakładów oraz efektów pośrednich.

Rozpatrując stosunek przyrostu produkcji w planie 5-letnim do ponoszonych w tym okresie nakładów inwestycyjnych, autor uzasadnia tezę, iż nie należy spodziewać się wzrostu tego wskaźnika w planie 5-letnim w porównaniu z planem 6-letnim.

W ostatnim rozdziale autor wskazuje, na jakie zagadnienia należy szczególnie zwrócić uwagę w analizie ekonomicznej efektywności zamierzeń planowych i podaje konkretne metody analizy opartej o rachunek.

W ocenie potrzeb rozwoju produkcji poszczególnych wyrobów czy usług, istotną rolę odgrywają porównania wskaźników poziomu produkcji i spożycia (względnie produkcyjnego zużycia) niektórych podstawowych artykułów z analogicznymi wskaźnikami osiągniętymi w innych krajach.

Szczególne znaczenie posiadają takie porównania proporcji w produkcji i spożyciu artykułów powiązanych ze sobą ze względu na podobieństwo efektów użytkowych (wyroby zastępowalne) bądź też kolejność ogniw cyklu technologicznego (surowiec — wyrób gotowy) itp. Porównania takie wskazują, że podniesienie gospodarki na wyższy poziom techniczno-ekonomiczny, wzrost stopy życiowej ludności wywołuje zasadnicze zmiany w strukturze spożycia oraz produkcyjnego zużycia, a więc zakłada konieczność nierównomiernego wzrostu produkcji różnych gałęzi. Planista powinien stąd wyciągnąć odpowiednie konsekwencje, wnikliwie analizować i różnicować potrzeby i możliwości rozwoju różnych gałęzi produkcji.

Następnie autor omawia metody badania ekonomicznej efektywności inwestycji, wskazując momenty szczególnie ważne dla dokonania prawidłowej oceny i wyboru wariantów inwestycyjnych. Odrębnie omówione są zagadnienia lokalizacji.

Obszerne rozważania poświęca autor metodom badania efektów ekonomicznych uzyskiwanych przy wprowadzeniu do produkcji oraz spożycia nowych wyrobów.

W analizie porównawczej różnorodne efekty uzyskiwane przy wprowadzeniu nowego wyrobu należy odnosić do jednakowego dla obu porównywanych wyrobów (starego i nowego), ilościowo wymiernego, efektu użytkowego. Jednostka tego efektu użytkowego zostaje przyjęta jako jednostka miary. Przy porównywaniu np. nowej maszyny ze starą takim jednakowym efektem użytkowym będzie produkcja o jednakowym przeznaczeniu, a jednostką miary — określona ilość tej produkcji. Łączny koszt wyprodukowania maszyn (starej i nowej), zużycie materiałów niezbędnych do ich wykonania oraz eksploatacji itp. porównuje się przeliczając wszystkie te nakłady na jednostkę jednakowego efektu użytkowego. Zastosowanie tej metody zapewnia niezbędną porównywalność w analizie ekonomicznej.

W analizie tej należy rozpatrzyć przede wszystkim następujące momenty: 1. pracochłonność wyrobu nowego i starego, 2. zużycie materiałów do produkcji, 3. właściwości eksploatacyjne wyrobów w zakresie: a) wpływu na wydajność pracy, b) wpływu na zużycie materiałów, 4. zmiany w nakładach inwestycyjnych w gałęziach współpracujących w wyniku zastosowania nowych wyrobów. Chodzi tutaj o ujawnienie i obliczenie oszczędności inwestycyjnych powstających z tytułu polepszenia wskaźników eksploatacyjnych w wyniku zastosowania nowych wyrobów (np. oszczędności w inwestycjach w górnictwie węglowym powstałe w wyniku zastosowania w energetyce turbin o wyższych parametrach).

Jedynie kompleksowa analiza wszystkich tych czynników pozwala prawidłowo ustalić wielkość ostatecznego salda, jakie gospodarka narodowa osiąga w wyniku zastosowania nowego wyrobu. Przy porównywaniu nowych wyrobów ze starymi muszą być również zanalizowane cechy jakościowe, ilościowe nieporównywalne a stanowiące specjalny walor nowego wyrobu.

Na zakończenie autor podaje metody obliczania korzyści ekonomicznych płynących z międzynarodowego podziału pracy oraz metody określania efektywności eksportu i importu. W rozumowaniu autor posługuje się tutaj dwoma elementami — kosztem produkcji ponoszonym w kraju oraz poziomem cen na rynku światowym. Porównanie obu tych elementów uważa za wystarczające dla oceny efektywności poczyniń w zakresie specjalizacji produkcji krajowej, kierunków importu i eksportu.

*

O teoretycznym i praktycznym znaczeniu pracy M. Rakowskiego decydują zawarte w niej koncepcje dotyczące kierunków i metod analizy efektywności ekonomicznej zamierzeń planowych. Na szczególną uwagę zasługują one — jak sądzę — m. in. i z tego względu, iż dotyczą zagadnień niedocenianych na ogół należycie w literaturze ekonomicznej oraz w praktyce planowania gospodarczego. Uwypuklenie oraz rozwinięcie owych głównych myśli autora książki stanowi treść niniejszej części recenzji.

Istotnym wymogiem prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju jest zapewnienie proporcjonalności w rozwoju gospodarki narodowej. Zapewnienie proporcjonalności w rozwoju oznacza zrównoważenie potrzeb z możliwościami produkcyjnymi w skali poszczególnych gałęzi produkcji i całej gospodarki narodowej w czasie oraz w przestrzeni. Proporcjonalność w rozwoju zapewnia się w planowaniu gospodarczym przede wszystkim w drodze koordynacji poszczególnych zadań i wskaźników narodowego planu gospodarczego przy pomocy metody bilansowej. Koordynacja stanowi bezsprzecznie niezwykle istotny element prac nad planem.

Prawo planowego, proporcjonalnego rozwoju nie określa kierunków rozwoju produkcji społecznej, zadań w imię których rozwój ten ma się dokonywać, a w związku z tym również i charakteru konkretnych proporcji gospodarczych, które powinny być przyjęte do planu. Stąd skoordynowanie planu, jego wewnętrzne zbilansowanie nie przesądza zupełnie kwestii czy konkretne proporcje zawarte w planie wynikają z prawidłowo ustalonych kierunków rozwoju, czy zapewniają najbardziej efektywne wykorzystanie możliwości kadrowych i materiałowych, maksymalnie możliwy rozwój produkcji i spożycia.

Proporcjonalność stwarza jedynie ogólne ramy, w których może się rozwijać gospodarka socjalistyczna. W ogólnych tych ramach mogą się jednak mieścić różne treści. Skoordynować i zbilansować wewnętrznie można *każdy* plan. Plan może być poprawnie skoordynowany, wewnętrznie zbilansowany a jednocześnie zakładać niskie tempo produkcji, złe wykorzystanie zdolności produkcyjnych, rezerw ludzkich, marnotrawienie surowca, obniżkę stopy życiowej ludności itp. Nasuwa się tu analogia z zagadnieniami technicznymi. Bilans pracy urządzenia może być sporządzony zupełnie poprawnie, ale np. obrana metoda przerobu surowca z gruntu fałszywa.

Praca nad koordynacją planu nie powinna zatem przesłaniać zadań analizy *konkretnych proporcji* przyjętych do planu, wyboru najbardziej

efektywnych kierunków rozwoju produkcji, inwestycji, postępu technicznego itp. W pracy nad planem gospodarczym w ogóle a *planem długofalowym w szczególności* wysuwają się na czoło nie sprawy koordynacji elementów bilansowych, lecz ich analiza ekonomiczna i uzasadnienie — ustalenie takich wielkości i takich relacji między nimi, które zapewniają maksymalne zaspokojenie potrzeb społeczeństwa przy istniejących możliwościach materiałowych i kadrowych. W pracy tej wysuwa się zatem na czoło *analiza efektywności ekonomicznej* poszczególnych zadań planowych i wybór rozwiązań — w danych warunkach — najbardziej efektywnych.

Wysunięcie zagadnienia efektywności gospodarczej na czoło problematyki prac nad planem, zaakcentowanie, iż tu właśnie tkwi punkt ciężkości prac nad planem, że analiza ekonomiczna znajdować się musi u jego podstaw oraz wskazanie konkretnych dróg i metod badania efektywności gospodarczej — stanowi bezsprzeczny walor pracy M. Rakowskiego.

W naszej literaturze ekonomicznej gospodarkę narodową ujmuje się często jako układ zamknięty, samowystarczalny. Wpływ międzynarodowego podziału pracy na proporcje w rozwoju produkcji, na efektywność poszczególnych zamierzeń gospodarczych nie zawsze analizowany jest z dostateczną wnikliwością.

W pracy M. Rakowskiego zagadnienia międzynarodowego podziału pracy, a zwłaszcza konsekwencje wynikające stąd dla oceny efektywności zamierzeń planowych, rozpatrzone są na ogół wszechstronnie i wnikliwie. Należy to uznać za jej niewątpliwie pozytywną stronę.

W naszej literaturze ekonomicznej wyrażnie nie docenia się powiązań i zależności istniejących między poszczególnymi elementami gospodarki narodowej i konsekwencji wynikających stąd dla oceny ekonomicznej efektywności zamierzeń gospodarczych.

W analizie takich kluczowych zagadnień, jak np.: czynniki wzrostu wydajności pracy, czynniki obniżenia kosztów własnych, ocenę efektów ekonomicznych ogranicza się często do efektów bezpośrednich, tj. tych, które można uchwycić w danym przedsiębiorstwie lub gałęzi produkcji. W niedostatecznym stopniu analizuje się natomiast efekty pośrednie, tj. te, które powstają w innych gałęziach produkcji w wyniku realizacji określonych przedsięwzięć (np. wprowadzenie nowych maszyn, zastosowanie nowych surowców itp.) w poszczególnym przedsiębiorstwie lub gałęzi produkcji.

Gospodarka narodowa przedstawia jednolity organizm, poszczególne części którego ściśle wiążą się między sobą. Każde przedsięwzięcie gospodarcze, zmieniające którykolwiek z elementów tego organizmu wywołuje określone skutki gospodarcze w całym układzie. Efektywność pojedynczego przedsięwzięcia można zatem prawidłowo ocenić jedynie wtedy, gdy uwzględnia się nie tylko efekty bezpośrednie, lecz wszystkie efekty, jakie ono przynosi w skali całego układu gospodarczego. Tylko wtedy można ustalić *pełny efekt społeczny*, jaki uzyskuje się przez realizację zamierzenia. Tylko wtedy uzyskuje się kompletne przesłanki dla oceny względnej efektywności zamierzeń alternatywnych.

Warto zwrócić uwagę na inny jeszcze aspekt tego zagadnienia. Efektywność pewnych przedsięwzięć w skali pojedynczego przedsiębiorstwa,

czy gałęzi produkcji, nie przesądza bynajmniej kwestii ich efektywności w skali całej gospodarki narodowej. Obniżka kosztów, np. w walcowniach, w wyniku ograniczenia asortymentu produkcji i lepszego wykorzystywania z tego tytułu urządzeń produkcyjnych, może być całkowicie zniwelowana przez wzrost kosztów w przemyśle maszynowym (straty metalu, gorsze wykorzystanie siły roboczej i parku maszynowego). I odwrotnie, wzrost kosztów (w przeliczeniu na jednostkę efektu użytkowego) w przemyśle materiałów budowlanych, związany z przystąpieniem do produkcji niektórych elementów prefabrykowanych, może być skompensowany z nadwyżką przez wzrost wydajności pracy w budownictwie. Ograniczanie analizy efektywności przedsięwzięć gospodarczych tylko do analizy efektów bezpośrednich może zatem orientować praktykę gospodarczą w kierunku wręcz nieprawidłowych rozwiązań.

W gospodarce kapitalistycznej, w warunkach prywatnej własności środków produkcji, analiza efektywności na szczeblu wyższym niż ten, jaki pozostaje w gestii określonego, pojedynczego podmiotu gospodarczego (może to być przedsiębiorstwo lub związek przedsiębiorstw) posiada jedynie akademickie znaczenie. W gospodarce socjalistycznej konieczność spojrzenia na kwestię efektywności ekonomicznej z szerszego punktu widzenia — kompleksu gałęzi współpracujących lub całej gospodarki narodowej — jest prostą konsekwencją uspołecznienia podstawowych środków produkcji. Możliwości praktycznego zastosowania wniosków płynących z takiej analizy gwarantuje planowy charakter gospodarki narodowej i centralizacja dyspozycji gospodarczej w rękach państwa. Brak prawidłowej analizy efektów bezpośrednio uzyskiwanych w zakresie jednostki gospodarczej pociągnąć może za sobą niewykorzystanie milionowych rezerw. Brak analizy efektywności zamierzeń gospodarczych z bardziej szerokiego punktu widzenia powiązań międzygałęziowych pociągnąć może za sobą niewykorzystanie rezerw sięgających miliardów. Brak pogłębionej analizy z punktu widzenia powiązań międzyukładowych (międzynarodowy podział pracy) — to kwestia w ogóle ustalenia prawidłowych kierunków rozwoju gospodarki narodowej, prawidłowego określenia profilu gospodarczego kraju.

Ograniczanie analizy efektywności gospodarczej wyłącznie do efektów bezpośrednich jest metodologicznie błędne, gdyż zawęża poważnie możliwości poznawcze. Praktyce nie daje ono pełnego obrazu dróg walki o dodatkowe rezerwy przyspieszenia rozwoju produkcji, nie orientuje jej należycie na wyszukiwanie tych rezerw, a niekiedy sugerować może wręcz fałszywe rozwiązania. Zwrócenie zarówno w badaniach naukowych, jak i w praktyce planowania gospodarczego większej uwagi na powiązania międzygałęziowe, na efekty pośrednie, wydaje się przeto ze wszech miar celowe.

Stąd zaakcentowanie potrzeby badania międzygałęziowych powiązań gospodarczych, konieczności obliczania nakładów i efektów pośrednich, przeprowadzania z tego punktu widzenia oceny efektywności poszczególnych zamierzeń oraz wskazanie konkretnych metod prowadzenia badań — należy podkreślić jako istotną zaletę pracy M. Rakowskiego.

Wybór najbardziej efektywnych rozwiązań powinien być wynikiem konkretnego rachunku ekonomicznego. Efekty uzyskiwane w wyniku

przyjęcia różnych rozwiązań należy, wszędzie gdzie to jest możliwe, obliczać, sumować i porównywać. Jedynie ta droga eliminuje elementy dowolności w planowaniu gospodarczym i umożliwia, na podstawie obiektywnych kryteriów, sprawdzalny wybór.

Zakres stosowania rachunku ekonomicznego jest jednak ograniczony. Nie wszystkie efekty są ilościowo wymierne, a stąd nie wszystkie można obliczyć i porównać. Należy uwzględniać również wpływ czynników pozaekonomicznych, które z istoty swej nie podlegają rachunkowi gospodarczemu. Chodzi jednak o zachowanie właściwych proporcji. Analiza ekonomiczna oparta na konkretnych obliczeniach winna być prowadzona wszędzie tam, gdzie tylko jest to możliwe. Zakres, w którym można je stosować, jest poważny. W każdym razie wzgląd na niewymierność, na działanie czynników pozaekonomicznych nie może być pretekstem usprawiedliwiającym niechęć do analizy ekonomicznej i rachunku. Niechęć do rachunku ekonomicznego stanowi odbicie burżuazyjnej teorii o niemożności prowadzenia jakiegokolwiek rachunku w systemie niekontrolowanym przez „wolny rynek“. W samej rzeczy, w warunkach prawidłowego planowania cen i kosztów istnieją w gospodarce socjalistycznej znacznie szersze niż w gospodarce kapitalistycznej możliwości prowadzenia rachunku gospodarczego, ten ostatni bowiem nie jest ograniczony wąskimi ramami rachunku nakładów i efektów bezpośrednich ani podporządkowany ciasnemu kryterium rentowności jednostkowej.

*

Praca M. Rakowskiego nasuwa również szereg uwag krytycznych.

W pracy pominięto, względnie rozpatrzono zbyt powierzchownie, szereg istotnych problemów metodologicznych planowania.

Autor nie rozpatrzył w zasadzie metod i trybu opracowania planu wieloletniego. Pominał szereg istotnych zagadnień koordynacyjnych związanych z opracowaniem planu wieloletniego, nie zanalizował gruntownie problematyki koordynacji zadań planu w czasie. Powierzchownie została potraktowana w pracy problematyka związana z opracowaniem bilansów perspektywicznych (z wyjątkiem może bilansu zdolności produkcyjnych). Nie zostały w sposób bardziej pogłębiony rozpatrzone istotne, a zarazem nastroczające szczególne trudności przy opracowywaniu planu wieloletniego, kwestie metod określania zadań i wskaźników planu w jednostkach wartości (problem cen), metoda zapewnienia niezbędnej zgodności między materialno-rzeczową a wartościową formą zadań i wskaźników planu. Zwraca również uwagę brak analizy radzieckich doświadczeń metodologicznych w zakresie planowania wieloletniego.

Ogólnie można stwierdzić, iż kwestie analizy efektywności ekonomicznej, trafnie wysunięte przez autora na czoło problematyki prac nad planem, nazbyt przesłoniły jednak zagadnienia metodologiczne, a zwłaszcza zagadnienia związane z koordynacją zadań planu. Problematyka ta nie zajęła w pracy należnego jej miejsca.

Tytuł pracy zobowiązuje autora wobec czytelnika. W pracy zatytułowanej *Zagadnienia planowania wieloletniego w Polsce Ludowej* czytelnik szuka usystematyzowanego przedstawienia podstawowych problemów

metodologicznych związanych z opracowaniem planu wieloletniego i trzeba stwierdzić, że doznaje pewnego rozczarowania.

Wyraźnie słabą stroną recenzowanej pracy jest powierzchowne potraktowanie problematyki cen. Problematyka ta jest nader wielostronna. Wydaje się jednak, iż w pracy tego rodzaju należało ją wnikliwie rozpatrzeć, przede wszystkim w płaszczyźnie doboru takich cen dla oceny produkcji, dochodu narodowego, inwestycji i in., które zapewniałyby porównywalność niezbędną w analizie proporcji ekonomicznych, umożliwiały opracowanie poprawnych wskaźników ekonomicznych, a przede wszystkim — analizę porównawczą efektywności zamierzeń planowych. W pracy, która w centrum uwagi stawia zagadnienie rachunku ekonomicznego, opartego o jednostkę pieniężną, przyjętą jako uniwersalny miernik, pominięcie problematyki cen, jako wyrazu społecznych kosztów produkcji, kwestii poziomu cen (stosunek do społecznych kosztów produkcji), wzajemnych ich realacji itp. — wydaje się szczególnie niefortunne. Nie uwzględniając tych problemów, trudno dać w pełni konsekwentne i przekonujące rozwiązania odnośnie metod badania oraz kryteriów efektywności gospodarczej.

Na marginesie problematyki cen należy zaznaczyć, iż nie wydają się należycie pogłębione rozważanie autora dotyczące metod porównywania społecznych kosztów produkcji w różnych krajach i ustalania na tej podstawie najbardziej efektywnych kierunków eksportu i importu. Autor podkreśla wprawdzie trudności, jakie się wyłaniają w rozwiązaniu tego zagadnienia, lecz widzi je tylko w istnieniu różnych walut w krajach socjalistycznych. „Ponieważ jednak — konkluduje — waluta dla wymiany międzynarodowej jest jedna — rubel — to w rzeczywistości trudność nie jest poważna”⁴.

Wydaje się, że jest to uproszczenie zagadnienia. Relacje cen na poszczególne wyroby wewnątrz kraju nie wyrażają adekwatnie relacji społecznych nakładów pracy niezbędnych dla wyprodukowania tych wyrobów. Porównanie kosztów wytwarzania różnych wyrobów wewnątrz kraju nie daje przeto możliwości bezbłędnego wnioskowania o relacjach społecznych nakładów pracy, (tj. społecznych kosztów wytwarzania). To samo dotyczy relacji cen na światowym rynku socjalistycznym. Nie ma powodu do przypuszczenia, że odpowiadają one ściśle relacjom przeciętnych dla całego obozu socjalistycznego nakładów pracy, niezbędnych dla wytworzenia określonych wyrobów. Autor nie zwraca na te kwestie należytej uwagi, jego rozumowanie bowiem mieści się całkowicie w ramach teorii kosztów komparatywnych w jej klasycznym sformułowaniu, w którym — w swoich konsekwencjach praktycznych — dotyczy ona właściwie nie kosztów a cen komparatywnych. Wnioski wynikające z założeń tej teorii odnoszą się do stosunków wymiennych na kapitalistycznym rynku światowym, na którym prawo wartości, działając za pośrednictwem systemu cen światowych, żywiłowo reguluje międzynarodowy podział pracy i proporcje w rozwoju światowej gospodarki kapitalistycznej. Natomiast jest kwestią wielce dyskusyjną, czy — uwzględniając planowy rozwój handlu zagranicznego — rolę taką odgrywa również prawo war-

⁴ Op. cit. str. 34.

tości na światowym rynku socjalistycznym, czy — jednym słowem — analiza cen porównywalnych stwarza wystarczające przesłanki dla wnioskowania o efektywności kierunków handlu zagranicznego w obrębie obszaru socjalistycznego.

Odnosząc tych partii pracy M. Rakowskiego, w których rozpatrzone są kierunki rozwoju oraz konkretne proporcje w okresie 1955—1960, można wysunąć również szereg uwag krytycznych. Nie zostały w nich bardziej wnikliwie rozpatrzone ważne z punktu widzenia efektywności gospodarczej zagadnienia stopniowego rozwijania potrzebnego asortymentu produkcji, etapowej rozbudowy aparatu produkcyjnego, kwestie związane z rozłożeniem wysiłku inwestycyjnego w czasie w sposób zapewniający maksymalne efekty ekonomiczne.

Rozwiązanie szeregu kompleksowych problemów gospodarczych wymaga planowania na okres dłuższy niż 5-letni. Planowe zamierzenia w tym zakresie muszą być uwzględnione w pracy nad planem 5-letnim. Można wyrazić żal pod adresem autora, iż do tych zagadnień nie ustosunkował się zupełnie.

Proporcje między grupami „A” i „B” w przemyśle omawia autor w oderwaniu od szerszego problemu proporcji pomiędzy działem I i II produkcji społecznej. Z *niedostateczną wyrazistością uwypukla rolę przemysłu ciężkiego w rekonstrukcji całej gospodarki narodowej w zastosowaniu do okresu 1956—1960.*

Niektóre konkretne wnioski autora budzą wątpliwość. Np. na str. 63 autor pisze: „Zamiast niedoboru środków inwestycyjnych pojawi się pod koniec planu ich nadmiar, zmieni się w związku z tym struktura handlu zagranicznego. Handel zagraniczny z narzędzia głównie polityki inwestycyjnej przemieni się w narzędzie przyspieszania wzrostu stopy życiowej”. Uwagi autora odnośnie zmian strukturalnych w handlu zagranicznym są w zasadniczych tendencjach słuszne. Czy jednak wnioski z nich wyprowadzone nie są zbyt skrajne i przesadne? Czy istotnie pod koniec planu 5-letniego pojawi się nadmiar środków inwestycyjnych, czy już w okresie 1956—1960 import dóbr inwestycyjnych utraci swoje istotne znaczenie, czy zresztą takie postawienie sprawy nie kolidowałoby z rolą handlu zagranicznego jako narzędzia przyspieszenia wzrostu stopy życiowej przez racjonalną specjalizację produkcji krajowej również w zakresie wytwórczości dóbr inwestycyjnych?

Poziom pracy nie jest wyrównany. Obok partii lepiej opracowanych i należycie pogłębionych (szczególnie rozdz. V, a także fragmenty rozdz. II i IV) praca zawiera fragmenty niedostatecznie opracowane, w których spotkać można uproszczenia problematyki teoretycznej, szereg nieścisłości. W niektórych partiach pracy razi także brak dostatecznej systematyzacji zagadnień, chaotyczność wykładu (szczególnie w rozdziałach I, III, IV).

Zastrzeżenia budzi miejscami opracowanie redakcyjne pod względem stylistycznym.

*

Uwagi krytyczne jakie nasuwa lektura pracy M. Rakowskiego nie mogą w ocenie sumarycznej przesłonić jej niewątpliwych walorów.

Praca M. Rakowskiego stanowi wartościową i oryginalną pozycję. Zawiera ona szereg koncepcji interesujących z punktu widzenia teoretycznego, cennych również dla praktyki planowania. Jej charakterystyczną cechą stanowi poszukiwanie nowych metod analizy ekonomicznej, nowych kryteriów oceny zamierzeń gospodarczych. Lektura tej pracy pobudza myśl krytyczną czytelnika.

O książce Fejgina „Rozmieszczenie produkcji w warunkach kapitalizmu i socjalizmu“

J. G. Fejgin, *Razmieszczenie proizwodstwa pri kapitalizmie i socjalizmie*, „Gosudarstwiennoje izdatielstwo političeskoj literatury“, Moskwa, 1954, str. 549.

J. Fejgin, jeden z czołowych geografów ekonomicznych, pracownik Instytutu Ekonomiki Akademii Nauk ZSRR, opublikował interesującą książkę o rozmieszczeniu produkcji w ustroju kapitalistycznym i socjalistycznym.

Przejściu od jednej formacji społeczno-ekonomicznej do drugiej towarzyszy oczywiście i zmiana układu lokalizacji produkcji. Miało to miejsce również przy przejściu od kapitalizmu do socjalizmu. Z drugiej strony charakter rozmieszczenia produkcji wywiera wpływ na jej rozwój w warunkach panowania tego lub innego sposobu wytwarzania.

Autor postawił przed sobą zadanie pogłębienia dotychczasowego dorobku naukowego w dziedzinie analizy prawidłowości lokalizacji produkcji w obu ustrojach: kapitalistycznym i socjalistycznym. Taka analiza daje nauce marksistowskiej broń do walki przeciwko ideologii burżuazyjnej, pokazując z całą wyrazistością przewagę planowego, socjalistycznego rozmieszczenia produkcji nad nieracjonalną i chaotyczną jej lokalizacją w ustroju kapitalistycznym; analiza taka ma także wielkie znaczenie praktyczne, gdyż: 1) znajomość specyfiki kapitalistycznego rozmieszczenia produkcji jest potrzebna w związku z tym, że socjalizm zastaje już w określony sposób zlokalizowane siły wytwórcze; 2) może ona dopomóc w wykrywaniu nowych rezerw podniesienia społecznej wydajności pracy i przyśpieszenia procesu rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej.

Praca składa się z przedmowy autora, wstępu i ośmiu rozdziałów.

Rozdział pierwszy poświęcony jest zagadnieniom rozmieszczenia produkcji w społeczeństwie kapitalistycznym. Autor pokazuje, w jaki sposób społeczny podział pracy wpływa na rozwój terytorialnego podziału pracy, na specjalizację poszczególnych regionów w produkcji pewnych wyrobów, w jaki sposób kapitalistyczna koncentracja produkcji prowadzi również i do jej koncentracji przestrzennej zarówno w ramach oddzielnych państw, jak i w skali światowej. Ten nierównomierny rozwój produkcji, antagonistyczne przeciwieństwa pomiędzy regionami i państwami wiążą się ściśle z powstaniem systemu kolonialnego, opartego na ujarzmieniu i eksploatacji półkolonii i kolonii przez metropolie. W ten sposób powstał międzynarodowy kapitalistyczny podział pracy, oddający olbrzy-

mie przestrzenie kuli ziemskiej w domenę produkcji rolnej, inne zaś regiony — w domenę produkcji przemysłowej. J. Fejgin podkreśla związek nierównomiernego rozwoju produkcji kapitalistycznej z jej nierównomiernym rozmieszczeniem, wpływ walki konkurencyjnej na kształtowanie się procesów lokalizacyjnych. Rozpatrując żywiołowy i chaotyczny charakter kapitalistycznej lokalizacji produkcji, autor wiąże go z działaniem podstawowego prawa kapitalizmu. Zjawisko to występuje szczególnie silnie w odniesieniu do produkcji przemysłowej, która już w okresie przedmonopolistycznym charakteryzuje się wzrastającym oderwaniem od źródeł surowcowych i rynków zbytu gotowej produkcji.

Teoretyczne sformułowania co do lokalizacji produkcji w ustroju kapitalistycznym ilustruje autor na przykładzie państw wysoko rozwiniętego kapitalizmu, Anglii i USA.

W rozdziale drugim autor zajmuje się krytyką burżuazyjnych teorii lokalizacji, zaczynając od Webera poprzez Thünera, Palandera i Beveridge'a aż do najnowszych współczesnych apologetów ustroju kapitalistycznego, faszystowskich geopolityków i neomaltuzjanistów. Za istotne niedociągnięcia należy tu uważać nieuwzględnienie jednej z najnowszych prac w tej dziedzinie, tj. pracy A. Lösch'a¹. Najwięcej miejsca poświęca krytyce poglądów przedstawiciela wulgarnego geografizmu amerykańskiego, geografa Huntingtona, który przypisuje klimatowi decydującą rolę w rozwoju społecznym i politycznym narodów.

W rozdziale trzecim podana jest zwięzła charakterystyka rozmieszczenia produkcji w Rosji carskiej. Jest to jeden z ciekawszych rozdziałów pracy. Główną zasługę autora stanowi analiza specyfiki lokalizacji produkcji w Rosji. J. Fejgin udowadnia, że szereg charakterystycznych cech rosyjskiego kapitalizmu wpłynęło na jeszcze większe zaostrzenie nieracjonalności kapitalistycznego rozmieszczenia produkcji. Autor podaje wiele ciekawych przykładów wpływu kapitału zagranicznego na lokalizację przemysłu, rysuje przekonujący obraz nierównomierności rozmieszczenia poszczególnych gałęzi gospodarki. J. Fejgin przedstawia gospodarczą i polityczną przepaść, jaka istniała w Rosji carskiej pomiędzy centralnymi regionami europejskiej części a obszarami peryferyjnymi, zamieszkałymi w znacznym stopniu przez ujarzmione i eksploatowane przez kapitalizm „mniejszości narodowe“, zaznacza jednak słusznie, że powstały w Rosji terytorialny podział pracy posiadał również swój pozytywny, postępowy aspekt, zlikwidował bowiem feudalną izolację poszczególnych regionów. Trzeba jednak podkreślić, że gospodarcze zbliżenie narodów Rosji carskiej, które było wynikiem tego terytorialnego podziału pracy, urzeczywistniło się nie przez współpracę poszczególnych regionów i narodów jak równych z równymi, ale przez podporządkowanie, kolonialne ujarzmienie i eksploatację regionów peryferyjnych przedrewolucyjnej Rosji.

Rozdział czwarty zawiera wykład teorii socjalistycznego rozmieszczenia produkcji. Autor wskazuje na ścisły związek, jaki zachodzi między socjalistyczną lokalizacją produkcji a obiektywnymi prawami, działającymi w społeczeństwie socjalistycznym, a w szczególności prawem plano-

¹ A. Lösch, *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jena 1940.

wego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. Planowe, racjonalne rozmieszczenie produkcji wiąże się ściśle z jej planowym i proporcjonalnym rozwojem tak w skali ogólnokrajowej, jak i w ramach poszczególnych regionów ekonomicznych. Państwo radzieckie, lokalizując różne gałęzie gospodarki narodowej kieruje się zasadami socjalistycznego rozmieszczenia produkcji, zasadami stanowiącymi najpełniejsze odbicie obiektywnych prawidłowości produkcji socjalistycznej. Te obiektywne prawidłowości wypływają z wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu i prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej.

Autor pokazuje, jak na fundamentach teorii socjalistycznego rozmieszczenia produkcji, zapoczątkowanej przez klasyków marksizmu-leninizmu, opracowana została przez partię komunistyczną na podstawie uogólnienia doświadczeń budownictwa socjalistycznego nauka o socjalistycznej lokalizacji produkcji. Nauka ta posiada ogromne teoretyczne i praktyczne znaczenie stanowiąc część składową budownictwa socjalizmu w ZSRR. Udowodnieniu tej tezy poświęca J. Fejgin wiele miejsca.

W literaturze radzieckiej istnieje wiele prób rozwiązania problemu zasad socjalistycznej lokalizacji produkcji. Próbę J. Fejgina określić można jako udaną. Nie jest ona jednak pozbawiona pewnych niekonsekwencji, powtórzeń i dyskusyjnych momentów.

Jakie zasady wysuwa autor?

1. Równomierne rozmieszczenie produkcji w kraju w celu jak najszerszego włączenia w rozszerzoną reprodukcję socjalistyczną wszystkich regionów z ich zasobami naturalnymi i zasobami siły roboczej.

2. Podniesienie gospodarki i kultury w republikach narodowych do poziomu przedujących regionów na podstawie zharmonizowania interesów ZSRR jako całości z interesami poszczególnych republik.

3. Przybliżenie przemysłu do źródeł surowców i regionów konsumpcji w celu likwidacji nadmiernie dalekich i nieracjonalnych przewozów.

4. Planowy gospodarczy podział pracy między regionami ekonomicznymi i republikami ZSRR. Kompleksowy rozwój gospodarki w podstawowych regionach ekonomicznych jako jeden z warunków racjonalnego wykorzystania środowiska geograficznego i zasobów siły roboczej oraz podniesienia społecznej wydajności pracy.

5. Wzmoczenie siły obronnej ZSRR na podstawie prawidłowego rozmieszczenia sił wytwórczych w republikach i regionach ekonomicznych.

6. Planowy związek między przemysłem a rolnictwem, między miastem a wsią na podstawie sojuszu robotniczo-chłopskiego, realizowany przez równomierne rozmieszczenie tak przemysłu, jak i rolnictwa w całym kraju.

7. Międzynarodowy podział pracy w ramach obozu socjalistycznego, bazujący na przyjaźni i wzajemnej pomocy w dziedzinie gospodarki, kultury, techniki i polityki.

Autor podkreśla dialektyczne powiązanie tych zasad, popierając to stwierdzenie szeregiem przykładów.

Bardzo krótko jednakże i powierzchownie traktuje J. Fejgin zagadnienie regionalnych bilansów produkcji i konsumpcji oraz ich znaczenie dla gospodarstwa narodowego.

W rozdziale czwartym autor obok teoretycznych rozważań podaje ciekawą, choć nie zawsze w pełni usystematyzowany materiał faktyczny: szczególnie przykuwają uwagę dane dotyczące działalności w okresie przedwojennych pięciolatek wrogich „teoretyków” rozmieszczenia produkcji i historyczne oświetlenie problematyki lokalizacji w poszczególnych etapach budownictwa socjalistycznego. Autor podaje interesujący materiał zarówno z punktu widzenia lokalizacji poszczególnych gałęzi wytwórczości, jak i kompleksowego rozwoju gospodarki regionów ekonomicznych, kładąc przy tym szczególny nacisk na prawidłowe powiązanie między przemysłem i rolnictwem.

Autor pokazuje dynamikę rozwoju gospodarki regionów, zwracając szczególną uwagę na istotne zmiany w strukturze gospodarki zarówno „starych”, jak i „nowych” regionów. Ten plastyczny obraz zwycięskiej realizacji socjalistycznych zasad rozmieszczenia produkcji przynosi wiele nowego nieopublikowanego dotąd materiału.

Zmiany w rozmieszczeniu sił wytwórczych w okresie władzy radzieckiej polegają przede wszystkim na przyśpieszonym rozwoju gospodarczym, a w szczególności na industrializacji regionów zacofanych.

Oddzielny podrozdział przeznaczają J. Fejgin na omówienie wpływu racjonalnego wykorzystania środowiska geograficznego na socjalistyczną lokalizację produkcji. Chodzi tu głównie o szeroko zakrojone prace geologiczno-poszukiwawcze celem odkrycia nowych złóż bogactw mineralnych. W krótkim stosunkowo czasie ZSRR potrafił uniezależnić się od importu szeregu ważnych surowców przez znaczne zwiększenie eksploatacji rodzimych bogactw naturalnych i opracowanie nowych metod jak najbardziej efektywnego ich wykorzystania. Obecnie Związek Radziecki zajmuje pierwsze miejsce na świecie w dziedzinie zbadanych zasobów bogactw mineralnych nie tylko pod względem ich bezwzględnej ilości, lecz także ilości przypadającej na głowę ludności. ZSRR posiada największe zasoby rudy żelaznej, ropy naftowej, energii wodnej, soli potasowych, apatytów, drewna i innych. W dziedzinie zapasów węgla kamiennego ZSRR zajmuje drugie miejsce po Stanach Zjednoczonych Ameryki. Na ZSRR przypada ponad 50% światowych zasobów rudy żelaznej i ropy naftowej i ponad 75% światowych zapasów soli potasowych.

Autor podkreśla, jakie znaczenie miało odkrycie bogatych złóż mineralnych w zacofanych dawniej regionach dla powstania w nich nowych wielkich ośrodków przemysłowych, aktywizujących gospodarczo te obszary.

Rozdział piąty, poświęcony trudnej kwestii regionalizacji, przynosi wprawdzie interesujący materiał, wprowadza jednak szereg poglądów spornych, polemicznych, nie dając równocześnie odpowiedzi na wiele problemów związanych z tym zagadnieniem. Autor stoi na stanowisku całkowitej identyczności podziału administracyjnego z regionalizacją ekonomiczną, prawie całkowicie ignorując zagadnienia ekonomiczne. Rozpatrując w pierwszych trzech podrozdziałach historię zmian w podziale administracyjnym zaczyna wywody od Rosji carskiej i kończy na okresie powojennym.

W ostatnim podrozdziale rozdziału piątego J. Fejgin omawia problem terytorialnego podziału pracy, specjalizację i kompleksowy rozwój regionów ekonomicznych i republik ZSRR.

Najobszerniejszym (155 str.) i przynoszącym najwięcej materiału faktycznego jest rozdział szósty, w którym autor omawia rozwój gospodarczy i kulturalny² republik związkowych. Po omówieniu ogólnych zasad polityki narodowościowej partii i rządu radzieckiego oraz ich wpływu na lokalizację produkcji J. Fejgin przedstawia proces przekształcania „starych” centralnych regionów europejskiej części ZSRR w główne bazy industrializacji całego kraju, w szczególności zaś regionów zacofanych gospodarczo. Autor w dalszym ciągu podaje charakterystykę procesu rozwoju gospodarczego regionów wschodnich rosyjskiej federacji, a także republiki ukraińskiej, białoruskiej, republik zakaukaskich, środkowo-azjatyckich i innych republik związkowych. Autor pokazuje, jak olbrzymie, za czasów carskich vegetujące w zacofaniu gospodarczym i ciemnocie, obszary przekształciły się w regiony uprzemysłowione, regiony przodującego rolnictwa.

Rozdział siódmy stanowi podsumowanie poprzednich. Autor zestawia podstawowe cechy lokalizacji produkcji w ustroju kapitalistycznym i socjalistycznym, udowadniając wyższość teorii i praktyki rozmieszczenia produkcji w socjalizmie. Wyższość socjalistycznej lokalizacji produkcji nad kapitalistyczną wypływa przede wszystkim z odmiennych celów produkcji w obu ustrojach, wyznaczonych przez ich podstawowe prawa ekonomiczne. Obok tej zasadniczej różnicy autor widzi jeszcze szereg innych elementów świadczących o tej wyższości, a mianowicie:

1. Rozmieszczenie sił wytwórczych w ustroju socjalistycznym realizowane jest w sposób planowy, podczas gdy w krajach kapitalistycznych przebiega ono żywiołowo.

2. Socjalistyczne rozmieszczenie sił wytwórczych realizowane jest na podstawie teorii marksistowsko-leninowskiej, najpełniej odzwierciedlającej obiektywne prawidłowości rozwoju i rozmieszczenia produkcji społecznej. Antynaukowe teorie burżuazyjne służą celom apologetycznym kapitalizmu.

3. Rozmieszczenie produkcji socjalistycznej staje się coraz bardziej równomierne, natomiast w krajach kapitalistycznych jest ono nierównomierne i coraz bardziej nieracjonalne.

4. Nowa lokalizacja produkcji w ZSRR gwarantuje rozwój gospodarki i kultury zacofanych dawniej republik i obwodów narodowych (byłych kolonii Rosji carskiej). Eksploatacyjny charakter rozmieszczenia produkcji w świecie kapitalistycznym hamuje rozwój sił wytwórczych na wielkich obszarach krajów kolonialnych i półkolonialnych i skazuje ludność kolonii na niewolę.

5. Międzynarodowy socjalistyczny podział pracy urzeczywistniany jest na podstawie braterskiej współpracy i pomocy wzajemnej narodów. Kapitalistyczny międzynarodowy podział pracy opiera się na ucisku krajów kolonialnych i półkolonialnych przez państwa imperialistyczne.

² O zagadnieniach kulturalnych mówi się stosunkowo zbyt mało, mniej niżby to wynikało z umieszczenia tego słowa w tytule rozdziału.

6. Lokalizacja produkcji w socjalizmie przybliży przemysł do źródeł surowców i regionów konsumpcji. W krajach kapitalistycznych obserwuje się stale wzrastające oderwanie źródeł surowców od miejsc ich przeróbki oraz oderwanie się przemysłu od miejsc konsumpcji gotowej produkcji.

7. Socjalistyczne rozmieszczenie produkcji odznacza się znacznym stopniem efektywności ekonomicznej, będąc ważnym warunkiem podniesienia wydajności pracy społecznej oraz przyspieszenia procesu rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej.

8. W społeczeństwie socjalistycznym ma miejsce planowa specjalizacja i kompleksowy rozwój gospodarki w podstawowych regionach gospodarczych. W krajach kapitalistycznych regiony ekonomiczne rozwijają się żywiołowo przez antagonistyczne sprzeczności i walkę konkurencyjną.

Autor podkreśla społeczny charakter kryteriów racjonalności socjalistycznej lokalizacji: interesy całego społeczeństwa, interesy budownictwa komunistycznego są tu punktem wyjściowym. Tego rodzaju podejście z punktu widzenia całości gospodarki narodowej jest absolutnie niemożliwe w warunkach ustroju kapitalistycznego. W krajach kapitalistycznych poszczególni kapitaliści przy wyborze rejonu i miejsca budowy przedsiębiorstw jako podstawowe kryterium racjonalności takiej czy innej lokalizacji przyjmują korzyści, jakie ona im zapewnia. Pogoń za maksymalnym zyskiem, stanowiąc główny motor decyzji lokalizacyjnej, daje poszczególnym kapitalistom przewagę nad konkurentami; trzeba jednak podkreślić, że to co zyskuje poszczególny kapitalista, to traci społeczeństwo jako całość.

Autor podkreśla wyższość socjalistycznej lokalizacji produkcji nad kapitalistyczną z punktu widzenia racjonalnego w ustroju socjalistycznym i rabunkowego w kapitalistycznym wykorzystania środowiska geograficznego. Zasadnicza jednak wyższość socjalistycznej lokalizacji produkcji nad kapitalistyczną to znaczne podniesienie społecznej wydajności pracy, które przynosi ze sobą socjalistyczne rozmieszczenie wytwórczości. Ten moment nie został, niestety, w pracy J. Fejgina w sposób należyty uwypuklony. A przecież racjonalne rozmieszczenie produkcji w ustroju socjalistycznym, gwarantujące najbardziej efektywne wykorzystanie bogactw naturalnych i warunków przyrodniczych w rozmaitych regionach, mające na celu jak największą produkcję dóbr materialnych przy jak najmniejszych nakładach pracy żywej i uprzedmiotowionej — prowadzi zdecydowanie do znacznego podniesienia społecznej wydajności pracy.

Wielkim i trudnym egzaminem słuszności socjalistycznych zasad lokalizacji produkcji była druga wojna światowa. Przejściowa okupacja przez armie faszystowskie zachodnich uprzemysłowionych okręgów ZSRR nie zdołała złamać potęgi gospodarczej kraju Rad, między innymi, dzięki temu, że w okresie przedwojennych pięciolatek powstało we wschodnich regionach ZSRR wiele potężnych ośrodków przemysłowych i rolniczych, które zaopatrywały w okresie wojny państwo radzieckie w sprzęt wojenny, odzież, żywność itd.

Regiony wschodnie, pozbawione rzekomo, zdaniem burżuazyjnych polityków i ekonomistów, wszelkich perspektyw rozwoju gospodarczego, w okresie radzieckim wkroczyły na drogę szybkiej industrializacji dzięki

wydatnej pomocy tzw. „starych“ regionów przemysłowych europejskiej części ZSRR. Ta bratnia pomoc regionów bardziej rozwiniętych ekonomicznie, udzielana regionom zacofanym, jest charakterystyczna dla ustroju socjalistycznego w odróżnieniu od kapitalizmu, w warunkach którego rozwój jednego regionu następuje kosztem drugiego w ostrej walce konkurencyjnej albo w drodze kolonialnej czy też półkolonialnej eksploatacji.

W drugim podrozdziale rozdziału siódmego autor omawia zagadnienie efektywności planowego rozmieszczenia produkcji socjalistycznej. J. Fejgin podkreśla, że racjonalna lokalizacja produkcji jest jednym z podstawowych warunków podniesienia wydajności pracy społecznej, systematycznej obniżki kosztów własnych produkcji, a także przyspieszenia rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej. Stwierdzenie to nabiera szczególnego znaczenia w obliczu licznych enuncjacji burżuazyjnych ekonomistów, utrzymujących, że rozmieszczenie sił wytwórczych w ZSRR nie ma nic wspólnego z racjonalną gospodarnością. Autor przeciwstawia się temu pogładowi, stwierdza jednak, że w ramach omawianej pracy nie może pretendować do głębszej analizy efektywności socjalistycznej lokalizacji. Polemizując z twierdzeniami ekonomistów burżuazyjnych, J. Fejgin ogranicza się do szeregu przykładów, ilustrujących rolę socjalistycznego rozmieszczenia produkcji w dziedzinie podniesienia wydajności pracy społecznej i obniżki społecznych kosztów produkcji.

Wśród warunków ekonomicznych, wpływających na poziom wydajności pracy w różnych regionach ZSRR, autor wyróżnia ogólnozwiązkową specjalizację produkcyjną, poziom koncentracji i strukturę produkcyjną, skład narodowościowy ludności, gęstość zaludnienia, nawyki wytwórcze ludzi, właściwości ich bytu, położenie ekonomiczno-geograficzne danej republiki lub danego regionu ekonomicznego, jego warunki transportowe itd.

W dalszych, obfitujących w ciekawy materiał faktyczny, wywodach autor silnie akcentuje konieczność prawidłowej oceny specyfiki warunków ekonomicznych i przyrodniczych różnych regionów, występując tym samym przeciw szablonowemu traktowaniu planowania regionalnego.

J. Fejgin zajmuje się również problemem wpływu lokalizacji produkcji na koszty własne produkcji tak poszczególnych przedsiębiorstw, jak i gałęzi produkcji. Autor pokazuje rolę zasad socjalistycznej rentowności w związku z lokalizacją, przytaczając przykład kombinatów hutniczych w Stalińsku i Magnitogorsku, które w początkowym okresie swojego istnienia pracowały ze stratami i musiały korzystać z dotacji państwowej, ponieważ wymagały tego interesy gospodarki narodowej jako całości. Dopiero w późniejszych latach kombinaty te zaczęły dawać najtańszą w ZSRR surówkę i stal. Uwzględnienie wpływu lokalizacji na rentowność przedsiębiorstw znajduje swój wyraz m. in. w dokładnym określeniu lokalizacji poszczególnych zakładów przemysłowych.

Analiza kosztów własnych produkcji w zakładach jednakowej gałęzi przemysłu lub rolnictwa, zlokalizowanych w rozmaitych regionach ekonomicznych, pozwala dojść do wniosku, że różnią się one zarówno wielkością, jak i strukturą. Przyczyną tych różnic są rozmaite warunki ekonomiczne i przyrodnicze, w jakich pracują te przedsiębiorstwa. Największa rozpiętość w dziedzinie wielkości i struktury kosztów włas-

nych występuje w górnictwie, gdzie przedmiot pracy jest dany przez samą przyrodę.

Ważnym czynnikiem w dziedzinie obniżki kosztów własnych jest przybliżenie przemysłu do źródeł surowca i paliwa, do regionów konsumpcyjnych, maksymalne zaspokojenie potrzeb podstawowych regionów ekonomicznych przez wykorzystanie ich własnych zasobów. Prowadzi to do obniżki kosztów transportu, co posiada szczególne znaczenie przy ogromnych odległościach w ZSRR. Koszty transportu stanowią tu około 30% kosztów własnych produkcji. Dlatego też partia i rząd radziecki prowadziły i prowadzą konsekwentną walkę o zmniejszenie ilości dalekich i innych nieracjonalnych przewozów.

W ostatnim, ósmym rozdziale pracy autor zajmuje się aktualnymi zagadnieniami problematyki lokalizacji produkcji w okresie stopniowego przechodzenia ZSRR od socjalizmu do komunizmu. J. Fejgin podkreśla wielkie znaczenie postępu technicznego w dziedzinie kompleksowego wykorzystania zasobów surowcowych i energetycznych w całym kraju, a szczególnie w regionach niedostatecznie rozwiniętych gospodarczo. Świadczą o tym np. osiągnięcia radzieckiej geologii w pracach poszukiwawczych, sukcesy oceanografii w dziedzinie coraz bardziej racjonalnego wykorzystania bogactw morskich. Postęp techniczny pozwolił na powstanie nowych, nieznanych dotąd gałęzi przemysłu, na wykorzystanie źródeł surowcowych, które przy starej technice były bezużyteczne. Przekazywanie energii elektrycznej na wielkie odległości, budowa rurociągów naftowych i gazowych, rozwój podziemnej gazyfikacji węgla to osiągnięcia techniczne, które w poważny sposób wpływają na rozwój licznych regionów ZSRR i na lokalizację tych gałęzi przemysłu i gospodarki komunalnej, które dawniej zależały od przewożonego na wielkie odległości paliwa. Kompleksowe wykorzystanie zasobów surowcowych i energetycznych stanowi także poważny czynnik dalszego postępu w dziedzinie lokalizacji przemysłu, postępu gwarantującego bardziej efektywne wykorzystanie bogactw naturalnych i zmniejszenie dalekich przewozów surowców i półfabrykatów. Ilustrując swoje wywody bogatym materiałem faktycznym autor analizuje aktualne problemy lokalizacji produkcji w świetle uchwał organów partyjnych i państwowych na przestrzeni ostatnich lat poczynając od XIX zjazdu KPZR.

Pracę zamyka krótki zarys zagadnień lokalizacji produkcji w krajach demokracji ludowej.

Mimo szeregu zalet, jakimi odznacza się omawiana praca, autorowi nie udało się uniknąć niektórych niedociągnięć.

Przede wszystkim wydaje się, że wobec tak szerokiego potraktowania tematu niektórym rozdziałom, zwłaszcza rozdziałowi o kapitalistycznych teoriach lokalizacji i rozdziałowi o regionalizacji ekonomicznej w ZSRR, można zarzucić pewną powierzchowność analizy. Praca obfituje w liczne, nie zawsze potrzebne powtórzenia, spowodowane między innymi tym, że poszczególne rozdziały stanowią jak gdyby odrębne całości. Z drugiej strony nie znalazł odbicia szereg bardzo istotnych problemów, jak np. rola renty gruntowej w rozmieszczeniu produkcji w ustroju kapitalistycznym i socjalistycznym. Co prawda, autor zastrzega w przedmowie, że praca nie obejmuje całkowitej problematyki rozmieszczenia produkcji

w kapitalizmie i socjalizmie, niemniej jednak niewątpliwie wielu czytelników przyjąłoby z zadowoleniem np. głębszą krytykę poglądów Webera i Thünera. Zbyt mało także miejsca poświęca autor zagadnieniu bilansów materiałowych, a w szczególności metodyce ich zestawiania; wydaje się bowiem, że w tak obszernym opracowaniu nie należało poprzestać na ogólnikowej wzmiance o tej bodaj najważniejszej metodzie planowania regionalnego (przestrzennego).

J. Fejgin operuje niekiedy pojęciami, których nie wyjaśnia. Wydaje się niezbędnym objaśnienie terminu „podstawowy region ekonomiczny” (osnownoj ekonomiczeskij rajon). W związku z tym powstają pytania: jaki jest obecny stan zagadnienia regionalizacji w ZSRR, jakie występują w tej dziedzinie różnice zdań wśród uczonych radzieckich? Na te pytania w pracy J. Fejgina nie znajdujemy odpowiedzi. Autor nie wspomina ani słowa o 13 gospłanowskich regionach, ich roli w planowaniu, pomija zupełnie polemikę prof. N. N. Barańskiego i prof. N. N. Kołosowskiego z gospłanowską koncepcją siatki regionów ekonomicznych ZSRR.

Wśród innych niedociągnięć zwraca uwagę niedostateczna aktualizacja pracy; praca przynosi dużo materiału z okresu międzywojennego, stosunkowo zaś mało z okresu lat 1945 — 1954. Wydaje się, że proporcja w tym wypadku jest naruszona. Ten brak pogłębionej analizy współczesnej problematyki rozmieszczenia produkcji w ZSRR, brak analizy obecnego rozmieszczenia i wskazań zmierzających do dalszej jego poprawy stanowi jedno z najistotniejszych niedociągnięć w pracy J. Fejgina.

Zdarzają się także nieścisłe sformułowania, brak należytej konsekwencji w ujęciu zagadnień. Np. na str. 182 autor słusznie podkreśla, że rozmieszczenie produkcji w ustroju kapitalistycznym jest uwarunkowane działaniem podstawowego prawa ekonomicznego kapitalizmu, nie przeciwstawia mu jednak podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, którego działanie jest punktem wyjściowym przy rozpatrywaniu zagadnień lokalizacji produkcji w ustroju socjalistycznym, a nie, jak wynika z kontekstu (str. 183), działania prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej.

Jako istotne niedociągnięcie należy podkreślić całkowity brak materiału kartograficznego.

Wszystkie wyżej wymienione niedociągnięcia nie podważają jednak znaczenia i wartości tego niezwykle interesującego opracowania. Metoda historyczna w potraktowaniu tematu, bogaty i trafnie dobrany materiał faktyczny, ciekawe uogólnienia — oto m. in. zalety pracy.

Autor, korzystając z bogatej literatury, której spis niestety został pominięty, w sposób oryginalny opracowuje obszerny materiał i dochodzi do uogólnień, mających znaczenie zarówno z teoretycznego jak i praktycznego punktu widzenia.

Wielkie osiągnięcia budownictwa socjalistycznego, sukcesy w dziedzinie nowego socjalistycznego rozmieszczenia produkcji stworzyły podstawy do uogólnień ogromnego materiału faktycznego. Praca J. Fejgina *Rozmieszczenie produkcji w warunkach kapitalizmu i socjalizmu* jest niezmiernie interesującą próbą oceny i porównania zagadnień lokalizacji w dwóch ustrojach społeczno-gospodarczych.

DO REDAKCJI „EKONOMISTY“

19 lutego br. odbyło się zebranie sekcji ekonomii politycznej przy wrocławskim oddziale Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, poświęcone omówieniu niektórych zagadnień rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej, m. in. zagadnienia tempa rozwoju produkcji w dziale I i II. Zwróciłem tam uwagę na pewne błędy i wypaczenia markowskiej teorii reprodukcji zawarte w artykułach dyskusyjnych B. Minca — *O tempie wzrostu produkcji środków wytwórczości i tempie wzrostu produkcji środków spożycia* („Ekonomista“, I—II/1954) oraz J. Pajestki — *O tempie rozwoju produkcji środków produkcji i przedmiotów spożycia* („Ekonomista“, III/1954), o których piszę poniżej.

Punktem wyjścia dla analizy błędów zawartych w tych artykułach powinny służyć następujące wyjątki z uchwały II Zjazdu PZPR o osiągnięciach w wykonaniu Planu Sześcioletniego i głównych zadaniach gospodarczych na lata 1954—1955, a mianowicie: p. 19: „..., W rozwoju przemysłu należy zapewnić: a) dalszą rozbudowę przemysłu środków wytwórczości jako podstawy rozwoju całej gospodarki narodowej, b) rozwijanie w szerokiej mierze i w szybkim tempie gałęzi przemysłu o charakterze surowcowym, zwłaszcza wydobywania rud żelaza, oraz gałęzi opierających się o krajową bazę surowcową, c) znaczny wzrost produkcji artykułów powszechnego spożycia przy wzbogaceniu asortymentu oraz polepszeniu jakości produkcji: p. 20. Przez przyspieszenie tempa wzrostu produkcji przemysłu artykułów powszechnego spożycia zmieniać się odpowiednio proporcje w tempie rozwoju przemysłu środków wytwórczości i przemysłu artykułów powszechnego spożycia. W okresie lat 1954—1955 tempo wzrostu produkcji przemysłu środków wytwórczości i przemysłu artykułów powszechnego spożycia powinno się kształtować na tym samym poziomie“ („Nowe Drogi“ 3/1954, str. 454—455).

Sądzę, że powyższe sformułowania należy rozumieć w tym sensie, że w wyniku określonych zmian w sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej, stale rosnącej pomocy ZSRR, będzie można skierować więcej środków dla przyspieszenia rozwoju przemysłu lekkiego, spożywczego oraz rolnictwa, w celu usunięcia pewnych dysproporcji, które powstały m. in. w wyniku szczególnej koncentracji wysiłków na odcinku rozwoju przemysłu ciężkiego w pierwszym okresie realizacji Planu 6-letniego oraz nienadążania rozwoju rolnictwa. Szybszy rozwój przemysłu grupy A stworzył dogodne warunki dla podciągnięcia przemysłu grupy B i w szerszym sensie całego działu II. Podobne przesunięcia w tempie rozwoju obu gałęzi przemysłu można zauważyć we wszystkich krajach demokracji ludowej i ZSRR. Taka polityka ekonomiczna nie może być interpretowana jako modyfikacja, wzgl. nawet zaprzeczenie, wymogów prawa socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej. Konieczność stale szybszego rozwoju działu A w porównaniu do działu B, jak również działu I w porównaniu do działu II nie może budzić wątpliwości. Stale szybszy rozwój działu I należy rzecz jasna odnieść do dłuższych okresów czasu. W krótkich odcinkach czasu, jak np. w naszych warunkach lat 1954—1955, może nastąpić pewne złagodzenie różnic tempa rozwoju obu działów. Polityka gospodarcza naszej Partii i Rządu opiera się na świadomym wykorzystywaniu poznanych praw socjalistycznej ekonomiki.

Głównym akcentem w artykule B. Minca jest teza „...że na określonych etapach rozwoju tempo wzrostu produkcji środków wytwórczości i tempo wzrostu produkcji środków spożycia mogą być bardzo zbliżone, bądź nawet tempo wzrostu produkcji środków spożycia może być szybsze od tempa wzrostu produkcji środków wytwórczości” oraz „...należy zauważyć, iż w miarę rozwoju sił wytwórczych i postępu na drodze socjalizmu i komunizmu powstają warunki, sprzyjające temu, aby okresy w których tempo produkcji środków spożycia zrównuje się bądź też nawet przekracza tempo wzrostu produkcji środków wytwórczości, były coraz częstsze i dłuższe (podkreślenie autora — „Ekonomista“ I/II/54 str. 166—167). Znane zjawisko światowego korygowania proporcji między tempem rozwoju działu I i II uznane zostało w oparciu o obszerne wywody teoretyczne za pewnego rodzaju nową prawidłowość. Zdaniem autora istnieje tendencja rozwoju produkcji socjalistycznej, wg której po stosunkowo coraz krótszych okresach szybszego rozwoju produkcji środków produkcji będą następowały coraz dłuższe okresy równego tempa, względnie nawet szybszego rozwoju, produkcji środków spożycia. Autor sądzi, że nawet w takich okresach będzie się mogła rozwijać reprodukcja w skali rozszerzonej, choć w wolniejszym tempie. Uwypuklone główne wnioski autora są moim zdaniem niesłuszne. Nie będę powtarzał argumentów Szepiłowa wysuniętych przeciwko pewnym radzieckim ekonomistom w artykule: „Generalna linia partii a wulgaryzatorzy marksizmu“, przedrukowanego w „Trybunie Ludu“, oraz Doroszewa i Rumiancewa w artykule *Protiw izwraszczenia marksistkoj teorii wosproizwodstawa*, wydrukowanego w czasopiśmie „Kommunist“ nr 2/1955. Odnoszą się one w pewnej mierze do omawianego artykułu. Chciałbym się jedynie ustosunkować do niektórych przesłanek rozumowania autora, B. Minca. U podstaw wniosków B. Minca leży teza, że lepsze wykorzystanie środków trwałych i obrotowych pozwala, między innymi, na utrzymanie równowagi tempa wzrostu produkcji środków produkcji i środków spożycia. W artykule czytamy: „...Jednym z istotnych czynników, pozwalających na utrzymanie równego tempa wzrostu produkcji środków wytwórczości i produkcji środków spożycia (czy nawet wyższego tempa wzrostu produkcji środków spożycia) jest wykorzystanie rezerw istniejących w środkach trwałych i obrotowych. Dzięki zwiększeniu stopnia wykorzystania powierzchni produkcyjnej, maszyn, urządzeń, likwidowaniu nadmiernych remanentów itp. można bowiem w określonym stopniu zwiększyć produkcję bez nowej produkcji środków wytwórczości (cyt. art. str. 167). Sądzę, że ta słuszna teza nie upoważnia do wysuwania tak daleko idących wniosków. Wzrost stopnia wykorzystania środków produkcji niewątpliwie umożliwia osiągnięcie określonego tempa wzrostu produkcji środków spożycia przy niższym tempie wzrostu produkcji środków produkcji, niż byłoby to konieczne bez tego wzrostu. W okresie szczególnie szybkiego wzrostu stopnia wykorzystania środków trwałych i obrotowych jest możliwe zmniejszenie tempa rozwoju produkcji środków produkcji. Ale okresy te z natury rzeczy muszą być stosunkowo krótkie, albowiem im szybsze jest tempo wzrostu stopnia wykorzystania środków produkcji, tym szybciej wyczerpują się rezerwy tego wzrostu na danym etapie rozwoju sił wytwórczych, przede wszystkim na danym poziomie techniki. Dalsze silne działanie powyższego czynnika uwarunkowane jest poważnym postępem technicznym, który jest nie do pomyślenia bez szybszego wzrostu produkcji środków produkcji. Sądzę, że oszczędności w wykorzystaniu środków obrotowych i trwałych, które autor uznaje za jeden z istotnych czynników pozwalających na utrzymanie równego tempa rozwoju działu I i II, są w pewnej mierze jednym z tych czynników, które właśnie wymagają szybszego rozwoju produkcji środków produkcji. Ma tu miejsce dialektyczne powiązanie przyczyny i skutku. Nie można wyżej opisanych zjawisk ujmować jednostronnie, metafizycznie. Prowadzi

to nieuchronnie do fałszywych wniosków. Wydaje się, że teza o możliwości utrzymania udziału akumulacji w dochodzie narodowym na nie zwiększającym się poziomie przy równoczesnym szybkim podnoszeniu stopy życiowej jest słuszną przy założeniu odpowiedniego rozwoju sił wytwórczych. Jednakże utrzymanie akumulacji na pewnym poziomie nie może iść w parze z utrzymaniem w coraz dłuższych okresach czasu równego tempa rozwoju działu środków produkcji i środków spożycia, bądź nawet szybszego tempa rozwoju produkcji środków spożycia. Sądzę, że w takich warunkach w ogóle nie mogłoby być mowy o reprodukcji rozszerzonej.

W ciekawym artykule J. Pajestki zwraca szczególną uwagę niczym nie uzasadniona, a ściślej mówiąc, błędnie uzasadniona teza „...,nie można wydać się przyjąć zasady stałego szybszego wzrostu produkcji działu I niż działu II” (cyt. art. „*Ekonomista*” 3/54, str. 297). Przesłanką tego rozumowania jest twierdzenie, że w obrębie działu I produkcja środków pracy i produkcja przedmiotów pracy posiadają różne tendencje rozwoju, które w efekcie, w zależności od przewagi produkcji środków pracy, wzgl. przedmiotów pracy, mają określać dla całego działu I tempo rozwoju większe lub mniejsze od tempa rozwoju działu II. Rozumowanie to zostało schematycznie wyjaśnione w odnośniku 26, str. 297 cyt. art. Niewątpliwie nie ulega wątpliwości, że w obrębie działu I różne gałęzie produkcji posiadają różne tempo rozwoju. Najszybciej rozwija się produkcja środków produkcji dla działu I, wolniej produkcja środków produkcji dla działu II. Nie można w dowolny sposób zakładać szybszego rozwoju środków spożycia bez równoczesnego, jeszcze szybszego, rozwoju produkcji środków produkcji. Wniosek autora, że reprodukcja rozszerzona może być realizowana również przy szybszym tempie rozwoju działu II pod warunkiem, że tempo rozwoju części produkcji działu I, m. in. produkcji środków pracy, będzie wyższe od tempa rozwoju działu II, jest sprzeczna z marksowską teorią reprodukcji. Autor sam stwierdza trudność obrony swej tezy i stara się tę trudność usunąć przez wprowadzenie poprawki do ogólnie przyjętego określenia „dział I”. Autor podsuwa pod pojęcie działu produkującego środki produkcji pojęcie działu produkującego narzędzia pracy. W uzasadnieniu takich wniosków autor powołuje się na znane sformułowanie Stalina: „...,Marksieści, mówiąc o wytwarzaniu środków produkcji mają na myśli przede wszystkim narzędzia produkcji” (Stalin, *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, Warszawa, str. 59). Rozumowanie jest moim zdaniem niesłuszne, albowiem Stalin, uwypuklając szczególne znaczenie narzędzi produkcji, wcale nie eliminuje przedmiotów pracy z szerszego pojęcia środków produkcji. Zgodnie z marksowską terminologią środki produkcji obejmują środki pracy i przedmioty pracy. Marks pisze: „Jeżeli będziemy rozpatrywali cały proces produkcji z punktu widzenia jego wyniku, produktu, to zarówno środki pracy jak przedmioty pracy są środkami produkcji” (K. Marks, *Kapitał* T. I, Warszawa, str. 192). Jednakże nie chodzi tu jedynie o różnice terminologiczne, ale o treść, która kryje się za pewnymi ustalonymi pojęciami. Wydaje się, że J. Pajestka wyolbrzymia udział takich przedmiotów pracy jak surowce rolnicze w dziale I oraz wyciąga z niewątpliwego faktu wolniejszego wzrostu tych przedmiotów pracy zbyt daleko idące wnioski.

Należy z całym uznaniem powitać próby rozpracowania niezmiernie ważnych problemów marksowskiej teorii reprodukcji. Jednakże nie można pominąć milczeniem faktu, że pewne scholastyczne ujęcie zagadnień nie może zastąpić analizy opartej o przykłady z praktyki.

J. Mahl

СОДЕРЖАНИЕ

№ 3/55

СТАТЬИ

Бя Боернер, К. Ежовский, М. Пясецкая — Экономическое развитие вроцлавского воеводства за 10 лет Народной Польши.

Владимир Брус — Воздействие закона стоимости на социалистическое производство и проблема экономических стимулов.

Максимиллиан Позорице — О преимущественном росте производства средств производства над производством средств потребления.

Зигмунд Козловский — Государственные поставки и налоги с крестьянских хозяйств.

Ришард Грабовский — Роль и место буржуазно-помещичьей Польши в системе мирового капитализма.

Кароль Кишчиковский — Гуго Колловэй как теоретик и хозяйственный политик.

КОНСУЛЬТАЦИИ

София Мышковская — Экономический закон распределения по труду.

СООБЩЕНИЯ

Юзеф Завадский — О теоретической конференции экономистов Германской Демократической Республики.

Станислав Витковский — Сессия в Институте общественных наук, посвященная 10-летию Народной Польши.

РЕЦЕНЗИИ И БИБЛИОГРАФИЯ

Игнатий Борейдо — О книге Генрика Фишеля «Факторы и резервы ускорения оборачиваемости оборотных средств в экономике Народной Польши».

Владислав Садовский — О книге М. Раковского «Вопросы многолетнего планирования в Народной Польше».

Збигнев Мечковский — О книге Фейгина «Размещение производства при капитализме и социализме».

ПИСЬМА В РЕДАКЦИЮ

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

Вл. Боернер, К. Ежовский, М. Пясецкая

ВРОЦЛАВСКОЕ ВОЕВОДСТВО ЗА 10 ЛЕТ НАРОДНОЙ ПОЛЬШИ

В начале статьи даётся картина тех огромных разрушений, которые в 1945 г. застала польская народная власть во Вроцлавском воеводстве. Затем показан процесс быстрого заселения области, освоение которого (в основном в 1948 г.) знаменует собой завершение первого этапа хозяйственного освоения воеводства. Статья содержит анализ почвенных условий и ископаемых богатств области. В дальнейшем изложении авторы подробно показывают застой и постепенный упадок промышленности Нижней Силезии в период немецкого господства и особенно в эпоху монополистического капитализма. Промышленность Нижней Силезии находилась в неравноправном положении по сравнению с промышленностью Западной Германии. В результате возрастающего обеднения широких народных масс уже в половине прошлого столетия начался процесс миграции населения в западные области Германии („Ostflucht“).

Далее авторы рассматривают восстановление, а затем дальнейшее развитие силезской промышленности в трехлетнем и шестилетнем планах. Значительная часть статьи посвящена проблемам развития сельского хозяйства (хозяйственное освоение земель в первые годы; экономическая струк-

тура, установившаяся в результате земельной реформы; деятельность государственных сельских хозяйств; очень быстрое, по сравнению с остальными областями Польши, развитие производственных кооперативов, борьба за приведение в действие резервов дальнейшего роста сельскохозяйственной продукции в мелкотоварных хозяйствах и др.).

В последней части статьи говорится о расширении сети культурных и социальных учреждений, о подъеме жизненного уровня трудящихся масс.

Б. Брус

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЗАКОНА СТОИМОСТИ НА СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТИМУЛОВ

Статья, являющаяся в известной мере продолжением статьи, помещённой в № 4 «Экономист» за 1953 г., посвящена проблеме использования в плановом хозяйстве экономических стимулов, связанных с воздействием закона стоимости на социалистическое производство. Статья состоит из трёх основных частей. Первая часть посвящена анализу соотношения между законом стоимости (в его воздействии на производство) и законом планомерного развития. Автор доказывает, что плановые директивы должны быть подкреплены соответствующей системой экономических стимулов, связанных с воздействием закона стоимости на производство. Вторая часть статьи освещает ту роль, которую играет в социалистическом хозяйстве процесс реализации готовых продуктов одним государственным предприятием другому, и в связи с этим выясняет значение контроля деньгами за количеством и качеством труда, затраченного на производство продукта. В третьей части статьи автор вскрывает необходимость более тесной увязки между стимулами материальной заинтересованности предприятия и работников предприятия.

В заключении автор обращает внимание на тот факт, что требование усиления роли экономических стимулов должно претворяться в жизнь постепенно и с большой осторожностью. Ввиду сложности этого вопроса. Сама проблема имеет, однако, громадное значение, поскольку соответствующее использование экономических стимулов заинтересованности является одним из условий ликвидации проявления бюрократизма в руководства хозяйством. Это в свою очередь будет способствовать развёртыванию инициативы масс, приведёт к созданию более гибкого хозяйственного аппарата и станет фактором еще полнейшего использования всех громадных преимуществ социалистической системы хозяйства.

М. Погорилле

О ПРЕИМУЩЕСТВЕННОМ РОСТЕ ПРОИЗВОДСТВА СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА НАД ПРОИЗВОДСТВОМ СРЕДСТВ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Статья обосновывает необходимость преобладающего темпа роста производства средств производства. Автор подвергает критике опубликованные в 1954 г. дискуссионные статьи проф. Б. Минца и асп. Я. Пайестки по вопросам соотношения роста I и II подразделений. Особенно он критикует утверждение проф. Б. Минца, что «по мере развития производительных сил... создаются условия, благоприятствующие тому, что периоды, в которых темп роста производства предметов потребления достигает или даже превышает темп роста производства средств производства, эти периоды становятся всё более частыми и длительными».

Автор считает, что сама постановка вопроса в вышеупомянутых статьях является неправильной, т. к. соотношение между I и II подразделениями рассматривается в них исходя не из закономерности развития производства, а из распределения общественного продукта и национального дохода.

Автор указывает на огромное значение развития тяжёлой промышленности и критикует положение, считающее, что якобы в интересах повышения жизненного уровня масс необходим более быстрый рост производства предметов потребления, чем производства средств производства. В польской промышленности в 1954 — 1955 г. г. пропорции между подразделениями А и Б имеют особый характер. Они вызваны необходимостью ликвидировать возникшие ранее частичные диспропорции.

Автор указывает, что марксовы схемы воспроизводства необходимо рассматривать в тесной связи с известным тезисом о росте органического состава капитала ($\frac{c}{v}$). Масса средств производства, приходящая на одного рабочего является также и при социализме одним из основных показателей, характеризующих уровень развития производительных сил. Экономия средств производства имеет несомненно большое экономическое значение. Однако нельзя, ссылаясь на более высокую эффективность технического прогресса, забывать о необходимости быстрого роста технической вооружённости живого труда.

Автор оспаривает положение, согласно которому возрастает доля стоимости чистого продукта в стоимости валового продукта. Он разоблачает также ложность пропагандируемой буржуазными

учёными теории, которая утверждает, что изменения в характере технического прогресса приходят в капиталистических странах к уменьшению постоянного капитала на единицу продукции.

Автор не соглашается со взглядом Пайостки, что постоянный рост доли накопления в национальном доходе является закономерностью развития социалистического способа производства. Он polemизирует также со взглядом некоторых экономистов, считающих что закон более быстрого роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы относится не к реальной заработной плате, а только к номинальной.

Автор освещает значение правильного понимания связи между целью и средствами социалистического производства для борьбы с различными теориями, отрицающими необходимость индустриализации.

Зисмунд Козловский

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПОСТАВКИ И НАЛОГИ С КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Статья в общих чертах рассматривает метод и общие результаты исследования положения крестьянских хозяйств в Пулавском районе (Люблинское воеводство). Предметом исследования проведенного одним из отделов Института сельского хозяйства была система государственного обложения единоличных крестьянских хозяйств.

1. *Метод исследования.* В данном разделе автор освещает следующие проблемы: метод исследования системы обложения; источники полученных при обследовании сведений; способ классовой группировки хозяйств; показатели, употребляемые при определении величины продукции (в натуральном выражении), производимой индивидуальными хозяйствами; принцип оценки этой продукции, исходя из экономически обоснованных рыночных цен.

2. *Экономическое положение.* Среди трудящегося крестьянства наблюдается исключительно быстрый рост потребления, по сравнению с довоенным периодом. Несмотря на это, уровень потребления бедняцких и средняцких семейств в Пулавском районе вообще низок. Этого положения не меняет и тот факт, что в исследуемый период, весь доход (после выполнения обязательств перед государством) был потреблен. В связи с этим наблюдаются трудности в процессе воспроизводства. В статье даётся структура и оценка денежного баланса в отдельных группах хозяйств. Основным источником доходов всех групп хозяйств является животноводство и контрактация возделываемых промышленных культур.

3. *Система обложения.* Выявлено большое значение показателя «доходности» как основы определения величины земельного налога и «условного гектара» как основы определения зерновых поставок. Установление пропорций между различными видами обложений связано с объективными условиями производства в этих хозяйствах. При определении величины обложения установлена положительная роль «пектарного принципа» заключённого в показателях «доходности» и «условного гектара». Эти показатели дают достаточный критерий для классовой группировки хозяйств.

4. *Сельскохозяйственное производство* находится на низком уровне. На первый план выдвигается зерновая проблема (низкие урожаи при сравнительно хорошем качестве почвы), проблема неравномерной интенсивности (большой процент экстенсивных хозяйств) и проблема животноводства (нарушение пропорций между скотоводством и свиноводством), скотоводство стало второстепенной отраслью сельского хозяйства.

Гишард Градовский

РОЛЬ И МЕСТО БУРЖУАЗНО-ПОМЕЩИЧЬЕЙ ПОЛЬШИ В СИСТЕМЕ МИРОВОГО КАПИТАЛИЗМА

Захват буржуазией и помещиками власти в Польше, которая своей независимостью была обязана Великой Социалистической Октябрьской революции, привёл к тому, что польское государство стало одним из звеньев в системе мирового империализма. Этот факт определял дальнейшее экономическое и политическое развитие Польши. Экономическая отсталость Польши углублялась агрессивной политикой польской буржуазии. В этом же направлении действовали и постановления Версальского Договора. Польша за весь период двадцатилетия была объектом грабежа со стороны иностранных монополий, что подтверждается, например, анализом платёжных балансов.

Паразитический характер проникновения иностранного капитала в Польшу явственно обнаруживает анализ деятельности банков и своеобразной формы слияния банковского капитала с промышленным. Финансовая слабость польских банков и их зависимость от иностранного капитала неоспорима. Однако при всей своей слабости они играли серьёзную роль в процессе перераспределения прибавочной стоимости между отдельными группами польских и иностранных капиталистов. Банки, будучи фактором углубляющим общую отсталость страны по отношению к промышленности, играли роль ростовщика, разоряющего и парализующего хозяйство.

Зависимость и подчинение экономики Польши интересам иностранных монополий определяли также её место на мировом капиталистическом рынке. Непамять польской буржуазии к Советскому Союзу толкала её на путь укрепления связей с империалистическим лагерем, в котором Польша могла играть роль исключительно сельско-хозяйственной и сырьевой базы высокоразвитых в промышленном отношении стран. Структура внешней торговли Польши, как экспорта так и импорта, является отражением именно такого характера польской экономики.

Важным орудием ограбления Польши международным финансовым капиталом были международные картели. Они углубляли экономическую отсталость Польши, не допускали развития промышленности, особенно тяжелой.

Некоторые польские буржуазные экономисты, рассматривая роль и место довоенной Польши в системе мирового капиталистического хозяйства, пытались теоретически обосновать необходимость сохранения аграрного характера экономики Польши и приспособления ее хозяйственного профиля к нуждам высокоразвитых капиталистических стран.

Кероль Кищковский

ГУГО КОЛЛОНТАЙ КАК ТЕОРЕТИК И ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ

Прогрессивный польский общественный деятель и экономист конца XVIII и начала XIX в. Гуго Коллонтай, будучи сторонником нарождающихся капиталистических отношений, преодолевает взгляды физиократов, особенно в вопросе об источниках богатства народа. Источником богатства является труд, затраченный в промышленности и сельском хозяйстве. В развитии промышленности Коллонтай видел один из путей, ведущих к экономическому и политическому укреплению Польши и упрочению позиций буржуазии, которая в союзе со средней и мелкой шляхтой могла бы противостоять самодержавию магнатов. Будучи сторонником свободы внутренней и внешней торговли, Коллонтай допускает ту же ошибку, что и Смит, считая труд в торговле трудом производительным. Борясь со всякой налоговой системой, обременяющей крестьян и буржуазию, Коллонтай развивает теорию «единого налога», требующую обложения членов общества пропорционально получаемым доходам. Коллонтай занимается проблемой собственности и трудом как создателем стоимости, указывает, что феодальная собственность тормозит экономическое развитие страны. У Коллонтая собственность выступает как экономическая категория, выражающая производственные отношения. Источником, порождающим собственность на средства производства, является труд, а не шляхетские привилегии или божья милость. Согласно этой концепции феодальная собственность должна постепенно преобразовываться в капиталистическую собственность. Понятие новой собственности Коллонтай обосновывает «законом природы». Коллонтай считал, что каждый товар обладает стоимостью, определяемой трудом. Подобно Давиду Юму, он считал, что деньги созданы людьми и являются знаками, заменяющими всякие богатства, необходимые обществу. Коллонтай рассматривает капитал как сумму вещественных ценностей или денег. Он пользуется понятиями основного и оборотного капитала и цены земли.

CONTENTS

No 3 — 1955

ARTICLES

- W. Boerner, K. Jeżowski, M. Piasecka — The Economic Development of Wrocław Voivodship during the Ten Years of People's Poland
Włodzimierz Brus — The Influence of the Law of Value on Socialist Production and the Problem of Economic Stimuli
Maksymilian Pohorille — Priority of Production of Capital Goods over Production of Consumer Goods
Zygmunt Kozłowski — Quota Deliveries by Peasant Holdings in the Light of the Economic Situation of Such Holdings
Ryszard Gradowski — The Role and Place of Bourgeois Poland in the Capitalist World
Karol Krzyżkowski — Hugo Kollataj as Writer on Economic Theory and Policy

CONSULTATIONS

- Zofia Myszkowska — The Law of Distribution According to Labour

NOTES

- Józef Zawadzki — The Economists' Conference on Theory in the German Democratic Republic
Stanisław Witkowski — Sessions in the Institute of Social Sciences Devoted to the Tenth Anniversary of People's Poland

BOOK REVIEWS AND BIBLIOGRAPHY

- Ignacy Borejdo — „Factors Accelerating the Circulation of the Means of Payment in the Economy of People's Poland“ by Henryk Fiszel
Władysław Sadowski — The Role of Economic Analysis in Planning („The Problem of Plans Covering Several Years“ by Mieczysław Rakowski)
Zbigniew Mieczkowski — „The Localization of Production under Capitalism and under Socialism“ by J. G. Fejgin

LETTERS TO THE EDITOR

SUMMARIES OF THE ARTICLES

W. BOERNER, K. JEŻOWSKI, M. PIASECKA

THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF WROCLAW VOIVODSHIP DURING THE TEN YEARS OF PEOPLE'S POLAND

The authors describe the devastation found by the Polish authorities in Wrocław Voivodship in 1945 and the rapid progress made in bringing in the settlers; this process, virtually brought to an end in 1948, concluded the initial period of rehabilitation. They analyse the soil conditions and the mineral resources of the area in question, and give a detailed picture of the stagnation and gradual decline of Lower Silesian industry (handicapped in comparison with West German industry) under the German rule, especially in the period of monopolist capital. The increasing misery and pauperization of the masses in the middle of the 19th century gave rise to migration to Western parts of Germany („Ostflucht“).

The problems of reconstruction and expansion of Lower Silesian industry under the Three-Year Plan (1947—1949) and the Six-Year Plan (1950—1955) are described. Considerable space is given to the development of agriculture (the post-war rehabilitation of land, the economic structure

resulting from the land reform, the activity of the State Farms, the development of cooperative farms — very rapid as compared with the average for Poland, the effort to mobilize latent reserves and thus to increase agricultural production on private farms, etc.). By way of conclusion the article describes the expansion of social and cultural facilities and the rise in the living standards.

W. BRUS

THE INFLUENCE OF THE LAW OF VALUE ON SOCIALIST PRODUCTION AND THE PROBLEM OF ECONOMIC STIMULI

The article — to some extent a continuation of the article published in „Ekonomista“, No 4/1953 — is devoted to the utilisation in planned economy of the economic stimuli connected with the influence of the law of value on Socialist production. The article consists of three main parts. Part I analyses the relationship between the law of value (as regards its influence on production) and the law of planned development; the author proves that the directives of the plan must be supported by a proper system of economic stimuli connected with the influence of the law of value on production. Part II discusses the role played in socialist economy by the sale of finished products from one State enterprise to another, as well as the importance of control through money of the quantity and quality of labour spent on production. Part III points to the need for closer links between economic stimuli for the enterprise as a whole and such stimuli for the employees.

By way of conclusion attention is drawn to the fact that theoretical plans for increasing the role of economic stimuli must be put into practice very cautiously and gradually since this is a very intricate problem. This problem, however, is of great importance since the proper use made of economic stimuli is one of the prerequisites for overcoming certain bureaucratic overgrowths in the planned management of the State economy; thus, it is a condition for promoting mass initiative, making the economic machinery of the State more pliant, and fully taking advantage of the essential superiority of the socialist system of economy over capitalism.

M. POHORILLE

PRIORITY OF PRODUCTION OF CAPITAL GOODS OVER PRODUCTION OF CONSUMER GOODS

The author explains the necessity for a quicker rate of development of the production of capital goods and polemises with the articles published in 1954 by Prof. B. Minc and J. Pajestka, M. Sc. (Econ.) on the rise in Section (capital goods) I and II (consumer goods). His criticism refers in particular to Prof. Minc's assertion that „the development of the forces of production (...) creates conditions under which the periods when the rate of development of the production of consumer good equals or even exceeds that of the production of capital goods, tend to become longer and more frequent“.

The author is of the opinion that the very formulation of the problem in the above-mentioned articles referred to was at fault, since the problem of the relationship between Section I and Section II was discussed not from the point of view of adherence to principles in the development of production, but from the point of view of the distribution of the social product and the national income.

The author draws attention to the great importance of the development of heavy industry and criticizes the opinion that a quicker rate of development of the production of consumer goods as compared with capital goods would be in the interest of the living standards of the population. The relationship between the rate of development in Group A and Group B in Polish industry in 1954 and 1955 is exceptional, and is due to the necessity for putting an end to certain earlier disproportions.

Marx's formulae of reproduction must be examined in a close connection with the well-known theorem on the rise in the fraction $\frac{c}{v}$. In the socialist system too the quantity of capital goods per worker is one of the basic indices showing the level of development of the forces of production. Economies in capital goods are undoubtedly important, but no references to a „higher effectiveness of technical progress“ may disprove the necessity for rapidly providing human labour with proper technical equipment.

The author questions the assertion that the share of the value of absolute production in the value of total output is on the increase. He also proves the fallacy of the theories propounded

by bourgeois economists to the effect that changes in the character of technical progress result in capitalist countries in a decrease in the permanent capital per unit of production.

The author disagrees with Pajestka's assertion that a permanent rise in the share of accumulation in the national income is a regularity characteristic of the development under socialism. He also opposes the view of some economists that the law of a more rapid rate of rise in the productivity of labour as compared with rise in wages refers only to nominal, but not to real, wages.

Finally, the author discusses the importance of the proper interpretation of the relationship between the means and the objectives of the socialist economy in the fight against various anti-industrialist theories.

Z. KOZŁOWSKI

QUOTA DELIVERIES BY PEASANT HOLDINGS IN THE LIGHT OF THE ECONOMIC SITUATION OF SUCH HOLDINGS

This article gives an outline of the method and general results of research conducted by a section of the Agricultural Economy Institute over the quota deliveries and the land tax from private peasant holdings, in the light of their output and general economic situation, of such holdings. The district of Puławy, Lublin voivodship, was taken as an example.

I. The Method. Described are: the method of treating the quota deliveries and the land tax as one system, with due consideration to the relationship between its various elements; the principles of the classification of holdings; sources and indices for determining the output of the holdings in kind, and the principles of computing such output in terms of money, on the bases of economically justifiable free market prices.

II. The Economic Situation. Among working peasants there is a very high rise in consumption as compared with the pre-war period, yet the level of consumption in poor and middle peasant families in Puławy District is on the average low, despite the fact that in the period under investigation all the income less the quota deliveries and the land tax was consumed. This testifies to difficulties in the process of reproduction. Approximate budgets (in terms of money) of holdings belonging to the various groups are given together with the structures of these budgets. Pig breeding and the cultivation of industrial plants on contract are the chief sources of monetary revenue in all the groups of holdings.

III. The Quota Deliveries and the Land Tax. The „revenue“ index as the basis for the calculation of the land tax and the „standard hectare“ as the basis of quota deliveries of grain have proved highly useful. The ratios between the various quota deliveries and/or the land tax are adjusted to the objective conditions of the holdings concerned. The „hectare principle“ of the calculation, expressed by the „revenue“ index and the „standard hectare“ have stood the test; they constitute good criteria for the classification of holdings.

IV. Low Level of Agricultural Production. The principal problems are: grain output (low yields in spite of comparatively good soil), varying intensity of farming (high percentage of extensive farming), and animal breeding (wrong proportion between pig and cattle breeding, neglect of cattle breeding which is considered of secondary importance).

R. GRADOWSKI

THE ROLE AND PLACE OF BOURGEOIS POLAND IN THE CAPITALIST WORLD

The seizure by the bourgeoisie and landowners of power in Poland, which owed her independence to the triumph of the October Revolution, resulted in the fact that Poland becoming a link in the imperialist system — a fact — decisive for economic and political development. Poland's weakness and economic backwardness, due to the policy of extractive economy, pursued by the Partition Powers, were aggravated by the policy of the Polish bourgeoisie and the provisions of the Versailles Treaty. Throughout the period 1919—1939 Poland was being robbed by foreign monopolies, as can be seen from an analysis of her balances of payments.

A sharp light on the parasitic character of the penetration of foreign capital to Poland is shed by an analysis of the activity of the banks and of the specific form taken by the fusion of financial and industrial capital. Banks in Poland were financially weak and dependent on foreign capital, but for all their weakness they played an important role in the redistribution of the surplus value between the various groups of Polish and foreign capitalists. With regard to industry they acted as a usurer who ruins and paralyses economic life, and aggravated the general underdevelopment of the country.

Subordination to the interests of foreign monopolies also determined Poland's place on the world capitalist market. Hatred of the Soviet Union, so typical of the Polish bourgeoisie, resulted in Poland's close ties with the imperialist camp in which Poland could only play the role of a hinterland supplying highly industrialised countries with raw materials and agricultural produce. All this was reflected in the structure of Polish foreign trade, both exports and imports.

International cartels were important channels through which international financial capital plundered Poland. They deteriorated Poland's economic backwardness and prevented the development of industry, particularly heavy industry.

The opinions held by some of the Polish bourgeois economists concerning the role and place of bourgeois and landowner Poland in the capitalist world are very characteristic. There were attempts at theoretical justification of the agrarization of Poland and the adjustment of her economic structure to the needs of the highly industrialized capitalist countries.

K. KRZYCZKOWSKI

HUGO KOLŁATAJ AS WRITER ON ECONOMIC THEORY AND POLICY

Hugo Kolłataj (1750—1812) as a partisan of nascent capitalism opposed the views of the physiocrats, especially on the question of the sources of national wealth. In his opinion, the source of wealth was human labour in agriculture and industry. In the development of industry he saw for Poland one of the ways to economic and political strength and to the consolidation of the position of the burghers who, in alliance with middle and small gentry, would be able to oppose the despotism of the magnates. As a promoter of home and foreign trade he made the same mistake as Smith in considering work, in trade to be productive. Kolłataj was against the whole system of taxes burdening the peasants and the burghers, and evolved the „single tax“ theory, according to which all members of the society would pay tax in proportion to income. As theoretician Kolłataj studied the problems of property and the value-creating aspect of labour. He showed that feudal property was a brake on the economic progress of the country. Property was in his opinion an economic category reflecting the relations of production. The source of the property in the means of production should be work, and not a class privilege, of divine grace. According to this concept, feudal property should be gradually transformed into capitalist property. He justified the concept of the new form of property by the „law of Nature“. In the theory of value, he represented the view that every commodity had value, which is determined by human labour. In his definition of productive labour he approached the formulation of Smith. Like David Hume he thought that money was a product of men and a tangible symbol of all goods needed by society. He introduced the notions of permanent and turnover capital and the price of land.

SPIS TREŚCI

Nr III-55

ARTYKUŁY

Wł. Boerner, K. Jeżowski, M. Piasecka — Rozwój gospodarczy województwa wrocławskiego w okresie 10-lecia Polski Ludowej	3
Włodzimierz Brus — Oddziaływanie prawa wartości na produkcję socjalistyczną, a problem bodźców ekonomicznych (<i>artykuł dyskusyjny</i>)	32
Maksymilian Pohorille — O prymacie produkcji środków produkcji w stosunku do produkcji środków konsumpcji	52
Zygmunt Kozłowski — Świadczenia gospodarstw chłopskich na tle ich produkcji i sytuacji ekonomicznej (opracowano na podstawie badań przeprowadzonych przez Instytut Ekonomiki Rolnej w pow. puławskim)	75
Ryszard Gradowski — Rola i miejsce Polski burżuazyjno-obszarniczej w systemie kapitalizmu światowego	100
Karol Krzyczkowski — Hugo Kołłątaj jako teoretyk i polityk gospodarczy . .	122

KONSULTACJE

Zofia Myszkowska-Morecka — Prawo podziału według pracy	146
--	-----

SPRAWOZDANIA

Józef Zawadzki — O konferencji teoretycznej ekonomistów Niemieckiej Republiki Demokratycznej	165
Stanisław Witkowski — Posiedzenia naukowe w Instytucie Nauk Społecznych poświęcone 10-leciu Polski Ludowej	181

RECENZJE I BIBLIOGRAFIA

Ignacy Borejdo — O książce Henryka Fiszla „Czynniki i rezerwy przyspieszania krążenia środków obrotowych w gospodarce Polski Ludowej” . .	185
Władysław Sadowski — O książce Mieczysława Rakowskiego „Zagadnienia planowania wieloletniego w Polsce Ludowej”	193



**UKAZAŁY SIĘ KOLEJNE ZESZYTY CZASOPISM
MYŚL FILOZOFICZNA — KWARTALNIK HISTORYCZNY
EKONOMISTA**

P R Z E K Ł A D Y

MYŚL FILOZOFICZNA — PRZEKŁADY NR 1/2. Z HISTORII KSZTAŁTOWANIA SIĘ FILOZOFII MARKSISTOWSKIEJ. NIEKTÓRE ZAGADNIENIA ESTETYKI. PWN. 1955, s. 207, zł 5,-

Karol Marks: Batalia krytyczna przeciw materializmowi francuskiemu (Święta Rodzina — fragment) — T. J. Ojzerman: Z dziejów ideologiczno-politycznej walki Marksa i Engelsa w latach czterdziestych XIX stulecia — B. Farrington: Karol Marks, uczony i rewolucjonista — A. Cornu: Myśl młodego Marksa — K. T. Kuzniecow: Polityczne i filozoficzne poglądy Marksa we wczesnym okresie jego działalności — Marksizm jako nauka i jako filozofia — G. Lukacs: Fryderyk Engels jako teoretyk i krytyk literatury — H. Fast: Literatura i rzeczywistość (fragmenty) — Dyskusja o malarstwie francuskim.

KWARTALNIK HISTORYCZNY — PRZEKŁADY NR 1 (2). ZAGADNIENIA NAUKI HISTORYCZNEJ. PWN. 1955, s. 203, zł 5,-

M. N. Mejman S. D. Skazkin: O podstawowym prawie ekonomicznym formacji feudalnej — W. M. Kołganow: O podstawowym prawie ekonomicznym feudalizmu — N. M. Drużynin: Konflikt pomiędzy siłami wytwórczymi a stosunkami feudalnymi w przeddzień reformy 1861 r. — Todor Minow: O podstawowym prawie ekonomicznym formacji feudalnej — R. P. Chromow: O podstawowym prawie ekonomicznym feudalizmu — J. Nichtweiss: Z zagadnień wórnego poddaństwa i tzw. pruskiej drogi rozwoju kapitalizmu w gospodarce rolnej Niemiec Wschodnich — J. Kuczynski: Uwagi w związku z artykułem J. Nichtweissa o wórnym poddaństwie — J. Nichtweiss: Moja odpowiedź Jürgenowi Kuczynskiemu — Maurice Dobb Paul M. Sweezy: Uwagi o pracy prof. H. K. Takahashi pt. Okres przejściowy od feudalizmu do kapitalizmu — R. H. Hilton, Ch. Hill: Przejście od feudalizmu do kapitalizmu Christina Iw. Michowa: Rola zachodnich sił imperialistycznych w ustanowieniu i umocnieniu faszystowskiej dyktatury w Bułgarii w latach 1926—1931 — Herbert Aptheker: Laureaci imperializmu.

EKONOMISTA — PRZEKŁADY NR 1 (2). PWN 1955, s. 247, zł 5,-

Marks i jego dzieło: A. Benary i H. Graul: U źródła nauki ekonomicznej Karola Marksa — F. Behrens: Krytyczne przewyższenie przez Marksa klasycznej ekonomii burżuazyjnej i metoda ekonomii politycznej — F. Behrens: Układ „Kapitału” Karola Marksa. Pierwszy plan budowy „Kapitału” — I. Prejs: Wielkie dzieło historyczno-krytyczne Karola Marksa — K. Grigorow: Marksowska krytyka w wulgarnej ekonomii politycznej i jej znaczenie dla demaskowania współczesnych burżuazyjnych teorii ekonomicznych — Dyskusja o pieniądzu w ZSRR: Z. Atlas: O niektórych zagadnieniach teorii pieniądza radzieckiego — J. Kronrod: Pieniądz i jego funkcje w ekonomice socjalistycznej — W. Ikonnikow: Niektóre zagadnienia teorii pieniądza radzieckiego. Pieniądz i jego funkcje w ekonomice socjalistycznej — W. Frołow: Ciężki przemysł podstawą potęgi ekonomicznej ZSRR — S. Strumilin: Bilans gospodarki narodowej jako instrument planowania socjalistycznego. Problemy Keynesizmu: J. Robinson: Teoria wartości oparta na pracy. Dyskusja — J. M. Gillman: Polemika z „Teorią wartości opartą na pracy” — V. B. Singh: Teoria ekonomiczna Keynesa w zastosowaniu do krajów zacofanych.

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE