

6/12/55
EKONOMISTA

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

**Nr 5-6
1955**

**PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE
WARSZAWA**

EKONOMISTA

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

**Nr 5-6
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 6904 egz.	Oddano do składania 30.IX.55
Ark. wyd. 24,3, druk. 16,5	Podpisano do druku 5.XII.55
Papier dr. sat. 70 g 70x100 V kl.	Druk ukończono w grudniu 55 r.
Cena zł 20,—	Zamówienie 832c z dn. 30.IX.55 r.

Druk. LSW. B-6-14074

Z zagadnień wzrostu spożycia w Polsce Ludowej

Nie ulega wątpliwości, że przyczyn i źródeł wzrostu spożycia w Polsce Ludowej należy szukać w produkcji. Spożycie stanowi przecież końcowe stadium procesu reprodukcji społecznej. Dlatego, aby odpowiedzieć na pytanie, co złożyło się na wzrost stopy życiowej w Polsce, dlaczego w niektórych dziedzinach nie możemy jeszcze zaspokoić w pełni potrzeb ludności, jakie są kierunki dalszej walki o podnoszenie poziomu życiowego ludzi pracy — musimy przede wszystkim badać, najogólniej biorąc, proces i bieżący stan walki o socjalistyczny charakter produkcji w Polsce, o postęp techniczny, o oszczędne budownictwo, o niskie koszty produkcji. Słusznie więc, że na tych zagadnieniach koncentruje się uwaga naszego frontu ekonomicznego. Jednakże ścisły związek, jaki istnieje między produkcją i spożyciem, nie wyklucza, a wręcz zakłada potrzebę nie tyle odrębnych, ile bardziej szczegółowych badań dziedziny spożycia. Ocena stanu spożycia daje nam przecież możliwość stwierdzenia, że ofiarna praca i wysiłek skierowany na rozwój produkcji, zwłaszcza przemysłu socjalistycznego, wyraża się w rezultacie w uzyskanym wzroście stopy życiowej. Jest to jedna z najistotniejszych zdobyczy mas pracujących w prowadzonej pod kierownictwem PZPR walce o zbudowanie socjalizmu. Wagi tej zdobyczy nie powinny i nie mogą nam przysłonić liczne jeszcze braki i niedomagania, z którymi się stykamy w codziennym życiu. Istnieją one przecież obok niewątpliwych, poważnych osiągnięć i należy je widzieć we właściwych w stosunku do tych osiągnięć proporcjach. Wydaje się, że w naszej literaturze ekonomicznej zbyt mało miejsca poświęcano na omawianie specyficznych zagadnień sfery spożycia, a zwłaszcza metodologii badania spożycia.

Niniejszy artykuł jest w wielu punktach dyskusyjną i wymagającą na pewno uzupełnień próbą omówienia niektórych zagadnień związanych z poziomem i badaniem spożycia w Polsce.

Przedmiotem rozważań jest nie spożycie produkcyjne (spożycie środków produkcji w procesie produkcji dóbr materialnych), lecz spożycie nieprodukcyjne, czyli spożycie w sferze nieprodukcyjnej. Spożycie nieprodukcyjne jest jednakże szerokim pojęciem i w skład jego wchodzi obok spożycia osobistego ludności szereg dodatkowych elementów (np. zużycie materiałów biurowych w przedsiębiorstwach i organizacjach sfery nieprodukcyjnej)¹. Artykuł omawia w zasadzie osobiste spożycie ludno-

¹ Szczegółowe omówienie i klasyfikacja tych elementów jest zagadnieniem wymagającym odrębnego omówienia.

ści. We wskaźnikach obliczonych na głowę ludności uwzględnione jest również spożycie zbiorowe (bezpłatne lub częściowo płatne spożycie ludności w zakładach i instytucjach utrzymywanych przez państwo).



Punkt wyjściowy badania spożycia stanowić musi niewątpliwie spożycie niektórych ważniejszych produktów, obliczone na głowę ludności. Niezmiernie ważne jest porównanie odpowiednich wskaźników w Polsce Ludowej i w Polsce burżuazyjnej (w ówczesnych granicach). Pozwala to bowiem stwierdzić, w jakim stopniu wzrosło średnie spożycie na głowę ludności w rezultacie zastąpienia starych stosunków produkcji nowymi.

Powstaje tutaj problem metodologiczny: jaki rok lub jaki okres sprzed wojny powinien być uznany za właściwy dla określenia spożycia w Polsce burżuazyjnej. Wiadomo bowiem, że w związku z cyklicznym rozwojem gospodarki kapitalistycznej występują w poziomie spożycia wahania w zależności od fazy cyklu. Niesłuszne byłoby opieranie się zarówno na latach kryzysu, jak i na latach koniunktury. Teoretycznie prawidłowe jest traktowanie jako podstawy — średniej z cyklu. Wydaje się, że dla Polski można przyjąć lata 1930—1938. Praktycznie jednak nie można nie doceniać wskaźnika 1938 roku, chociaż był to właśnie stosunkowo pomyślny rok dla gospodarki Polski kapitalistycznej. Stanowi on najczęściej używany miernik porównywalności naszych osiągnięć w codziennej pracy propagandowo-wyjaśniającej.

Jednak odnośnie do spożycia na głowę całej ludności problem o tyle się upraszcza, że w Polsce zmiany koniunkturalne wpływały w niewielkim stopniu na jego wahania. W czasie kryzysu bowiem obniżało się gwałtownie spożycie mas pracujących, ale spożycie klas posiadających i ich licznej „czeladzi“ pozostawało w zasadzie bez zmian. Osłabiało to znacznie spadek przeciętnej spożycia². Opieranie się w tym stanie rzeczy na przeciętnej z lat 1933—1937, ewentualnie z lat 1934—1938, chociaż nie jest w pełni konsekwentne, prawie nie zmienia wyników³. Należy jeszcze zastanowić się nad skutkami przyjmowania za podstawę dla obliczenia wskaźników roku 1938. Zestawmy spożycie niektórych artykułów w latach 1933—37 i w roku 1938:

	1933—1937	1938
skóry twarde	0,6	0,6 (1937 r.)
cukier	9,6	12,2
mięso	19,6	22,4
zapałki	10,2	11,3
mydło	1,5	1,6

Źródło: MRS-1938, str. 159

² Potwierdza to tabela, obrazująca spożycie niektórych artykułów w latach 1929—1938 — patrz MRS 1939, str. 159.

³ Na przykład przeciętna spożycia mięsa za lata 1933—1937 wynosi 19,6 kg, za lata 1930—1938 także 19,6 kg, a dla lat 1934—1938 — 20,4 kg.

Różnica między obiema podstawami jest tutaj dość znaczna. Widać to wyraźnie zwłaszcza w tak istotnych artykułach, jak cukier i mięso. Przyjęcie za podstawę r. 1938, a nie 1933-37 obniży znacznie wskaźnik (dla mięsa wyniesie on w 1954 r. 165 zamiast 188). W statystykach krajów kapitalistycznych, a także w statystykach ONZ powszechnie przyjmuje się, że porównania z okresem przedwojennym odnoszą się nie do 1938 r., jak to ma miejsce zwykle u nas, lecz do kilku ostatnich lat sprzed roku 1938⁴. W ten sposób nasze osiągnięcia, wyrażone we wskaźnikach, są w stosunku do osiągnięć krajów kapitalistycznych w pewnym stopniu sztucznie obniżane. Porównując wskaźniki wzrostu spożycia w Polsce Ludowej i w krajach kapitalistycznych, należy doprowadzać punkt wyjścia do wspólnego mianownika, a więc opierać się w zasadzie na latach 1934-38. Wprowadzenie tej podstawy jako generalnej zasady w badaniach spożycia jest kwestią dyskusji.

Po tych wstępnych uwagach przejdźmy do krótkiego przeglądu spożycia ważniejszych artykułów na głowę ludności. W podanych produktach spożycie kształtowało się, jak wskazuje to tablica 1.

T a b l i c a 1

Spożycie roczne środków spożycia na 1 mieszkańca

Produkt	Jedn	Spożycie przed wojną		1949	Wskaźnik 5:4	1954	Wskaźnik 7:4
		rok	ilość				
Mięso i tłuszcze zwierzęce bez masła	kg	1938	22,4 ^{a)}	31,0 ^{b)}	139	37,0 ^{c)}	165
Tłuszcze ogółem	„	1938	8,0 ^{d)}	9,7	121	12,0	150
Mleko z przetworami	l	1938	260,0 ^{c)}	234,0	90	320,0 ^{c)}	123
Zboża w przeliczeniu na przetwory	kg	1938	146,0	152,3	104	168,4	115
Ziemniaki	„	1934-38	285,0 ^{d)}	230 ^{c)}	81	252,0	89
Cukier z przetworami	„	1938	12,2 ^{a)}	18,8 ^{b)}	154	22,4 ^{c)}	184

Zróżdła: a) MRS-1939, str. 159;

b) T. Dietrich *Kierunek badań naukowych na tle zadań planu 6-letniego w handlu*, „*Ekonomista*“, IV kw., 1950 r.;

c) „*Trybuna Ludu*“ nr 171 z 22.6.1955, str. 3;

d) „*Annuaire Statistique*“ 1954, Nations Unions, str. 274, 275;

e) pozostałe dane uwzględniono na podstawie szacunków PKPG (w zbożu w 1949 r. tylko mąka pszenna i żytnia; spożycie zboża i ziemniaków w rubryce 8 dotyczy roku gospodarczego 1954-55).

Tablica 1 przedstawia zasadnicze artykuły potrzebne do prawidłowego żywienia człowieka. Spożycie cukru jest prawie dwa razy wyższe niż przed wojną. Spożycie mięsa i tłuszczów przekroczyło poziom przedwojenny o półtora razy. Wolniej rośnie spożycie mleka i przetworów mlecznych. Wzrost spożycia zbóż jest stosunkowo nieznaczny, ale w porówna-

⁴ Zwykle lata 1934-1938.

niu z innymi krajami konsumpcja zbóż była i jest w Polsce wysoka. Spadek spożycia ziemniaków nie jest niepokojący. Oznacza on przesuwanie się struktury spożycia z produktów mniej kalorycznych na bardziej kaloryczne i wiąże się z ogólnym podniesieniem stopy życiowej. Ta ostatnia tendencja, to jest szybszy wzrost spożycia tzw. artykułów wyższej konsumpcji, występuje przy porównaniu wskaźników wyraźnie.

Nie oznacza to, że potrzeby ludności są w pełni zaspokajane. Na rynku stale jeszcze odczuwa się rozpiętość między zapotrzebowaniem a produkcją. Dotyczy to zresztą nie tylko mięsa czy tłuszczów, ale także niekiedy takich artykułów, jak chleb, mąka, kasze. Nasze zadania polegają więc nie tylko na polepszaniu jakości produktów spożycia, ale także na dostatecznym i regularnym zaopatrywaniu ludności pracującej we wszystkie produkty pierwszej potrzeby. Ofensywa mająca na celu szybsze podniesienie produkcji rolniczej w układzie socjalistycznym i w indywidualnych gospodarstwach chłopskich, przyniesie tutaj niewątpliwie pozytywne rezultaty.

Akcentowanie braków w zaopatrzeniu nie może jednak prowadzić do niedoceniania poważnych, coraz bardziej odczuwalnych osiągnięć. Z przytoczonych wskaźników wynika niezbicie, że nasza ludność odżywia się obecnie znacznie lepiej niż przed wojną zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym.

Jak przedstawia się natomiast spożycie artykułów przemysłowych? Spożycie tych artykułów zestawiam oddzielnie w tablicy 2.

T a b l i c a 2

Spożycie artykułów przemysłowych na 1 mieszkańca rocznie

Artykuł	Spożycie przed wojną		1949	Wskaźnik 4:3	1954	Wskaźnik 6:3
	rok	ilość				
Tkaniny bawełniane	1938	10,8 m ^{c)}	12,6 ^{b)}	116	16,0 ^{c)}	152
„ wełniane	„	1,1 „ ^{c)}	1,7 ^{b)}	155	2,2 ^{c)}	209
„ jedwabne	„	0,7 „ ^{c)}	1,7 ^{b)}	243	2,5 ^{c)} *	357
Mydło (bez proszków)	1937	1,6 kg ^{a)}	1,7 ^{b)}	106	2 0 ^{c)}	125
Tytoń	„	0,6 „ ^{a)}	—	—	1,3 ^{c)}	210

Źródło: a) MRS-1939, str. 159;

b) T. Dietrich Kierunek badań naukowych na tle zadań planu 6-letniego w handlu, „Ekonomista“, IV kw., 1950 r.;

c) szacunek PKPG.

* Spożycie tkanin jedwabnych w 1954 r. obejmuje konfekcję.

Wskaźniki spożycia artykułów przemysłowych dowodzą również znacznego przekroczenia poziomu przedwojennego. Spożycie wełny wzrosło więcej niż dwukrotnie, spożycie tkanin bawełnianych ponad półtora razy. Bardzo wysoki wzrost spożycia, bo ponad trzykrotny, nastąpił w tkaninach jedwabnych. Natomiast spożycie mydła wzrasta stosunkowo wolno. Poziom przedwojenny przekroczenia został tylko o 25%, jeżeli nie uwzględnić dość wysokiego spożycia proszków do prania.

Rozwój przemysłu socjalistycznego stwarza perspektywę jeszcze większych osiągnięć w zakresie zaopatrzenia ludności w artykuły przemysłowe. Trzeba jednak podkreślić, że jakość wielu produkowanych u nas artykułów przemysłowych jest jeszcze niedostateczna. Zwiększa to nie tylko koszty produkcji, ale powoduje równocześnie opóźnienie w dostatecznym nasyceniu rynku.

Produkty, których spożycie dotychczas omówiono, stanowią w zasadzie tzw. przedmioty pierwszej potrzeby. Zaspokajają one zasadnicze, najbardziej niezbędne potrzeby społeczeństwa. Wszechstronny rozwój człowieka jest jednak nie do pomyślenia bez równoczesnego zaspokajania jego potrzeb kulturalnych. Ta dziedzina potrzeb społeczeństwa zaspokajana jest przez świadczone usługi (np. seanse kinowe). Stanowi to jednak samodzielny temat rozważań, których nie będziemy tu kontynuować. Zaspokajanie potrzeb kulturalnych wiąże się z koniecznością coraz lepszego zaopatrywania ludności w szereg środków rzeczowych, jak instrumenty muzyczne, radioodbiorniki, artykuły sportowe. Charakterystyczną cechą krajów socjalizmu, w których tempo i dogłębność rewolucji kulturalnej jest zjawiskiem bez precedensu, jest szczególnie szybki wzrost zapotrzebowania na przedmioty kultury. Tempo zaopatrzenia rynku w te przedmioty musi więc być także bardzo szybkie (tablica 3).

T a b l i c a 3

Zaopatrzenie rynku w aparaty radiowe i rowery w latach 1950-54

A r t y k u ł	1950	1951	1952	1953	1954
Radioodbiorniki lampowe	100	125	149	193	241
Rowery męskie i damskie	100	94	—	119	149

Źródło: dane MHW.

A jednak na rynku odczuwa się deficyt różnych artykułów ze względu na zbyt niski poziom ich podaży. Nie oznacza to, że w tej dziedzinie spożycia nasze osiągnięcia w stosunku do okresu przedwojennego są małe. Świadczy to tylko o fakcie, że w strukturze spożycia dokonały się zasadnicze zmiany. W związku z ogólnym podniesieniem stopy życiowej wydatki na przedmioty kultury stale rosną w budżetach ludności pracującej. Przekonać się o tym możemy właśnie na przykładzie aparatów radiowych. Z danych MHW wynika, że zaopatrzenie rynku rośnie wprost skokami. Mimo tego rynek nie jest dostatecznie nasycony. Równocześnie na podstawie cyfr z tablicy 4 możemy porównać ilości radioabonentów w Polsce Ludowej i w Polsce przedwrześniowej.

Ogólna ilość radioodbiorników wzrosła w porównaniu z r. 1938 więcej niż dwukrotnie, a w przeliczeniu na 100 mieszkańców — trzykrotnie. Będziemy mieli niedługo tylu radioabonentów na wsi, ilu było w Polsce przed wojną ogółem.

Na przykładzie tym wykazane są wszystkie aspekty spożycia artykułów zaspokajających potrzeby kulturalne: 1) szybkie tempo wzrostu zaopatrzenia ludności; 2) wysokie przekroczenie przedwojennego poziomu

spożycia; 3) niedostateczny stopień nasycenia rynku związany ze stałym przesuwaniem struktury spożycia na te artykuły.

T a b l i c a 4
Radioabonenci w Polsce

L a t a	Ogółem	Na 1000 mieszk.	Posiadających odbiorniki w tysiącach		Radiood- biorniki w mieście w tys.	Radiood- biorniki na wsi w tys.
			lampowe	nielampowe		
Stan na 1.IV.1939 r.	922,4	29,0	577,4	345,0	689,0 ^{a)}	324,6 ^{a)}
Stan na 30.IV.1954 r.	2437,4	91,1	1382,7	1054,7	1692,9	744,5

Źródło: rok 1938 — MRS, 1939, str. 349;

rok 1954 — „Biuletyn Statystyki Kultury“ I półrocze, 1954, GUS-Warszawa 1954, str. 121;

a) stan na 31.12.1938.

Zmiany struktury spożycia w Polsce Ludowej są jednym z cennych wskaźników, wyrażających wzrost poziomu życiowego. Śledzenie tych zmian ma istotne znaczenie nie tylko dla oceny bieżącego stanu, ale także dla przewidywania i planowania dalszego kierunku spożycia. Szkoda, że niedostateczne zaawansowanie prac nad badaniami budżetów rodzinnych nie pozwala na szersze i bardziej konkretne omówienie tego zagadnienia.

Ogólnie można powiedzieć, że w latach 1953—1954 przedwojenny poziom konsumpcji większości artykułów został poważnie przekroczony. Przeciętny poziom spożycia jest więc obecnie znacznie wyższy niż w Polsce kapitalistycznej. Sceptycy zarzucają nam jednak niejednokrotnie, że porównywanie spożycia na głowę ludności z Polską przedwrześniową jest niewłaściwe ze względu na zmianę granic państwa, a więc i zmianę składu ludności. Zmiany takie istotnie nastąpiły, ale przecież można i trzeba porównywać ze sobą dwa ustroje i stwierdzić jak żył „przeciętny“ obywatel w Polsce burżuazyjnej i jak żyje w Polsce Ludowej. Teoretycznie jest to problem tego samego typu, co porównywanie spożycia ludności w różnych krajach. Wyjaśnienia wymaga natomiast inne zagadnienie, którego nie należy mieszać z poprzednim. Chodzi mianowicie o stwierdzenie, czy wzrost spożycia ludności zamieszkującej obecny obszar Polski jest tak samo wielki, jak wzrost spożycia na głowę ludności w stosunku do lat przedwojennych. Wymaga to szerszego omówienia.

Ludność Polski w 1931 r. wynosiła w zaokrągleniu 32 miliony. Z tego na województwa, które weszły w skład Białoruskiej, Litewskiej lub Ukraińskiej Socjalistycznej Republiki Radzieckiej przypadało:⁵

na tzw. woj. wschodnie około	5550 mln
„ stanisławowskie	1480 „
„ tarnopolskie	1600 „
	8630 mln

⁵ MRS — 1938, str. 12.

na część powiatów woj. lwowskiego i białostockiego włączonych do ZSRR przy-
padało szacunkowo ⁶ 2500 mln

Razem 11130 mln

Ludność ta (w przeważającej masie Ukraińcy, Białorusini bądź Litwini) stanowiła więc mniej więcej jedną trzecią ówczesnej ludności Polski. Proporcje te nie uległy istotnym zmianom do roku 1939. W latach 1944—1948 repatriowało się z wymienionych trzech republik około 1240 mln ludzi. Była to przeważnie ludność miejska. Można więc przyjąć, że prawie $\frac{1}{3}$ ludności Polski międzywojennej, w większości wiejskiej, uwzględniana we wszystkich obliczeniach dotyczących danych na głowę ludności,

T a b l i c a 5
Spożycie na jednego mieszkańca

Artykuł województwa	Jedn.	1933	1934	1935	1936	1937
C u k i e r						
Przeciętna dla kraju	kg	8,6	8,9	9,0	10,5	11,2
Centralne	„	10,1	10,2	10,5	12,4	12,9
Zachodnie	„	13,5	13,9	13,1	14,8	17,8
Wschodnie	„	4,0	4,3	4,4	5,5	6,1
Południowe	„	6,8	7,4	7,3	8,4	8,4
P i w o						
Przeciętna dla kraju	l	3,1	3,4	3,2	3,3	3,8
Centralne	l	2,0	2,1	2,1	2,2	2,5
Zachodnie	„	7,3	7,8	7,1	6,7	7,6
Wschodnie	„	1,1	1,0	1,0	1,1	1,3
Południowe	„	4,0	4,6	4,2	4,7	5,6
Drożdże						
Przeciętna dla kraju	kg	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Centralne	„	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Zachodnie	„	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
Wschodnie	„	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Południowe	„	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
T y t o ń						
Przeciętna dla kraju		15	14	14	14	15
Centralne		14	13	13	13	13
Zachodnie		26	27	26	25	25
Wschodnie		7	7	7	7	7
Południowe		15	15	14	15	16

⁶ MRS — 1938, str. 14, 15.

nie znajduje się w obecnych granicach Polski. Ludność ta (Ukraińcy, Białorusini), dyskryminowana przez szowinistyczną politykę sanacji, żyła na znacznie niższym poziomie niż ludność pozostałych obszarów. Charakterystyczne różnice widać przy rozbiciu spożycia niektórych artykułów na grupy województw⁷ (patrz tablica 5).

Dane dotyczące województw południowych nie dają jasnego obrazu, ponieważ obejmują one woj. krakowskie i część obecnego woj. rzeszowskiego; przeciętna jest przy tym podwyższona na skutek wysokiego spożycia dwóch wielkich miast. Jaskrawe natomiast różnice daje zestawienie poziomu spożycia województw wschodnich z województwami zachodnimi i centralnymi. Nasuwa się więc wniosek, że poziom spożycia ludności zamieszkującej Polskę w obecnych granicach był przed wojną wyższy od przeciętnego dla kraju.

Repatriacja z ZSRR nie wprowadza tu wielkich zmian: 1) objęła ona niewiele więcej ponad 1 milion ludności; 2) objęła ona polską ludność tych obszarów, głównie miejską, której spożycie nie różniło się zasadniczo od przeciętnego spożycia w innych miastach i było raczej wysokie. *Mały Rocznik Statystyczny* z 1938 r. (str. 149) podaje następujące dane, dotyczące spożycia mięsa na 1 mieszkańca w wielkich miastach (rok 1933):

Warszawa	46,7	Kraków	59,6
Łódź	38,4	Wilno	32,9
Lwów	43,5	Poznań	55,2
Częstochowa	35,7		

Trzeba przy tym uwzględnić, że ludność autochtoniczna, jaka pozostała na Ziemiach Odzyskanych, żyła przed wojną na poziomie raczej zbliżonym do województw zachodnich lub centralnych.

Wydaje się więc, że przedwojenne spożycie *obecnej ludności* Polski było wyższe od średniej dla całego kraju i zbliżało się raczej do średniej spożycia województw zachodnich i centralnych (abstrahuje oczywiście od spożycia produktów o charakterze regionalnym, jak np. kukurydza).

Wniosek ten uzasadniają dodatkowo także inne przesłanki. Ludność wiejska żyła na poziomie znacznie niższym od przeciętnego. W r. 1931 ludności tej było w Polsce ogółem 60,6%. W województwach łódzkim, kieleckim, poznańskim, pomorskim, śląskim, krakowskim i warszawskim z rolnictwa utrzymywało się od 12,2% (śląskie) do 60,6% (warszawskie). W województwach wschodnich procent ten wynosił od 72,3 (wileńskie) do 82,4 (nowogródzkie)⁸. O poziomie spożycia wschodnich województw decydował więc głównie niższy od średniej dla kraju poziom spożycia ludności wiejskiej. Dodatkowym elementem jest tutaj niższy poziom życia ludności wiejskiej w porównaniu z województwami centralnymi i zachodnimi. Świadczą o tym badania spożycia wsi, przeprowadzone przez J. Curzytkę i F. Dziedzicę⁹. Autorzy podają roczne spożycie w złotych

⁷ MRS — 1938, str. 147.

⁸ MRS — 1938, str. 32-34.

⁹ J. Curzytek i F. Dziedzic — *Pomorskie gospodarstwa włościańskie na tle danych rachunkowości*, Toruń 1934 (cytuje z części drugiej pracy pt. *Spożycie zamożnych i niezamożnych włościan w Polsce*, str. 79).

na osobę w gospodarstwach prowadzących rachunkowość (gospodarstwa pojedyncze) (patrz tablica 6).

T a b l i c a 6

Spożycie na osobę w roku obrachunkowym 1931/32

Województwo	Obszar w ha	Rocznie na osobę w zł
Warszawskie	15—30	855
Pomorskie	„	573
Poznańskie	„	543
Białostockie	„	446
Wileńskie	10—15	452
Lubelskie	„	407
Łódzkie	„	389
Wołyńskie	„	388
Wileńskie	„	355
Poleskie	„	339
Kieleckie	5—10	570
Krakowskie	„	465
Warszawskie	„	457
Lubelskie	„	416
Łódzkie	„	412
Lwowskie	„	372
Tarnopolskie	„	335
Poleskie	„	248

J. Curzytek podkreśla, iż dobór gospodarstw jest przeprowadzony tak, aby uwidocznili, jaki typ zamożności w danym województwie występuje (str. 78). Wielkość spożycia na osobę jest więc, wg autora, charakterystyczna dla danego terenu, niezależnie od obszaru gospodarstwa. Wszakże nawet w jednakowych grupach obszarowych różnice w spożyciu są znaczne. Rozpiętość kształtuje się w wielu wypadkach wokół stosunku 1 : 2.

Opierając się na powyższych uwagach spróbujemy obliczyć wskaźniki wzrostu spożycia cukru, przyjmując za podstawę nie tylko przeciętną dla kraju, ale także przeciętną spożycia w województwach centralnych i zachodnich. Przyjmuję dane spożycia z 1937 r.¹⁰ podzielone przez ilość ludności wg stanu z 1938 r. (MRS — 1938, str. 19) (tablica 7).

Różnica między wskaźnikami jest dość znaczna, wynosi ponad 40 punktów. Oczywiście pojedynczy przykład nie może stanowić podstawy do uogólnień dla wskaźników wzrostu spożycia innych artykułów, w których te różnice są raczej mniejsze niż w przypadku cukru. Rząd wielkości tych różnic mieści się prawdopodobnie w granicach kilkunastu punk-

¹⁰ MRS — 1938, str. 147.

T a b l i c a 7
Wzrost spożycia cukru na 1 mieszkańca

	1937	1954	Wskaźnik
Przy wzięciu za podstawę przeciętnej spożycia w woj. centralnych i zachodnich w r. 1937	14,1	22,4	159
Przy wzięciu za podstawę przeciętnej spożycia dla całej Polski w r. 1937	11,2	22,4	200

tów. Ze względów statystycznych niemożliwe jest dokonanie dla większej ilości artykułów takich dodatkowych obliczeń, jak powyższe. Nie jest to zresztą konieczne. Przy posługiwaniu się wskaźnikiem wzrostu spożycia na głowę ludności, liczonym w stosunku do okresu przedwojennego, należy tylko uwzględnić, że dynamika wzrostu *standardu życiowego ludności mieszkającej w obecnych granicach Polski* jest w porównaniu z tym wskaźnikiem nieco powolniejsza. Jak już poprzednio zaznaczałem, nie jest to sprzeczne z potrzebą porównywania poziomu spożycia w Polsce burżuazyjnej i w Polsce Ludowej.

Sprawą dynamiki spożycia w ramach dziesięciolecia gospodarki mas pracujących w Polsce należałoby zająć się szczegółowo. Nie jest to możliwe w ramach jednego artykułu. Chciałbym jednak zwrócić uwagę na główne tendencje tej dynamiki, ponieważ uzupełni to w sposób istotny ocenę poziomu spożycia.

Najszybciej rośnie spożycie w okresie planu trzyletniego, planu odbudowy gospodarczej. Dotyczy to większości artykułów.

W okresie planu sześcioletniego, w którym nasze wysiłki koncentrowały się na rozbudowie i rekonstrukcji przemysłu oraz zabezpieczeniu obronności kraju, spożycie rośnie wolniej. W związku z trudnościami gospodarczymi, wywołanymi głównie przez nienadążanie rolnictwa za rozwojem przemysłu, wzrost spożycia wykazuje dość duże nierównomierności w poszczególnych latach. W podstawowej masie produktów poziom spożycia z 1949 r. został jednak wyraźnie przekroczony.

Przy ocenie dynamiki spożycia posługujemy się najczęściej porównaniem spożycia bieżącego ze spożyciem przedwojennym. Jest to oczywiście celowe i uzasadnione. Nie wolno jednak zapominać, że właściwą miarą naszego wysiłku w walce o stopę życiową jest wzrost spożycia w stosunku do *rzeczywistego dla nas punktu wyjścia*, jakim były pierwsze lata po wojnie (1945—47). Spożycie w tych latach — w wyniku zniszczeń wojennych oraz rabunkowej gospodarki okupanta — było o wiele niższe od przedwojennego poziomu spożycia. Tym samym tempo wzrostu spożycia i nasze osiągnięcia są o wiele wyższe, niż wynika to z porównań z okresem przedwojennym. Uwzględnianie tego poziomu spożycia, od jakiego zaczynaliśmy w pierwszych latach po wojnie, pozwala w pełni ukazać to, co obecnie zdołaliśmy osiągnąć w dziedzinie spożycia.

Celem uzyskania pełniejszego obrazu osiągniętej stopy życiowej w Polsce Ludowej warto zestawić niektóre dane dotyczące spożycia z odpowiednimi danymi dla krajów kapitalistycznych.

Porównanie przeprowadzę głównie w stosunku do krajów kapitalistycznych w Europie oraz Stanów Zjednoczonych. Ograniczenie się do Europy w zasadzie zmniejsza lub całkowicie eliminuje ewentualną nieporównywalność danych, która może mieć miejsce przy krajach różnych stref klimatycznych.

Najdogodniejszymi dla porównań są takie podstawowe dla odżywiania człowieka artykuły, jak mięso i cukier. Dążność do ich maksymalnego spożywania zależy w stosunkowo niewielkim stopniu od różnic klimatycznych, upodobań narodowych czy charakteru gospodarki danego kraju. Trudno je także zastąpić w spożyciu innymi produktami. Operowanie tymi artykułami pozwala także na wyciągnięcie ogólniejszych wniosków, ponieważ nasze osiągnięcia w spożyciu cukru są wysokie, a w spożyciu mięsa znacznie mniejsze. Jak kształtowało się spożycie mięsa w Polsce i w niektórych krajach kapitalistycznych, ilustruje zestawienie w tablicy 8.

T a b l i c a 8

Spożycie mięsa (ogółem) rocznie na 1 mieszkańca (w kg)¹¹

K r a j	1934/38	1948/49	1949/50	1950/51	1951/52	1952/53
Stany Zjednoczone	64	74	76	75	71	75
Francja	53	57	57	56	56	68
Dania	75	64	65	56	54	59
W. Brytania	64	44	52	49	48	53
Szwecja	49	44	51	51	50	50
Szwajcaria	53	40	45	46	47	48
Austria	49	23	30	38	37	42
Niemcy Zachodnie	51	18	32	37	38	41
Polska	26	19	—	—	—(1954)	37
Norwegia	33	26	37	36	33	35
Holandia	33	21	29	32	31	32
Finlandia	33	27	28	28	31	30
Włochy	20	16	16	16	16	18
Grecja	20	11	12	12	13	13

Uwaga: dane dla Polski przyjmuje według poziomu z r. 1954 ze względu na brak szacunków dla lat 1952—53; obserwując jednak dynamikę spożycia w krajach kapitalistycznych można przyjąć, że w ciągu 1 roku

¹¹ Na podstawie: „Annuaire Statistique” 1954, Nations Unions, New York 1954, str. 274-275, tablica 124; spożycie mięsa w Polsce w r. 1954 według źródła podanego poprzednio.

nie nastąpiły istotne zmiany. Należy podkreślić, że statystyka ONZ podaje spożycie mięsa wszystkich rodzajów wraz z podrobami i drobiem. W danych dla Polski występuje to tylko w latach 1934—39 i 1948—49. Dane dla Polski w r. 1954 obejmują mięso i tłuszcze zwierzęce z podrobami I klasy. Nie uwzględniają więc spożycia podrobów niższych klas, spożycia mięsa końskiego i drobiu.

Poziom spożycia mięsa w Polsce jest obecnie jeszcze niezbyt wysoki (choćby były lata o wyższym spożyciu niż w roku 1954)¹². W Stanach Zjednoczonych, Francji, Danii jest on około 2 razy wyższy niż u nas. Zbliżony poziom spożycia obserwujemy w Norwegii, Austrii i w Niemczech Zachodnich.

Znacznie w tyle pozostawiliśmy nie tylko Grecję, ale także Włochy i Finlandię. Trzeba równocześnie uprzytomnić sobie zasadnicze zmiany, jakie zaszły w *rozpiętości* spożycia między Polską a krajami kapitalistycznymi. Waga tego procesu jest tym większa, że dokonuje się on już w warunkach okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu. Przy istniejących trudnościach w zaopatrzeniu ludności w mięso, wynikających ze zniszczenia stanu naszego pogłowia przez okupanta oraz z ostro występującej dysproporcji między rozwojem przemysłu i rolnictwa, bilans naszego dziesięciolecia jest dużym osiągnięciem:

1. Zaopatrujemy ludność w mięso nie gorzej niż Norwegia, Holandia, Finlandia, w których spożycie przed wojną było wyższe niż w Polsce (Włochy i Grecję zdystansowaliśmy całkowicie).

2. Różnica między spożyciem w Polsce i pozostałymi krajami zmniejszyła się w następujący sposób (tablica 9).

T a b l i c a 9

K r a j	Rozpiętość spożycia przed wojną	Rozpiętość spożycia po upływie dziesięciolecia
Stany Zjednoczone	około 1 : 2,5	około 1 : 2
Francja	1 : 2	1 : 1,8
Dania	1 : 3	1 : 1,6
W. Brytania	1 : 2,5	1 : 1,4
Szwecja	1 : 2	1 : 1,3
Szwajcaria	1 : 2	1 : 1,3
Austria	1 : 2	1 : 1,1
Niemcy Zachodnie	1 : 2	1 : 1,1

Rozpiętość spadła nawet w stosunku do Stanów Zjednoczonych, chociaż zajmują one monopolistyczne pozycje na światowym rynku kapitalistycznym. W stosunku do Danii zmniejszyła się z 1:3 na 1:1,6, czyli

¹² Należy podkreślić, że spożycie mas pracujących w krajach kapitalistycznych jest niższe od przeciętnej ze względu na wysokie spożycie klas posiadających. Problem ten omówię w dalszym ciągu artykułu, ograniczając się tutaj do przeciętnych.

blisko o połowę, a w porównaniu z Austrią i Niemcami Zachodnimi z 1:2 na 1:1,1, a więc prawie znikła.

Porównanie spożycia cukru wykazuje podobną tendencję (tablica 10):

T a b l i c a 10
*Spożycie cukru w kg na 1 mieszkańca rocznie*¹³

K r a j	1934/38	1948/49	1949/50	1950/51	1951/52	1952/53
Stany Zjednoczone	44	40	41	42	41	41
Dania	50	35	36	38	36	41
Szwecja	44	40	47	46	42	39
Szwajcaria	38	38	37	38	38	39
W. Brytania	46	37	33	34	39	38
	29	36	36	36	35	35
Norwegia	30	24	25	24	27	31
Polska	9	18,5	—	—	—(1954)	22,4
Francja	24	19	23	27	25	24
Niemcy Zach.	26	20	23	27	25	24
Austria	24	23	23	24	27	24
Włochy	7	10	11	12	14	14
Grecja	10	9	9	10	10	11

Spożycie cukru w Stanach Zjednoczonych, Danii, Szwecji, Szwajcarii i W. Brytanii jest obecnie prawie dwa razy wyższe niż w Polsce. W Norwegii spożywa się cukru o dziesięć kilogramów więcej. Prawie taki sam poziom spożycia widzimy we Francji, Niemczech Zachodnich, Austrii. Znacznie mniej cukru spożywa się we Włoszech i w Grecji. Nadal jednak spożywamy 10—15 kg rocznie mniej niż wiele czołowych krajów kapitalistycznych, chociaż w porównaniu z latami 1934—38 spożycie cukru wzrosło prawie 2,5-krotnie. Szybki wzrost wskaźników spożycia danego artykułu pozwala więc tylko wyciągnąć wnioski odnośnie do szybkości zmian w spożyciu, jest miarą naszego wysiłku w walce o stopę życiową. Jednakże kilkakrotne nawet przekroczenie przedwojennych norm spożycia jakiegoś artykułu często nie oznacza dostatecznego stopnia zaspokojenia potrzeb, ponieważ punkt wyjściowy jest w wielu wypadkach bardzo niski. Natomiast rozpiętość spożycia cukru w porównaniu z krajami kapitalistycznymi (tablica 11) spada podobnie, jak widzieliśmy to przy mięsie.

Przed wojną spożywano w szeregu krajów trzy do pięć razy więcej cukru niż w Polsce. Obecnie w kilku tylko krajach spożycie cukru jest

¹³ Spożycie cukru w krajach kapitalistycznych wg tego samego źródła, co spożycie mięsa; spożycie w Polsce w roku 1954 według źródła podanego poprzednio; stagnacja spożycia cukru w krajach kapitalistycznych pozwala porównywać dane z r. 1954 z danymi za lata 1952-53 bez zastrzeżeń.

o dwa razy wyższe niż u nas. A od Włoch i Grecji spożywamy prawie dwa razy więcej.

T a b l i c a 11

K r a j	Rozpiętość spożycia przed wojną	Rozpiętość spożycia po upływie dziesięciolecia
Stany Zjednoczone	około 1 : 5	około 1 : 1,8
Dania	prawie 1 : 6	1 : 1,8
Szwecja	około 1 : 5	1 : 1,7
Szwajcaria	1 : 4	1 : 1,7
W. Brytania	1 : 5	1 : 1,7
Holandia	1 : 3	1 : 1,6
Norwegia	1 : 3	1 : 1,4
Francja	1 : 2,5	1 : 1
Niemcy Zachodnie	1 : 3	1 : 1
Austria	1 : 2,5	1 : 1
Włochy	1 : 1	1 : 0,6
Grecja	1 : 1	1 : 0,5

Revolucja wyrównała tę głęboką przepaść między spożyciem w Polsce i w krajach kapitalistycznych. Zajrzyjmy do przedwojennych roczników statystycznych, do zestawień spożycia w różnych krajach. Polska zajmowała tam zawsze ostatnie miejsca, wśród najuboższych krajów Europy. Obecnie stać już nas na to, aby porównywać spożycie w Polsce z najwyżej rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. Porównanie to wykazuje, że w stosunku do niektórych krajów kapitalistycznych spożycie w Polsce mimo osiągnięć jest niższe, niejednokrotnie dość znacznie. Nie wolno tego lekceważyć. Sprawa jednak nie kończy się na ocenie bieżącego poziomu spożycia. Istniejące jeszcze różnice należy widzieć w perspektywie szybkiego wzrostu spożycia w Polsce Ludowej i względnej stabilności, a nawet spadku spożycia w krajach kapitalistycznych. Wiele przecież mówi fakt, że w ciągu 10 lat przekroczyliśmy wysoko poziom przedwojenny. Natomiast w krajach kapitalistycznych poziom ten został co najwyżej osiągnięty, a w wielu wypadkach nawet nie wyrównany. Dotyczy to wielu podstawowych artykułów spożycia. Wymownie ilustrują ten fakt podane poprzednio zestawienia spożycia mięsa i cukru.

Ogólne wnioski, jakie nasuwają się przy porównaniu spożycia w Polsce Ludowej z krajami kapitalistycznymi, są więc następujące:

1. Polska wyprzedziła znacznie szereg krajów kapitalistycznych (np. Grecję, Włochy).

2. Spożycie w Polsce niewiele odbiega od takich krajów, jak Austria, Norwegia, a nawet Niemcy Zachodnie¹⁴.

3. Tam, gdzie nie osiągnęliśmy poziomu spożycia krajów kapitalistycznych, rezultaty działania podstawowego prawa ekonomicznego so-

¹⁴ Dotyczy to przede wszystkim artykułów żywnościowych, a w znacznie mniejszym stopniu artykułów przemysłowych.

cializmu przejawily się w *bardzo poważnym zmniejszeniu rozpiętości spożycia*, w porównaniu z ich poziomem.

4. Wszelkie dane dotyczące poziomu spożycia w Polsce należy rozpatrywać nie tylko z punktu widzenia chwili bieżącej, ale również z punktu widzenia względnej stabilizacji, a nawet spadku spożycia w krajach kapitalistycznych (przy stałym wzroście spożycia u nas).

5. Przeciętne spożycia w krajach kapitalistycznych ukrywają poważne *klasowe zróżnicowanie* spożycia: spożycie mas pracujących jest niższe od przeciętnej. Dlatego też podniesienie poziomu spożycia w Polsce w zestawieniu z krajami kapitalistycznymi ma o wiele wyższy ciężar gatunkowy niż wynika to z przeciętnych.

*

Zagadnienie podniesienia poziomu spożycia w Polsce w porównaniu z krajami kapitalistycznymi wymaga oddzielnego omówienia i udokumentowania. Spróbuję to zrobić badając, co kryją za sobą przeciętne spożycia w Polsce burżuazyjnej, a więc także (w owym czasie) w kraju kapitalistycznym.

Ostre zróżnicowania spożycia w ujęciu globalnym wykazują nawet szacunkowe obliczenia Kaleckiego i Landaua (tablica 12).

T a b l i c a 12

*Spożywana część dochodu narodowego w r. 1929 wg grup społecznych,
w przeliczeniu na 1 człowieka.*

Grupa społeczna	Ogółem w mld zł	Ilość ludzi (szacunek) w mln	Na 1 człowieka	
			w zł rocznie	% prze- ciętnej
Obszarnicy	0,7	0,180	3900	501
Żyjący z zysku (bez obszarników) i wolne zawody	2,2	0,570	3860	500
Pracownicy umysłowi	2,5	1,400	1784	232
Drobnomieszczaństwo (miejskie)	3,5	3,400	1030	134
Robotnicy (poza rolnymi) w prze- myśle, rzemiośle, handlu, służba domowa oraz funkcjonariusze niżsi	4,3	5,630	764	99
Własność rolna do 50 ha	8,7	16,100	540	70
Robotnicy rolni	1,6	3,300	485	63
Dochód narodowy ogółem	23,5	30,580	770	100

Źródło: obliczono na podstawie pracy M. Kaleckiego i L. Landaua *Szacunek dochodu społecznego w 1929 r.* oraz pracy L. Landaua, *Skład zawodowy ludności Polski jako podstawa badań struktury gospodarczej*.

Podział na grupy społeczne nie jest tutaj przeprowadzony według właściwych kryteriów klasowych. Spożycie kapitalistów jest obniżone na skutek włączenia do ich grupy tzw. grup wolnych zawodów. Spożycie w gospodarstwach wiejskich do 50 ha w wysokości 540 zł rocznie kryje w sobie istotne zróżnicowania klasowe: spożycie kułactwa jest niewątpliwie wyższe, spożycie chłopstwa pracującego niższe od tej przeciętnej. Włączenie do grupy robotników funkcjonariuszy niższych, a wśród nich podoficerów służby czynnej, dozorców więzień itp. podwyższa znacznie spożycie tej grupy. Niezależnie od tych zastrzeżeń widzimy w przytoczonym szacunku, że spożycie klasy robotniczej było w 1929 r. nieco niższe od przeciętnej. Spożycie chłopstwa pracującego było niższe o około 35 punktów, a spożycie robotników rolnych o prawie 40 punktów. Tymczasem spożycie burżuazji miejskiej i obszarników przekraczało przeciętną pięciokrotnie. Należy przy tym pamiętać, że był to rok 1929. W następnych latach zróżnicowanie zaostrzyło się. Dochód narodowy (część spożywana) spadł w r. 1933 w porównaniu z r. 1929 o 18%. Spadek spożycia poszczególnych grup społecznych był różny:¹⁵

robotnicy (poza rolnymi)	22%
własność rolna do 50 ha i robotnicy rolni	20%
drobnomieszczaństwo	19%
obszarnicy	10%
żyjący z zysków i wolne zawody	5%

W grupie pracowników umysłowych nastąpił w porównaniu z r. 1929 wzrost spożycia o 4%.

Przy absolutnym spadku spożycia wszystkich grup (poza pracownikami umysłowymi) poniżej całości spożywanego dochodu narodowego (18%) obniżyło się spożycie robotników, chłopstwa i drobnomieszczaństwa. Spadek spożycia kapitalistów i obszarników był o wiele mniejszy od 18% (5 i 10%). Oznacza to, że udział klas posiadających w spożywanym dochodzie narodowym zwiększył się, chociaż nastąpił, nieznaczny zresztą, spadek spożycia absolutnego. W okresie kryzysu pogłębiła się więc rozpiętość między spożyciem mas pracujących i klasami wyzyskiwaczy. Zróżnicowanie klasowe spożycia ujętego globalnie ujawnia się, chociaż oczywiście w niejednakowym stopniu, w spożyciu poszczególnych artykułów. Wykażę to na przykładzie spożycia cukru w 1929 r. Spożycie na głowę ludności według *Małego Rocznika Statystycznego* z 1939 r. (str. 159) wynosiło 11,9 kg. Spróbujemy rozszyfrować tę przeciętną na podstawie szacunków M. Kaleckiego i L. Landaua¹⁶.

Szczegółowe obliczenia podaję w odsyłaczu nr 17 (str. 18, 19, 20). Wy-

¹⁵ Patrz praca M. Kaleckiego i L. Landaua *Dochód społeczny w 1933 r. i podstawy badań periodycznych nad jego zmianami*, Warszawa 1935.

¹⁶ Szacunek dochodu społecznego w r. 1929, str. 24 i następne; ilość ludności wg *Skład zawodowy ludności Polski jako podstawa badań struktury gospodarczej*, Warszawa 1931.

¹⁷ Spożycie cukru przed wojną obliczono na podstawie cytowanej pracy L. Landaua *Szacunek dochodu społecznego w 1929 r.* (d. c. na str. 19).

niki ujmuję w tabelę, przeliczając spożycie cukru w 1929 r. na głowę ludności (tablica 13).

T a b l i c a 13

Spożycie cukru na głowę ludności w mieście i na wsi w r. 1929

S p o ż y c i e	w mln. zł	Cena 1 kg	Tysiące ton	Ludność w milionach	Spożycie w kg na głowę ludności
miejskie	396,288	1,60	247,680	11,000	22,52
chłopi do 50 ha oraz robotnicy rolni	172,957	1,60	108,098	19,400	5,57
obszarnicy	10,755	1,60	6,722	0,180	37,35
wiejskie razem	183,712	1,60	114,820	19,580	5,87
Przeciętna w Polsce	580,000	1,60	362,500 ^{a)}	30,580	11,85 ^{b)}

a) różnica w porównaniu ze zbytem cukru na rynku krajowym (2,5 tys. ton) wynika z przyjęcia tego zbytu w złotych w wysokości 580 mln zł (zamiast dokładnie 576 mln zł),

b) przeciętna dla Polski 11,85 kg jest zbieżna z danymi MRS (11,9).

Zestawienie powyższe nie daje pełnego obrazu klasowego zróżnicowania spożycia cukru. Uwypukla ono jednakże związaną z klasowym zróżnicowaniem istotną cechę spożycia w kapitalizmie: spożycie na wsi (wy-

Udział wartości spożycia cukru, odzieży oraz obuwia w budżetach robotników pracowników umysłowych przedstawia poniższa tablica.

Artykuł	K l a s a z a m o ż n o ś c i						
	r o b o t n i c y				pracownicy umysłowi		
	I	II	III	IV	I	II	III
Cukier	0,045	0,044	0,041	0,036	0,031	0,028	0,017
Odzież, obuwie	0,153	0,160	0,184	0,218	0,192	0,210	0,220
Razem	0,198	0,204	0,225	0,254	0,223	0,238	0,237

Przeciętny udział spożycia tych artykułów (wziętych razem) w sumach wszystkich grup budżetowych wynosi 0,226. Stosunek średniego odchylenia kwadratowego od tej przeciętnej jest niewielki (8,1%). Udział spożycia tych artykułów w spożyciu miejskim jest więc zbliżony do tej przeciętnej. Wszystkie wydatki konsumpcyjne w mieście (bez podatków, ubezpieczeń i wynagrodzenia służby domowej) Landau szacuje na 11,4 mld zł (spożycie miejskie). Konsumpcja cukru, odzieży i obuwia w mieście równa się więc: $11,4 \text{ mld zł} \times 0,226 = 2,56 \text{ mld}$ (udział spożycia tych artykułów w budżetach kapitalistów przyjęto wg grupy najlepiej uposażonych pracowników umysłowych; w budżetach drobnomieszczaństwa wg III i IV grupy robotniczej). Globalne spożycie (miejskie i wiejskie tych artykułów szacuje Landau na

łączając obszarników) jest znacznie niższe od spożycia miejskiego. Jest to pojedyncza wprawdzie, ale jaskrawa ilustracja antagonizujących sprzeczności między miastem i wsią w kapitalizmie (rozpiętość 1:4).

Tablicę tę oraz powyższy wniosek należy uzupełnić analizą danych spożycia cukru w ramach poszczególnych klas. Landau przyjmuje następujące sumy wydatków konsumpcyjnych 4-osobowej rodziny miejskiej (miesięcznie):

1) kapitaliści	1300,— zł
2) pracownicy umysłowi	640,— „
3) drobnomieszczaństwo	345,— „
4) robotnicy	265,— „

Udział spożycia cukru w wydatkach rodzin przyjmuje według cytowanej pracy *Szacunek dochodu społecznego w 1929 r.*:

- 1) dla kapitalistów na poziomie budżetu najlepiej uposażonych pracowników umysłowych (1,70%),
- 2) dla pracowników umysłowych przeciętną 3 grup (2,50%),
- 3) dla drobnomieszczaństwa przeciętną III i IV grupy robotniczej (4,10%),
- 4) dla robotników przeciętną 4 grup (4,270%).

3,88 mld zł. Globalne spożycie wiejskie wynosi więc $3,88 - 2,56 = 1,32$ mld zł. Spożycie obszarników (obliczone przez Landaua) wynosi 0,15 mld zł (opiera się na strukturze budżetów dobrze uposażonych pracowników umysłowych). Spożycie chłopstwa (do 50 ha) oraz robotników rolnych trzech artykułów równa się: $1,32 - 0,15 = 1,17$ mld zł.

Obliczanie spożycia cukru według grup ludności jest teraz łatwe. Spożycie miejskie trzech artykułów = 2,56 mld zł.

Przeciętny udział spożycia cukru oraz odzieży z obuwiem dla 5 typów budżetów miejskich (średnia arytmetyczna) wynosi:

cukier	= 0,035
odzież z obuwiem	= 0,192
razem	0,226

Stosunek wydatków na cukier oraz odzież z obuwiem do łącznego spożycia tych artykułów (2,56 mld zł) można wyrazić współczynnikami:

cukier	= 0,8452
obuwie	= 0,1548
razem	1,0000

Mnożąc 2,56 mld przez współczynnik cukru (0,1548) otrzymamy spożycie cukru w mieście w złotych:

$2,56 \text{ mld} \times 0,1548 = 396.288 \text{ mln zł.}$

Zbyt cukru na rynku krajowym w 1929 r. wynosił 360 tysięcy ton. Przy przeciętnej cenie detalicznej zł 1,60 za 1 kg daje to 576 mln zł (okrągło 580 mln zł). Spożycie wiejskie cukru (wraz z obszarnictwem) równa się 580 mln zł — 396.288 mln zł = 183.712 mln zł. Spożycie cukru, odzieży oraz obuwia oszacowano dla obszarnictwa na 0,15 mld zł. Udział spożycia cukru w budżecie przyjmuje według grupy najlepiej uposażonych pracowników umysłowych: $0,017 : 0,237 = 0,0717$ (współczynnik spożycia cukru). Spożycie cukru przez obszarników wynosi: $0,15 \text{ mld zł} \times 0,0717 = 10.755 \text{ mln zł.}$ Spożycie cukru chłopstwa oraz robotników rolnych można oszacować na $183.712 \text{ mln zł} - 10.755 \text{ mln zł} = 172.957 \text{ mln zł.}$

Miesięczne spożycie cukru na 4 osoby wynosiło w 1929 r.:

kapitałści	1300 zł $\times$ 0,017% = 22,1 zł = 14 kg
pracownicy umysłowi	640 zł $\times$ 0,025% = 16,0 zł = 10 kg
drobnomieszczaństwo	345 zł $\times$ 0,041% = 14,15 zł = 9 kg
robotnicy	265 zł $\times$ 0,0427% = 11,32 zł = 7 kg

Po przeliczeniu na 1 osobę otrzymujemy następujące spożycie roczne:

kapitałści	14 kg : 4 $\times$ 12 = 42 kg
prac. umysłowi	10 kg : 4 $\times$ 12 = 30 kg
drobnomieszczaństwo	9 kg : 4 $\times$ 12 = 27 kg
robotnicy	7 kg : 4 $\times$ 12 = 21 kg

Spożycie cukru w typowej rodzinie robotniczej jest oszacowane zbyt wysoko z trzech względów:

1. Do grupy „robotnicy“ włączono elementy spoza klasy robotniczej (wspomniałem o tym poprzednio),

2. Trudno się zgodzić z oszacowaniem budżetu przeciętnej rodziny robotniczej na 265 zł (nawet w 1929 r.),

3. Pominęto w obliczeniu bezrobotnych, którzy przecież wchodzi w skład klasy robotniczej.

W związku z tym nie ulega wątpliwości, że spożycie cukru klasy robotniczej kształtowało się w 1929 r. znacznie poniżej 20 kg. Że tak było faktycznie, można wykazać na podstawie danych MRS z r. 1938. Przeciętne roczne spożycie cukru w budżecie rodziny robotniczej ocenia się w roku 1929 na 19,8 kg (w przeliczeniu na jednostkę konsumpcyjną). Ponieważ tylko głowę rodziny liczy się za pełną jednostkę konsumpcyjną, na 4-osobową rodzinę przypada 3,15 jednostek konsumpcyjnych¹⁸. Przeliczenie spożycia z jednostki konsumpcyjnej na głowę ludności uzyskamy według wzoru: $(19,8 \text{ kg} \times 3,15) : 4 = 15,6 \text{ kg}$. Potwierdza to w pełni zastrzeżenia do szacunku spożycia cukru w rodzinie robotniczej, przeprowadzone na podstawie materiałów Kaleckiego i Landaua. Należy podkreślić, że wyliczona wielkość spożycia cukru na osobę w rodzinie robotniczej (15,6 kg rocznie) uzyskana jest nadal z pominięciem rodzin bezrobotnych. Spożycie cukru w rodzinach robotniczych nisko wynagradzanych (ale nie bezrobotnych) było oczywiście niższe. Według danych GUS wynosiło ono 13,8 kg na jednostkę konsumpcyjną rocznie. Po przeliczeniu na głowę otrzymujemy 10,8 kg.

Zdyferencjonowanie spożycia na wsi było także znaczne. Na przykład w zamożnych gospodarstwach pomorskich (kułacy 15 — 30 ha) wynosiło w latach 1928/29 — 1932/33 około 8,4 kg na osobę dorosłą rocznie. Natomiast w małopolskich gospodarstwach niezamożnych (3 — 5 ha) w latach 1931/32 nie przekraczało 2,5 kg rocznie na osobę dorosłą (na głowę ludności wypadnie nieco mniej, zależnie od ilości dzieci w rodzinie)¹⁹. Autor tych ostatnich obliczeń J. Curzytek stwierdza (str. 57): „Zaznaczmy, że nie są to jeszcze najgorsze stosunki na naszej wsi, która oprócz drobnorolnych ma jeszcze bezrolnych“.

¹⁸ Patrz MRS z 1938 r. str. 266.

¹⁹ J. Curzytek, op. cit., str. 54, 57, 58.

Rozpiętość spożycia cukru w Polsce przedwrześniowej wahała się więc w granicach od około 2 kg do ponad 40 kg na głowę rocznie.

W stosunku do przeciętnej chłopi pracujący spożywali 3 razy mniej cukru, obszarnicy i kapitaliści prawie 4 razy więcej. Spożycie robotników ogółem (w przytoczonych szacunkach nieco podwyższone) było prawdopodobnie bliskie przeciętnej; spożycie robotników gorzej wynagradzanych — niższe od przeciętnej. Na przykładzie cukru jest szczególnie wyraźnie widoczny niezmiernie niski stan spożycia wsi.

Przytoczone ilustracyjnie przykłady klasowego zróżnicowania spożycia cukru konkretyzują zbiorcze obliczenia Kaleckiego i Landaua. Przeprowadzone badanie świadczy w sumie o konieczności krytycznego oceniania wszelkich przeciętnych spożycia w krajach kapitalistycznych. Spożycie mas pracujących jest bowiem w krajach kapitalistycznych z reguły niższe od tych przeciętnych. Przeciętny poziom spożycia w Polsce Ludowej (przy uwzględnieniu roli polityki ograniczania elementów kapitalistycznych) jest nieporównanie bliższy średniej spożycia ludności pracującej. Oznacza to, że poziom spożycia mas pracujących u nas w porównaniu z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi kształtuje się znacznie korzystniej, niż wynika to z przeciętnych dla krajów kapitalistycznych.

Równocześnie nasze osiągnięcia w porównaniu z faktycznym spożyciem mas pracujących przed wojną są wyższe, niż osiągnięcia w stosunku do średnich spożycia. Ma to istotne znaczenie szczególnie przy ocenie poziomu życiowego chłopstwa.

W związku z tym wylania się potrzeba dalszych, bardziej szczegółowych badań zmian spożycia mas pracujących, jakie nastąpiły w wyniku rewolucji. Badania te powinny obejmować:

- a) zmiany w spożyciu mas pracujących w całości,
- b) dynamikę spożycia — oddzielnie klasy robotniczej i oddzielnie pracującego chłopstwa,
- c) dynamikę spożycia pracowników umysłowych (poziom spożycia tej grupy był przed wojną stosunkowo wysoki),
- d) zmiany w spożyciu poszczególnych grup klasy robotniczej, chłopstwa pracującego i pracowników umysłowych; wewnątrz klas poziom spożycia był bowiem także znacznie zróżnicowany (bezrobotni i pracujący lub np. kolejarze i robotnicy rolni).

Materiał statystyczny dla okresu przedwojennego, chociaż niekompletny i niejednokrotnie sfałszowany, może stanowić podstawę dla szeregu obliczeń i szacunków.

Szczegółowe naświetlenie kształtowania się tak zróżnicowanego spożycia w Polsce Ludowej jest na podstawie dotychczas istniejących opracowań bardzo trudne. Można oprzeć się tylko na fragmentarycznych danych oraz materiałach ilustracyjnych, które chociaż wykazują zasadniczy kierunek zachodzących zmian — nie dają możliwości bardziej szczegółowej analizy.

W tym świetle trzeba krytycznie ocenić fakt, że w minionym okresie nie zorganizowano badań nad budżetami rodzin robotniczych i że nawet obecnie podjęcie badań tych budżetów dokonuje się z niezrozumiałą wprost powolnością. Zachodzi konieczność szybkiego zorganizowania

T a b l i c a 14

Spożycie wsi w porównaniu z przeciętnym spożyciem w Polsce w 1949 r.

A r t y k u ł	Spożycie przec. w Polsce w 1949 r. (na głowę ludności)	Spożycie wiejskie na głowę ludności				Spożycie na głowę ludności w/g obszaru gruntu (1948/9)				
		1948/9	1949/50	Przec. z lat 1948/9 1949/50	2:5	do 2 ha	2-10	5-10	10-15	15-50
Mięso wieprzowe, wołowe, cielęce	25,2 ^a kg	16,7	19,4	18,05	—	16,2	13,7	17,1	21	23,9
Tłuszcz wieprzowy ^b	5,8 „	6,1	8,1	7,1	+	7,0	5,4	5,7	6,4	6,8
Jaja	116 szt.	133	143	138	+	98	134	142	160	210
Mleko z przetworami ^c	233,8 litr	407	421	414	+	364	401	420	466	505
Cukier	18,8 kg	11,7	13,7	12,7	—	9,8	11,0	12,8	14,4	14,4
Mąka żytnia 70% ^d	111,8 „	126,7	130,2	128,4	+	110,6	122,5	135,1	143,5	153,3
Mąka pszenna 70% ^d	40,5 „	52,5	56,0	54,2	+	47,6	50,4	57,4	56,0	52,2
Ziemniaki	230 ^e „	402	392	397	+	390	390	415	425	407
Strączkowe ^f	2 ^e „	4,6	3,3	3,95	+	4,6	5,1	4,2	4,2	4,5

1. Spożycie na głowę ludności w Polsce na podstawie poprzednich danych i szacunków PKPG.
2. Spożycie wsi wg danych opracowanych przez IER dotyczy chłopów gospodarujących indywidualnie:

a) w tym konserwy 0,28 kg, wędliny 3,8 kg

b) dla Polski ogółem „tłuszcz wieprzowy“, dla wsi słonina, sadło, smalec

c) łącznie z masłem, śmietaną itp.

d) spożycie pszenicy i żyta na wsi przeliczono na mąkę, przyjmując wyciąg 70%

e) spożycie ziemniaków i strączkowych w Polsce według „Annuaire Statistique” 1953. Nations Unions, New York 1953

f) dla wsi fasola, groch.

wania badań budżetów rodzinnych. Budżety te, jeżeli będą dostatecznie reprezentacyjne i prawidłowo dobrane, mogą stanowić wystarczające źródło dla oceny spożycia poszczególnych grup ludności pracującej.

Następnie chcę zwrócić uwagę na niektóre zagadnienia spożycia klas i grup ludności w oparciu o już istniejące i dostępne materiały. Wykorzystam w tym celu niektóre opracowania Instytutu Ekonomiki Rolnej, dokonane na podstawie badań budżetów chłopskich (bez spółdzielni produkcyjnych).

Gospodarstwa prowadzące rachunkowość są wprawdzie na ogół silniejsze ekonomicznie, ale kierunek ich rozwoju jest taki sam, jak ogółu gospodarstw.

Porównajmy najpierw spożycie wsi wziętej w całości (z gospodarstwami kułackimi) ze spożyciem przeciętnym w Polsce w roku 1949. Ponieważ spożycie wsi obliczone jest dla lat obrachunkowych (od 1 lipca do 31 czerwca), wyprowadzam jako najbliższy wskaźnik spożycia 1949 r. przeciętną z lat obrachunkowych 1948/49 — 1949/50 (tablica 14).

Zestawienie obejmuje podstawowe produkty żywienia. Spożycie mięsa i cukru na wsi jest znacznie niższe od przeciętnej. Niedobory te wynikają częściowo z innej struktury spożycia. Spożycie mięsa jest zastąpione przez większe spożycie jaj, tłuszczu wieprzowego i masła²⁰, spożycie cukru — przez większe spożycie mleka. Uwzględnivszy, że gospodarstwa prowadzące rachunkowość są gospodarstwami mocniejszymi, dochodzimy do wniosku, że spożycie głównych artykułów żywnościowych na wsi było w 1949 r. nieco niższe od przeciętnego spożycia w Polsce. Nie ma tu jednak mowy o istniejącej przed wojną rozpiętości. Spożycie jest oczywiście na wsi zróżnicowane w zależności od powierzchni gruntu, przypadającej na gospodarstwo. Jednak nawet gospodarstwa do 2 ha nie wykazują gwałtownego odchylenia w dół od przeciętnej dla wsi. Poza tym główna ilość ludności chłopskiej przesunęła się (w porównaniu z okresem przedwojennym) do poziomu gospodarstw o średnim i wysokim spożyciu (tablica 15).

T a b l i c a 15
Podział ludności chłopskiej według wielkości gospodarstw²¹

Grupy społeczne	w procentach ludności chłopskiej	
	1931 r.	1950 r.
Chłopi gospodarujący indywidualnie (ogółem)	100	100
w tym posiadający:		
do 2 ha	21,4	11,5
2 — 5 „	39,2	30,7
5 — 10 „	28,0	40,5
10 — 14 „	7,1 ^{a)}	11,3
14 i więcej ha	4,3 ^{a)}	6,0

a) w roku 1931 przyjęto przedziały klasowe od 10—15 ha oraz 15 i więcej ha.

²⁰ Spożycie przeciętne masła w Polsce w 1949 r. wynosiło 2,6 kg, spożycie na wsi w latach 1948/9 — 1949/50 około 5,4 kg.

²¹ Obliczono na podstawie *Wieś w liczbach w Polsce burżuazyjno-obszarniczej*

W roku 1931 na gospodarstwo 5 — 15 ha przypadało 35,1⁰/₀ chłopsstwa, w r. 1950 — około 51,8⁰/₀ chłopsstwa, 82,5⁰/₀ chłopsstwa w 1950 r. przypadało na gospodarstwa od 2 — 14 ha, których spożycie oscyluje wokół przeciętnej²². Potwierdza to tezę, że w r. 1949 główna masa ludności chłopskiej spożywała badane produkty w ilościach zbliżonych do poziomu przeciętnego spożycia dla kraju. Już więc po kilku latach władzy ludowej uczyniono poważny krok dla usunięcia dysproporcji między spożyciem ludności miejskiej i chłopsstwa. Zbliżenie się spożycia wsi do poziomu przeciętnego musiało się wiązać z szybszym wzrostem spożycia chłopsstwa w porównaniu z innymi warstwami ludności. Ilustruje to tablica 16. Ma ona wprowadzić pewne braki²³, ale przy posługiwaniu się wskaźnikami istnieje możliwość porównania, które daje obraz zasadniczej tendencji. Wskaźniki wzrostu spożycia chłopsstwa są znacznie wyższe od przeciętnych dla Polski (oczywiście poza mąką i ziemniakami, co jest zjawiskiem związanym z poprawą struktury spożycia). Charakterystyczny jest szczególnie wysoki wzrost spożycia cukru (z 217⁰/₀ do 300⁰/₀ przy przeciętnym 153⁰/₀), artykułu, który wieś zakupuje, a nie wytwarza sama. Szybszy wzrost spożycia chłopsstwa w porównaniu z innymi grupami ludności (a więc i w porównaniu z klasą robotniczą) jest w pełni uzasadniony „głodowym” poziomem życiowym większości chłopsstwa pracującego przed wojną. Chłopsstwo polskie w swojej masie po raz pierwszy znalazło się w warunkach, które pozwalają odżywiać się lepiej. W ten sposób już w pierwszych latach naszej rewolucji potwierdzona została w praktyce znana teza Lenina, że „w kraju chłopskim na dyktaturze proletariatu pierwsi zyskali, najwięcej zyskali, od razu zyskali chłopi w ogóle”²⁴.

Spożycie ludności rolniczej w latach 1949—1953 rosło nadal nieco szybciej niż pozarolniczej, chociaż różnica tempa była już niewielka²⁵. Poprawie ulegała w dalszym ciągu struktura spożycia wskutek wzrostu spożycia artykułów ważnych dla odżywiania, kosztem artykułów mniej wartościowych. Jest to wyraźnie widoczne w tablicy 17.

Spożycie mięsa, mleka i cukru rośnie w granicach od 31⁰/₀ do 77⁰/₀. Spożycie jaj i tłuszczu (jeżeli pominąć grupę gospodarstw od 15 — 20 ha, w zasadzie kułacką) — od 7 do 20⁰/₀. Obniża się natomiast spożycie ziemniaków, mąki żytniej, kasz. Charakterystyczna tendencja ujawnia się przy porównaniu tempa wzrostu spożycia artykułów droższych, jak: jaja, mięso i cukier w gospodarstwach od 2 — 15 ha i w gospodarstwach

i w Polsce Ludowej, IER, Książka i Wiedza, Warszawa 1954, str. 25 (opracowanie dokonane w oparciu o spisy powszechne).

²² Należy dla ścisłości zaznaczyć, że spożycie według obszaru gospodarstw jest nieco zaniżone przez przyjęcie danych z roku obrachunkowego 1948/49, a nie przeciętnej z lat 1948/49 — 1949/50, jak to zrobiono w stosunku do całego chłopsstwa.

²³ Spożycie chłopsstwa obliczono na osobę dorosłą, spożycie w Polsce (ogółem) na 1 mieszkańca; poza tym rokiem podstawowym jest dla całej Polski r. 1938, dla wsi rok obrachunkowy 1936/37, co nieco podwyższa wskaźniki wsi; równocześnie zaniża je przyjęcie roku obrachunkowego 1948/49 zamiast pełnego r. 1949 (jak dla Polski).

²⁴ W. I. Lenin, *Dzieła Wybrane*, t. 2, str. 618 (KiW, W-wa 1949 r.).

²⁵ Uchwały II Zjazdu PZPR określają wzrost dochodów realnych ludności rolniczej w tych latach na około 20⁰/₀, pozarolniczej na 15 — 20⁰/₀.

T a b l i c a 16

Wzrost spożycia na wsi
w porównaniu z przeciętnym wzrostem spożycia w Polsce

A r t y k u ł	Jedn. miary	Spożycie na 1 mieszk. w Polsce		Spożycie chłopstwa na 1 osobę							
		1938	1949	obszar gruntu							
				2-5 ha		5-10 ha		10-15 ha		15-20 ha	
				1936/7	1948/9	1936/7	1948/9	1936/7	1948/9	1936/7	1948/9
Mięso różne	kg	22,4	31,0	11	16	15	20	19	29	20	31
Mleko z przetworami	litr	260	233,8	286	330	345	346	326	340	302	306
Cukier	kg	12,2	18,8	6	13	5	14	6	15	7	21
Mąka pszenna i żytnia	„	146	152,3	174	170	184	198	194	204	203	220
Ziemniaki (1934 — 38)	„	285	230	391	265	400	314	396	349	356	342
W s k a ż n i k i											
Mięso	kg	100	139	100	145	100	133	100	153	100	155
Mleko z przetworami	litr	100	89	100	115	100	100	100	104	100	100
Cukier	kg	100	154	100	217	100	280	100	250	100	300
Mąka pszenna i żytnia	„	100	105	100	100	100	110	100	105	100	108
Ziemniaki	„	100	81	100	93	100	79	100	88	100	96

1. Spożycie chłopstwa na podstawie „Wieś w liczbach“ cit. op., str. 111.
2. Spożycie przeciętne w Polsce na podstawie poprzednich danych.

T a b l i c a 17

*Spożycie na dorosłą osobę ludności wiejskiej
(wg wielkości gospodarstw)*

L a t a	Produkty, których spożycie na wsi rośnie												Produkty których spożycie na wsi maleje							
	Mleko pełne razem z uży- tym na masło		J a j a		Mięso różne		Tłuszcze różne (bez masła)		Cukier		Mąka pszenna		Kasze różne		Strą- czkowe		Mąka żytnia		Ziem- niaki	
	litr	1947/9 = 100	szt.	1948/9 = 100	kg	1948/9 = 100	kg	1948/9 = 100	kg	1948/9 = 100	kg	1948/9 = 100	kg	1948/9 = 100	kg	1948/9 = 100	kg	1948/9 = 100	kg	1948/9 = 100

2 — 5 ha

1948/9	330	100	179	100	16	100	7	100	13	100	63	100	8	100	2	100	107	100	265	100
1951/52	582	177	196	111	21	131	8	114	18	139	83	132	2	25	2	100	88	82	212	80

5 — 10 ha

1948/9	345	100	180	100	20	100	8	100	14	100	65	100	9	100	3	100	133	100	314	100
1951/52	536	155	221	123	28	140	9	112	23	164	69	106	5	56	2	67	103	77	263	83

10 — 15 ha

1948/9	340	100	206	100	29	100	10	100	15	100	61	100	8	100	4	100	143	100	349	100
1951/52	426	125	221	107	38	131	12	120	26	173	54	89	4	50	1	25	126	88	288	82

15 — 20 ha

1948/9	306	100	256	100	31	100	12	--	21	100	69	100	8	100	3	100	151	100	342	100
1951/52	498	162	216	85	41	132	13	108	29	138	43	62	8	100	4	133	126	83	289	84

Ź r ó d ł o: *Wieś w liczbach*, cit. op. str. 111.

o charakterze raczej kułackim (15 — 20 ha). W r. 1948/9 (w odniesieniu do r. 1936/37) znacznie szybsze tempo spożycia wykazują gospodarstwa o obszarze 15 — 20 ha (patrz tablica 16 — wskaźniki). W latach 1948/49—1951/52 zaczyna się wyraźnie kształtować odwrotna tendencja: tempo wzrostu spożycia mięsa jest mniej więcej jednakowe we wszystkich grupach gospodarstw, a w wypadku cukru i jaj jest ono wyraźnie szybsze w gospodarstwach od 2 — 15 ha²⁶. Przesunięcia te są niewątpliwie wyrazem prowadzonej coraz konsekwentniej polityki klasowego opodatkowania, klasowego rozdziału dostaw obowiązkowych i klasowego systemu pomocy dla wsi. Są one skonkretyzowaniem w dziedzinie spożycia sojuszu klasy robotniczej z pracującym chłopstwem, sojuszu skierowanego przeciw kułactwu.

Oczywiście taki kierunek kształtowania się spożycia wewnątrz wsi nie oznacza, że poziom tego spożycia nie jest zróżnicowany. W tablicy 18 zestawiam spożycie niektórych artykułów na głowę ludności chłopskiej według obszaru gospodarstw w roku obrachunkowym 1950/51.

T a b l i c a 18

Spożycie na głowę ludności chłopskiej wg grup gospodarstw w 1950/51 r.

Grupa gospodarstw	Jaja	Słonina sadio smalec	Mięso różne a)	Mleko prze- robione na masło i śmietanę	Cukier	Pszenica	Żyto
	szt.	kg	kg	litrów	kg	kg	kg
Polska	148	8,6	20,3	409	14,8	69	165
do 2 ha	132	8,5	20,2	341	13,4	60	154
2 — 5 „	147	8,1	17,8	405	13,7	71	153
5 — 10 „	150	8,5	20,5	426	15,4	72	167
10 — 15 „	169	9,3	23,4	452	17,1	69	189
15 — 50 „	178	10,6	27,4	541	20,5	74	216

Ź r ó d ł o: Dane Instytutu Ekonomiki Rolnej.

a) wieprzowe i przeroby, wołowe, cielęce.

Odchylenie poszczególnych grup gospodarstw od przeciętnej dla wsi jest stosunkowo niewielkie. Jednakże spożycie wszystkich porównywalnych artykułów w grupie kułackiej (15—50 ha) jest najwyższe. Przekracza ono zdecydowanie poziom spożycia wszystkich pozostałych grup, zwłaszcza grup do 5 ha.

Różnice w spożyciu poszczególnych artykułów nie są oczywiście jednakowe. Aby uzyskać bardziej syntetyczny wskaźnik, można posłużyć się cenami niezmiennymi i przeliczyć spożycie wybranych artykułów w jednostkach naturalnych na spożycie w złotych. Obliczenie takie dokonane

²⁶ Spożycie jaj w gospodarstwach 15—20 ha wykazuje nawet w r. 1951/52 pewien spadek w stosunku do r. 1948/49.

zostało przez Instytut Ekonomiki Rolnej dla pszenicy, żyta, jęczmienia, mleka, jaj, trzody chlewnej i ziemniaków ²⁷ (tabela 19).

T a b l i c a 19

Spożycie na głowę ludności chłopskiej w zł 1937 r. wg grup gospodarstw w 1950/51 r.

Grupy gospodarstw	Spożycie w złotych
do 2 ha	190
2 — 5 „	207
5 — 10 „	220
10 — 15 „	235
15 — 50 „	272
Polska	213

Spożycie wymienionej grupy artykułów jest w grupie kułackiej wyższe o około 40% od spożycia w gospodarstwach do 5 ha. Stosunkowo natomiast niewielka rozpiętość występuje między gospodarstwami kułackimi a gospodarstwami o obszarze 5 — 15 ha (a więc głównie średniackimi).

Omawiając zagadnienia spożycia w Polsce przedwrześniowej — zwraca-

T a b l i c a 20

Wartość spożycia siedmiu a) artykułów na głowę ludności chłopskiej w r. 1950/51

Województwo	Spożycie w cenach 1937	% przeciętnej
Polska	213	100
Warszawskie	198	93
Bydgoskie	255	120
Poznańskie	264	124
Łódzkie	185	92
Kieleckie	204	96
Lubelskie	213	100
Białostockie	207	97
Olsztyńskie	211	99
Gdańskie	242	113
Koszalińskie	228	107
Szczecińskie	213	100
Zielonogórskie	224	105
Wrocławskie	231	109
Opolskie	216	101
Stalinogrodzkie	221	104
Krakowskie	172	81
Rzeszowskie	222	104

Źródło: dane IER

a) pszenica, żyto, jęczmień, mleko, jaja, trzoda chlewna, ziemniaki.

²⁷ Przyjęto ceny niezmiennie z r. 1937, wg danych PKPG.

całem uwagę na znaczne różnice w spożyciu poszczególnych województw. Dotyczyło to głównie ludności wiejskiej. Interesujący więc będzie przegląd kształtowania się spożycia wsi w przekroju terenowym w Polsce Ludowej (tablica 20).

Okazuje się, że spożycie w większości województw nie odchyła się więcej niż $\pm 10\%$ od przeciętnej. Znacznie niższe spożycie (19% mniej od przeciętnej) występuje w jednym tylko województwie, a mianowicie w województwie krakowskim. Najwyższe spożycie wykazują województwa gdańskie ($+13\%$) oraz bydgoskie i poznańskie (około 20% więcej od przeciętnej). Poza tymi czterema województwami poziom spożycia w przekroju terenowym był już w roku 1950/51 dość równomierny. Także i w tym ujęciu nastąpiły więc istotne zmiany dotyczące spożycia w porównaniu z Polską burżuazyjno-obszarniczą.

Dotychczasowa analiza spożycia wsi dotyczyła w zasadzie artykułów wytwarzanych w gospodarstwie rolnym. Jedynym badanym artykułem, który dostaje się na wieś w drodze wymiany towarowej między miastem i wsią, był cukier. Konsumpcja cukru w stosunku do innych artykułów wykazuje pewne charakterystyczne cechy, które pokrótce omówię. W tablicy 16 zestawiono spożycie przeciętne w Polsce ze spożyciem na wsi. Zestawienie to ma pewne błędy, na które trzeba dodatkowo zwrócić uwagę.

1. Spożycie chłopstwa zróżnicowane jest według wielkości gospodarstw; tymczasem podstawowa masa ludności koncentruje się w gospodarstwach o spożyciu najniższym.

2. Waga niskiego spożycia wsi w przeciętnej dla Polski jest dla okresu przedwojennego bardzo duża (ze względu na wysoki procentowy udział ludności rolniczej w całości ludności). Inaczej wygląda to oczywiście obecnie.

3. Spożycie chłopstwa liczy się na osobę dorosłą, a nie tak, jak dla całej Polski na głowę ludności. Przy dużej ilości dzieci na wsi — wypacza to poważnie faktyczny stan spożycia na 1 mieszkańca ludności chłopskiej.

Uwzględniając powyższe zastrzeżenia można jednak przeprowadzić porównania między poszczególnymi produktami, ponieważ omówione czynniki mają dla nich podobne znaczenie. Wnioski nasuwają się następujące (patrz tablica 16):

1. Spożycie cukru, a więc artykułu przychodzącego na wieś „z zewnątrz”, było przed wojną najniższe w zestawieniu z przeciętną dla Polski i to we wszystkich grupach gospodarstw.

2. Wzrost spożycia cukru już w okresie planu 3-letniego był najwyższy (dotyczy to wszystkich typów gospodarstw).

W następnych latach (patrz tablica 17) szybsze tempo wzrostu spożycia cukru w stosunku do innych artykułów utrzymuje się nadal. Przykład ten, chociaż dotyczy jednego artykułu, uwidacznia przełom, jaki w Polsce Ludowej dokonał się w stosunkach między miastem i wsią. Właściwe dla kapitalizmu upośledzenie wsi w dziedzinie spożycia artykułów dostarczanych z miasta jest z roku na rok likwidowane. Nie ozna-

cza to oczywiście, że spożycie chłopskie w dziedzinie tych artykułów osiągnęło już obecnie poziom miejski. W wielu artykułach tego typu nie zdołaliśmy jeszcze podnieść spożycia chłopstwa do poziomu klasy robotniczej i inteligencji pracującej. Ilustruje to chociażby przykład omawianego spożycia cukru (tablica 21).

T a b l i c a 21

Spożycie cukru na głowę ludności w Polsce burżuazyjnej i Ludowej (w kg)

Lata	Polska ogółem	Spożycie chłops- twa ogółem	Spożycie chłopstwa w grupach gospodarstw w ha				
			0 — 2	2 — 5	5 — 10	10 — 15	15 — 20
1929	11,9 ^{a)}	5,6 ^{d)}	—	—	—	—	—
1938	12,2 ^{a)}	—	—	—	—	—	—
1948/49	18,8 ^{b)}	11,7	9,8	11,0	12,8	14,4	14,4
1950/51	21,0 ^{c)}	14,8	13,4	13,7	15,4	17,1	20,5

a) MRS — 1939, str. 159.

b) rok 1949.

c) rok 1950, szacunek PKPG.

d) szacunek własny ujęty w tabeli 13 obejmuje chłopów do 50 ha oraz robotników rolnych.

U w a g a: pozostałe liczby dla wsi według danych IER obejmują także dni żywienia pracowników najemnych.

Widać tu wyraźnie omawiane poprzednio tendencje. Spożycie przeciętne rośnie (rok 1950/51 w stosunku do 1929) około 2 razy, spożycie chłopstwa (ogółem) 2,7 razy, a więc znacznie szybciej. W związku z tym stosunek między spożyciem chłopstwa i przeciętnym spożyciem spada z 1 : 2,1 w roku 1929 do 1 : 1,4 w roku 1950/51. Nawet w najuboższych gospodarstwach (do 2 ha) spożycie jest wyższe od przeciętnej dla wsi przed wojną. Pozostaje jednak faktem, że spożycie cukru na wsi w roku 1950/51 (i prawdopodobnie w następnych latach) nadal jest niższe od spożycia przeciętnego, a tym bardziej od miejskiego²⁸.

Podobne zjawiska jak przy spożyciu cukru występują niejednokrotnie, bardziej jeszcze jaskrawo przy spożyciu artykułów konsumpcyjnych pochodzenia typowo przemysłowego (odzież, obuwie, meble, ceramika, mydło itp.). Spożycie ich szybko rośnie przekraczając wysoko stan przedwojenny. Przed wojną było ono jednak tak niskie, że niezależnie od tego poziom konsumpcji chłopstwa poważnie odbiega od miejskiego.

Obroty ze wsią rosną jednak z roku na rok zmniejszając istniejące różnice. Ponieważ rozwój obrotów między miastem i wsią związany jest ściśle ze wzrostem produkcji rolnej, ostateczne rozwiązanie tej kwestii powinno nastąpić poprzez rozwój spółdzielczości produkcyjnej.

²⁸ Część konsumpcji cukru na wsi jest zastępowana przez wyższą konsumpcję mleka.

Należy jednak zwrócić uwagę nie tylko na ilościową stronę zaopatrzenia wsi w konsumpcyjne artykuły przemysłowe. Zjawiskiem nowym, właściwym procesowi wzrostu stopy życiowej chłopstwa, jest pojawianie się (i ilościowe rozszerzanie) nowych asortymentów, dawniej nie docierających do masowego odbiorcy chłopskiego jak: aparaty radiowe, rowery, sprzęt sportowy, instrumenty muzyczne, książki itp. Ten nowy pod względem charakteru produktów dział spożycia wsi, związany ściśle z rozwojem socjalistycznych stosunków produkcji w Polsce, nie znajduje niestety odzwierciedlenia w materiale statystycznym, nawet reprezentacyjnym; — obroty Centrali Rolniczej „Samopomoc Chłopska“ są źródłem niekompletnym ze względu na poważną ilość zakupów ludności wiejskiej w miastach. Problem ten dotyczy zresztą wszystkich artykułów przemysłowych przez co rośnie jego znaczenie. Nasuwa się więc postulat pod adresem Instytutu Ekonomiki Rolnej, aby w zapisach przynajmniej części gospodarstw rachunkowych uwzględniać konsumpcję różnego rodzaju artykułów przemysłowych.

*

Omówiona powyżej problematyka poziomu spożycia w Polsce Ludowej nie pretenduje do wyczerpania wszystkich zagadnień. Szereg dziedzin i stron spożycia wymaga niewątpliwie bardziej szczegółowego i wszechstronnego zbadania²⁹. Opracowany materiał wskazuje jednak wyraźnie główne zmiany, jakie zaszły w dziedzinie spożycia w Polsce. Oceniając poziom spożycia w kraju nie można pominąć żadnego z warunków, w jakich rozwija się nasza gospodarka, a więc warunków walki o wzrost stopy życiowej ludności. Uwzględnić tu trzeba przede wszystkim:

a) zacofanie gospodarki Polski przedwrześniowej i związany z tym niski stan spożycia ludności,

b) olbrzymie zniszczenia wojenne nie tylko majątku produkcyjnego, ale i przedmiotów konsumpcji o długotrwałym charakterze użytkowania (meble i inne urządzenia domowe, w pewnym stopniu odzież, obuwie),

c) konieczność odbudowy gospodarki narodowej oraz jej zrekonstruowania w związku z zadaniami budownictwa socjalistycznego,

d) wynikające z tego szybkie, okresami napięte (w związku z sytuacją międzynarodową) tempo industrializacji socjalistycznej, a tym samym akumulacji; podnoszenie konsumpcji miało być więc rozwiązywane w drodze przewycięzania obiektywnej, chociaż nieantagonistycznej sprzeczności między akumulacją i spożyciem,

e) sprzeczność ta wystąpiła ostrzej w rolnictwie.

Różnego autoramentu wrogowie naszego ustroju usiłują przedstawić nieantagonistyczną sprzeczność między akumulacją i spożyciem jako dylemat nie do przewycięzania. Ich czysto metafizyczny sposób argumen-

²⁹ Dotyczy to chociażby poziomu i dynamiki spożycia chłopstwa zrzeszonego w spółdzielniach produkcyjnych, kształtowania się spożycia w poszczególnych grupach klasy robotniczej itd.

tacji — albo akumulacja, albo spożycie — obliczony jest na zamazanie istoty socjalizmu. Nie rozumieją oni i nie chcą zrozumieć, że warunki wywołujące występowanie tej sprzeczności usuwamy przez podciąganie coraz to nowych gałęzi przemysłu na wymagany poziom, przez rozwój spółdzielczości produkcyjnej i jej umacnianie, przez sukcesy naszej pokojowej polityki w dziedzinie międzynarodowej. Nasza słuszną politykę przyspiesza z jednej strony ten proces przekształcania obiektywnych warunków, z drugiej strony, już na bieżąco, zmniejsza siłę ich negatywnego działania (można wskazać tu na uruchomienie rezerw wzrostu produkcji w indywidualnej gospodarce chłopskiej).

W rezultacie już w trakcie industrializacji konsumpcja mas pracujących (biorąc pod uwagę tendencję ogólną) rośnie nieustannie, znacznie przekraczając stan osiągnięty w kapitalizmie.

1. Pierwszą więc i zasadniczą cechą konsumpcji w Polsce Ludowej jest przekroczenie w głównych dziedzinach poziomu spożycia w Polsce burżuazyjnej (dotyczy to przede wszystkim chłopstwa pracującego i podstawowej masy robotników).

2. Naszym programem w dziedzinie żywienia realizowanym w miarę rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki i przewyciężenia trudności tego rozwoju jest zaspokajanie potrzeb, oparte na naukowych normach, zapewniające harmonijny i wszechstronny rozwój człowieka pracy.

3. Spożycie ludności przesuwa się stopniowo z artykułów mniej wartościowych na bardziej wartościowe. Do puli spożycia klasy robotniczej i chłopstwa pracującego wchodzi coraz szerzej produkty, które przed wojną zaspokajały głównie potrzeby wąskiej grupy kapitalistów i ich „czeladzi“.

4. Poziom spożycia w Polsce jest wyższy od spożycia przeciętnego w słabiej rozwiniętych krajach kapitalistycznych. W stosunku do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych rozpiętość między poziomem spożycia uległa i ulega stałemu zmniejszaniu.

5. Zróżnicowanie spożycia według klas i grup ludności uległo znacznej, chociaż nie całkowitej niwelacji:

a) zmniejszył się ciężar gatunkowy i uprzywilejowana pozycja spożycia kapitalistów i drobnomieszczaństwa,

b) zmniejszyły się dysproporcje między spożyciem klasy robotniczej, chłopstwa pracującego i inteligencji pracującej,

c) nadal jednak zbyt duże są różnice spożycia wewnątrz klas i grup ludności (niskie spożycie biedoty wiejskiej, robotników niekwalifikowanych, niektórych grup urzędników, emerytów itp.).

6. Przekroczenie przeciętnych wskaźników spożycia sprzed wojny nie oznacza, że wszystkie grupy ludności spożywają więcej niż w Polsce kapitalistycznej. Niższe obecnie spożycie szeregu artykułów może zachodzić (pomijając kapitalistów):

a) w niektórych grupach uprzywilejowanych przed wojną robotników (maszyniści kolejowi, pracownicy elektrowni itp.),

b) w niektórych grupach pracowników umysłowych (np. w przemyśle naftowym),

c) w niektórych grupach drobnomieszczaństwa (dawnego lub obecnego — drobny handel),

d) w niektórych liczniejszych rodzinach pracowniczych, w których tylko jedna osoba może pracować zawodowo.

Bardziej szczegółowe oświetlenie spraw spożycia w Polsce Ludowej wymaga, jak to już podkreśliłem, zorganizowanych badań budżetów rodzinnych. Prowadzenie takich badań przyczyni się niewątpliwie do bardziej dokładnej oceny osiągnięć, jak i braków w dziedzinie spożycia, oraz pozwoli precyzyjniej ustalić kierunki, w jakich ma się skoncentrować walka o wszechstronne zaspokojenie potrzeb wszystkich ludzi pracy.

W sprawie efektywności i tempa zastępowania starej techniki nową

Zagadnienie tempa usuwania starej techniki posiada poważne znaczenie praktyczne. W zależności bowiem od tego, jak wielkie środki przeznaczone zostaną na zastępowanie starej techniki przez nową oraz w jakim kierunku środki te zostaną wykorzystane zmieniają się podstawowe elementy reprodukcji produktu społecznego, zmienia się tempo oraz możliwości rozwoju produkcji w bliższych i dalszych latach. Jednakże brak jest ogólnie uznanych kryteriów i metod obliczeń ekonomicznych, które mogłyby być podstawą dla podejmowania konkretnych decyzji w zakresie usuwania starej techniki. W tej sprawie rozwinęła się ostatnio dyskusja; m. in. w prasie polskiej ukazał się na ten temat artykuł Bronisława Minca („Gospodarka Planowa“ nr 8). Niniejszy artykuł jest głosem w tej dyskusji, przy czym autor zamierza poruszyć kilka dodatkowych problemów.

Jak wiadomo, w podstawowym prawie socjalizmu zawarty jest wymóg rozwoju produkcji na bazie najwyższej techniki, co oznacza nie tylko konieczność budowania nowych zakładów w oparciu o nowoczesną technikę, ale również konieczność stopniowego usuwania starej techniki, zastępowania jej przez nową, a nowej przez najnowszą. Trzeba stwierdzić, że konieczność usuwania starej techniki w gospodarce socjalistycznej była przez długi czas kwestionowana. Twierdzono, że stare urządzenia i maszyny powinny pracować aż do ich pełnego fizycznego zużycia, względnie — jako druga alternatywa — że je należy przekazywać z przemysłu kluczowego do przemysłu drobnego. Nieusuwanie starych urządzeń miało — według niektórych ekonomistów — stanowić dowód wyższości gospodarki socjalistycznej nad kapitalistyczną, w której, jak wiadomo, występuje zjawisko moralnego zużycia kapitału trwałego w momencie, gdy nie przynosi on dostatecznych zysków.

Nie ulega wątpliwości, że gospodarka socjalistyczna posiada ogromną przewagę nad kapitalistyczną w dziedzinie wykorzystania środków trwałych; gospodarka socjalistyczna nie dopuszcza do marnotrawstwa sił wytwórczych, które jest charakterystyczne dla kapitalizmu. Polityka pełnego wykorzystania istniejących środków trwałych daje olbrzymie efekty ekonomiczne, czego dowodem jest m. in. burzliwy rozwój sił wytwórczych w Polsce Ludowej; w pierwszym dziesięcioleciu władzy ludowej osiągnięto ogromny wzrost produkcji przemysłowej w porównaniu z okresem panowania burżuazji w oparciu przeważnie o stary aparat produkcyjny.

Rzecz jasna, że nawet i w tym okresie polityka pełnego wykorzystania istniejącego starego aparatu produkcyjnego nie mogła i nie może

być rozumiana i stosowana w sposób bezwzględny, gdyż szkody gospodarcze wynikające z nadmiernego zużycia pracy żywej i uprzedmiotowionej są w szeregu przypadków zbyt oczywiste. Wobec jednak braku nowej techniki, niedostatku środków inwestycyjnych oraz nadmiaru siły roboczej, wykorzystywanie nawet przestarzałych urządzeń dawało niezbędny efekt produkcyjny i przyczyniało się do ogólnego rozwoju gospodarczego.

W chwili obecnej, gdy w Polsce Ludowej dokonaliśmy już znacznej pracy w zakresie wprowadzenia postępu technicznego, a nasze możliwości techniczne i inwestycyjne w tym zakresie nadal wzrastają — podczas gdy zasoby nowej siły roboczej są ograniczone — wydaje się niezbędne zrewidowanie dotychczasowej polityki co do wykorzystania starych urządzeń produkcyjnych.

Należy również podkreślić, że najważniejszym zadaniem obecnego, wyższego etapu współzawodnictwa między ustrojem socjalistycznym i kapitalistycznym jest osiągnięcie wyższej niż w rozwiniętych krajach kapitalistycznych wydajności pracy; postulat ten nakazuje walkę o maksymalny postęp techniczny, którego jednym z potężnych narzędzi jest stopniowe usuwanie starej techniki.

Walka o postęp techniczny i konieczność usuwania starej techniki zostały mocno uwypuklone w uchwale Plenum KC KPZR z dnia 11 lipca 1955 r. Wskazując na słowa Lenina głoszące, że „uzyskuje przewagę ten, kto ma najbardziej rozwiniętą technikę, kto jest najlepiej zorganizowany i zdyscyplinowany, kto ma najlepsze maszyny“, uchwała poleca „zobowiązać ministrów, kierowników resortów i dyrektorów przedsiębiorstw do opracowania i realizacji środków rekonstrukcji technicznej czynnych zakładów przemysłowych i fabryk w dziedzinie zastąpienia przestarzałych urządzeń nowymi, bardziej wydajnymi, jak również modernizacji urządzeń już zainstalowanych“.

Nie ulega wątpliwości, że powyższe zalecenia uchwały KC KPZR mają bardzo aktualne znaczenie również dla naszego kraju, posiadającego wiele zakładów o przestarzałych urządzeniach.

Powstaje jednak pytanie, w jakich okolicznościach należy zastępować przestarzałe urządzenia nowymi, czy np. słuszna będzie decyzja usunięcia urządzeń, które są nieznacznie przestarzałe w porównaniu z urządzeniami nowoczesnymi.

Wydaje się, że niesłuszne jest zarówno krańcowe stanowisko głoszące zasadę nieusuwania starych urządzeń, jak i stanowisko przeciwnie, popierające zasadę bezwzględnego ich usuwania. Jest jasne, że tylko na podstawie konkretnej analizy materialnych warunków produkcji i reprodukcji w danym czasie i miejscu można dać odpowiedź, czy i w jakiej skali należy usuwać stare urządzenia względnie je modernizować. Odpowiedź taka zależy — naszym zdaniem — po pierwsze — od tego, jak wypadnie porównawcza charakterystyka techniczno-ekonomiczna starych i nowych urządzeń, po wtóre — jakie są materialne i ludzkie zasoby rozwoju sił wytwórczych na danym etapie, po trzecie — jakie są ogólne perspektywy i możliwości rozwoju gospodarki. Dopiero łączne uwzględnienie tych trzech elementów na podstawie ich realistycznej charakterystyki może wskazać, jaką politykę należy zastosować w dziedzinie wymiany i modernizacji starych urządzeń.

Za istotny brak dotychczasowej dyskusji na temat efektywności usuwania starych urządzeń należy uważać właśnie pomijanie związku tej efektywności z ogólnymi możliwościami rozwoju gospodarki, a skupianie się wyłącznie lub prawie wyłącznie nad zagadnieniami efektywności porównawczej. Przykładając dużą wagę do przedstawienia porównawczej charakterystyki urządzeń starych i nowych, uważamy, że należy następnie ująć problem zastępowania starych urządzeń na szerszym tle.

Zagadnienie wyboru ekonomicznego między pozostawieniem starego urządzenia w ruchu i zamianą go przez urządzenia nowe można porównać z zagadnieniem wyboru pomiędzy nowymi inwestycjami o różnej charakterystyce ekonomicznej, tj. wówczas, gdy jedna inwestycja wymaga większych nakładów inwestycyjnych przy niższych kosztach produkcji, druga zaś — na odwrót — mniejszych nakładów inwestycyjnych przy wyższych kosztach produkcji. W naszym przypadku ta druga „inwestycja“ wymaga zerowych nakładów, gdyż oznacza pozostawienie starego urządzenia w pracy, natomiast zmusza nas do ponoszenia nadal kosztów produkcji wyższych od tych, które osiągnięto by po zastąpieniu starego urządzenia przez nowe. Najprostszym więc kryterium opłacalności wymiany urządzeń jest czas zwrotu poniesionych nakładów w wyniku obniżki kosztów produkcji, tzw. czas opłacalności. Do inwestycji tego typu należy zaliczyć mechanizację prac ręcznych.

Cechą charakterystyczną tych inwestycji jest to, że nie dają one bezpośrednio wzrostu produkcji, ale oszczędność pracy ludzkiej — żywej i uprzedmiotowionej, przez co mogą się oczywiście przyczynić do wzrostu produkcji w przyszłości. W związku z tym występuje ciekawe zjawisko ekonomiczne: inwestycje tego typu w różnych działach i gałęziach gospodarki narodowej są do siebie o wiele bardziej podobne niż inwestycje typu podstawowego tj. mające na celu wzrost produkcji. Nie jest bowiem słuszne porównywanie efektywności inwestycji np. w przemyśle ciężkim, lekkim, rolnictwie itd., mierząc je wskaźnikami stosunku efektów rzeczowych do nakładów, gdyż efekty te są bezpośrednio nieporównywalne, i niejednokrotnie zachodzi konieczność ponoszenia nakładów dziesięciokrotnie większych w przemyśle ciężkim niż w przemyśle lekkim w stosunku do osiągniętego przyrostu wartości produkcji. Słuszne jest natomiast porównywanie czasu opłacalności inwestycji mających na celu wymianę starych urządzeń w najróżniejszych gałęziach gospodarki, czy to w przemyśle ciężkim, czy w lekkim, czy w rolnictwie. We wszystkich bowiem gałęziach produkcji i usług zależy na zmniejszeniu zużycia pracy — zwłaszcza przy robotach pracochłonnych.

Ażeby zapewnić słuszną politykę ekonomiczną w dziedzinie inwestycji przeznaczonych na zastąpienie przestarzałego aparatu produkcyjnego, wydaje się celowe uniezależnić nakłady na inwestycje tego typu od ogólnej sumy nakładów przeznaczonej na poszczególne resorty. Przy dotychczasowej bowiem praktyce niewielka np. ogólna suma nakładów inwestycyjnych w danym resorcie przeszkadza przeznaczeniu poważniejszych kwot na wymianę starych urządzeń lub też mechanizację prac ręcznych, podczas gdy nakłady te mogą być właśnie w tym dziale bardzo efektywne. Propozycja zmiany dotychczasowego systemu polega na tym, aby stworzyć jeden ogólnopaństwowy fundusz na wymianę starych urządzeń i mechanizację prac ręcznych i w ramach tego funduszu prze-

znaczać środki na te kierunki, które są najefektywniejsze — w dużym stopniu niezależnie od przynależności resortowej danych zakładów, a także w dużym stopniu niezależnie od wielkości zadań wzrostu produkcji w poszczególnych resortach. Przy równych innych warunkach nakłady na wymianę urządzeń byłyby w ramach ogólnego funduszu kierowane tam, gdzie czas opłacalności, czy czas zwrotu nakładów jest najkrótszy.

Czas zwrotu nakładów jest bardzo różny i dlatego istnieje konieczność obliczenia go dla najróżniejszych urządzeń i wariantów oraz zestawienia odpowiednich tablic, aby można było dokonać wyboru na podstawie dokładnego rachunku, na co słusznie wskazał w swoim artykule B. Minc. Takie pionierskie (i w związku z tym niewątpliwie obciążone wielu nieścisłościami) opracowanie efektywności nakładów na mechanizację prac ręcznych wykonał Departament Techniki PKPG. Okazało się, że rozpiętość w zakresie efektywności mechanizacji jest ogromna.

W niektórych przypadkach nakłady na zastąpienie pracy 1 robotnika (po odliczeniu obsługi urządzeń mechanicznych) wynoszą 1000 zł, w innych zaś 50 000 zł. Ogólnie jednak biorąc są to niezwykle efektywne nakłady. Przyjmując, że płaca 1 robotnika z narzutami wynosi 15 000 zł rocznie, to — jeśli nawet pomniejszymy oszczędność uzyskaną na robociznie o koszty paliwa, energii elektrycznej, smarów, remontów do 10 000 zł — okaże się, że czas zwrotu nakładów wyniesie od kilku miesięcy do 5 lat, średnio zaś od 1 do 2 lat. Można założyć, co później postaramy się dowieść, że pokrycie poniesionych nakładów przez obniżkę kosztów w ciągu 1 — 2 lat jest zdecydowanie opłacalne; słuszne jest więc, naszym zdaniem, aby już teraz opracować szeroki program mechanizacji, chociażby w tych kierunkach, które zapewniają zwrot poniesionych nakładów w ciągu 2 lat lub w krótszym czasie.

Roczny dodatkowy program nakładów na mechanizację np. w wysokości 2 mld zł pozwalałby zmniejszać roczny przyrost zapotrzebowania na siłę roboczą o 100 tys. osób tj. o 500 tys. robotników w ciągu 5-lecia. Przy ogólnych nakładach w ciągu 5-lecia $2 \text{ mld} \times 5 = 10 \text{ mld}$ zł dodatkowa akumulacja z tytułu realizacji dodatkowego programu mechanizacji stanowiłaby w kolejnych latach wielkość narastającą: 1, 2, 3, 4, 5 mld zł, a w sumie 15 mld zł tj. więcej niż poniesione nakłady. Tak więc tego rodzaju dodatkowy program mechanizacji nie zmniejszyłby, lecz zwiększył ogólną sumę akumulacji w dyspozycji gospodarki narodowej w ciągu planu pięcioletniego, przy dodatkowym podniesieniu wydajności pracy o około 10⁰/e.

Podobnie jak przy mechanizacji przedstawia się sprawa przy usuwaniu starych urządzeń, chociaż tu czas zwrotu nakładów jest na ogół o wiele dłuższy. Obliczanie czasu zwrotu nakładów na wymianę urządzeń należy — naszym zdaniem — przeprowadzać konsekwentnie przy założeniu tej samej produkcji przed wymianą i po niej, gdyż wszelkie inne efekty praktycznie dokonanej wymiany, jak np. dodatkowy wzrost produkcji, czy podniesienie jej jakości — o których pisze B. Minc — stanowią elementy rozszerzania produkcji i ich efektywność powinna być rozpatrywana właśnie z tego punktu widzenia. W praktyce mało jest przykładów wymiany urządzeń z zachowaniem tej samej produkcji i najczęściej wymiana łączy się z rozszerzeniem produkcji, jednakże dla uzyskania prawidłowych wyników analizy niezbędne jest w obu przypadkach sprowa-

dzenie produkcji do porównywalnej. Jeśli np. B. Minc zakłada, że nowa maszyna da większą produkcję, to należy starą maszynę porównać z „cząstkową“ nową maszyną, która da tę samą produkcję, a resztę nakładów badać z punktu widzenia efektywności rozszerzenia produkcji.

Ogólnie biorąc, należy jednak podkreślić, że podany wyżej i powszechnie stosowany sposób obliczania czasu opłacalności jest uproszczony i — jak nam się wydaje — w warunkach socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej daje niepełne wyniki, gdyż nie uwzględnia szeregu skutków pośrednich, związanych z wymianą. Chodzi o to, że zmniejszenie na skutek wymiany starych urządzeń zużycia w danej produkcji materiałów i siły roboczej przy zapewnieniu tych samych efektów — umożliwia odpowiednie zmniejszenie nakładów inwestycyjnych na wzrost produkcji tych materiałów i na budownictwo mieszkaniowe dla pracowników zarówno w danej gałęzi produkcji, jak i przy produkcji tych materiałów. Te dodatkowe korzyści ze względnego zmniejszenia nakładów poważnie obniżają czas zwrotu nakładów i zwiększają efektywność wymiany starych urządzeń.

Przykładowo obliczmy czas zwrotu nakładów dla pewnej nowej elektrowni (przykład zbliżony do rzeczywistości). Zamiana urządzeń w danym przypadku polega na uruchomieniu nowej i zatrzymaniu starej elektrowni. Zużycie paliwa na 1 KWh przy poborze energii z sieci obliczono przy założeniu budowy nowoczesnej dużej elektrowni, która zastąpi zatrzymaną oraz inne przestarzałe elektrownie (przy porównaniu uwzględniono oczywiście jedynie tę część mocy nowej dużej elektrowni, która zastępuje moc zatrzymanej starej elektrowni — patrz tablica 1).

Przy uwzględnieniu tylko kosztów i nakładów bezpośrednich czas zwrotu nakładów wyniesie 6,7 lat, przy uwzględnieniu zaś oszczędności inwestycyjnych w kopalniach węgla 4,1 lat; przy dodatkowym uwzględnieniu zmniejszenia programu budownictwa mieszkaniowego i komunalnego w związku ze zmniejszonym przyrostem zatrudnienia — czas zwrotu nakładów spada do 2,3 lat. Dodatkowy jeszcze czynnik mogący skrócić czas zwrotu nakładów stanowi wartość likwidacyjna urządzeń starej elektrowni. Wydaje się, że najbardziej kwestionowaną może być sprawa uwzględniania w tych obliczeniach oszczędności w inwestycjach mieszkaniowo-komunalnych. Moim zdaniem — oszczędności te należy wliczać, gdyż praktyka pokazuje, jak bardzo inwestycje mieszkaniowo-komunalne zależą od kierunku inwestycji produkcyjnych. Ogólnie biorąc, inwestycje mieszkaniowo-komunalne są funkcją zarówno programu w zakresie wzrostu zatrudnienia, jak i programu w zakresie podniesienia stopy życiowej ludności. Chodzi więc o to, że zmniejszenie zatrudnienia osiągnięte w wyniku wymiany urządzeń pozwala zmniejszyć tę część inwestycji mieszkaniowo-komunalnych, która jest funkcją wzrostu zatrudnienia.

Rozpatrzmy jeszcze analogiczny przykład dla przemysłu bawełnianego. Nowoczesna przędzalnia bawełniana na 50 000 wrzecion kosztuje 80 mln zł. W starej przędzalni dla produkcji tej samej ilości przędzy konieczne jest — przy 2 zmianach — zatrudnienie 1000 robotników, w nowej — 500 robotników. Zastąpienie starej przędzalni przez nową daje roczną oszczędność w kosztach osobowych: $(1000-500) \times 15000$ (roczna płaca z narzutami) = 7,5 mln zł. Czas zwrotu nakładów: $\frac{80}{7,5} = 10,7$ lat

Tablica 1

Wyszczególnienie	Jedn. miary	Elektrownia zastępowana	Elektrownia nowa	Różnica + (rubr. 3 - 4)
1	2	3	4	5
Moc elektrowni	KW	10 000	10 000	—
Produkcja energii elektrycznej 10 ⁶	KWh	50	50	—
Zużycie węgla umownego na 1 KWh	g KWh	800	450	— 350
„ „ rzeczywistego „	g KWh	1 065	600	— 465
Ogólne zużycie węgla	ton	53 250	30 000	— 23 250
Zatrudnienie na 100 KW	osób	15	3	— 12
Zatrudnienie ogółem	osób	150	30	— 120
Koszt paliwa (tona — 100 zł)	tys. zł	5 325	3 000	— 2 325
Koszty osobowe (roczna płaca z narzutami — 18 tys. zł)	tys. zł	2 700	540	— 2 160
Ogólna różnica w kosztach	tys. zł			— 4 485
Nakłady na nową elektrownię (1 KW — 3000 zł)	tys. zł		30 000	+ 30 000
Czas zwrotu nakładów	rok			6,7
Obliczenie dodatkowych oszczędności inwestycyjnych				
Nakłady na kopalnictwo węglowe dla elektrowni (inwestycje na 1 tonę wydobywania — 500 zł)	tys. zł	26 625	15 000	— 11 625
Fundusz mieszkaniowy dla robotników elektrowni (na 1 robotnika z rodziną — 1,5 izby na 2,5 osób)	izb	225	45	— 180
Liczba pracowników przy wydobywaniu węgla dla elektrowni (wydajność roczna na pracownika — 350 ton węgla)	osób	152	86	— 66
Fundusz mieszkaniowy dla górników pracujących dla elektr.	izb	228	129	— 99
Łączny fundusz mieszkaniowy	izb	453	174	— 279
Nakłady na budownictwo mieszkaniowe i komunalne (na 1 izbę łącznie z odpowiednimi urządzeniami komunalnymi — 30 000 zł)	tys. zł	13 590	5 220	— 8 370
Czas zwrotu nakładów z uwzględnieniem tylko oszczędności inwestycyjnych w kopalniach	rok		$\frac{30\,000 - 11\,625}{4485}$	= 4,1
Czas zwrotu nakładów z uwzględnieniem oszczędności inwestycyjnych w kopalniach i w budownictwie mieszkaniowym	rok		$\frac{30\,000 - (11\,625 + 8\,370)}{4485}$	= 2,3

a więc stosunkowo znaczny. Jeśli uwzględnimy możliwości zaoszczędzenia na budownictwie mieszkaniowym $500 \times 1,5$ izby $\times 30000 = 22,5$ mln zł, to czas opłacalności skróci się do $\frac{80 - 22,5}{7,5} = 7,7$ lat.

Istnieje jednak w tym przypadku (jak również w ogromnej większości innych przypadków) możliwość bardzo znacznego zwiększenia efektywności inwestycji np. przez usuwanie tylko przestarzałych maszyn i urządzeń przy pozostawieniu tych samych budynków. Koszt maszyn wynosi ok. 40% całości nowej inwestycji. Jeśli nawet w przypadku zmiany samych urządzeń zatrudnienie nie spadnie tak znacznie jak w całkowicie nowej fabryce, a więc np. tylko o 400 osób, to i tak czas opłacalności ogromnie się skróci.

Tak więc nakłady na wymianę maszyn wyniosą: $80 \times 40\% = 32$ mln zł, oszczędność nakładów na budownictwie mieszkaniowym: $400 \times 1,5 \times 40\,000 = 18$ mln zł, oszczędność eksploatacyjna na robociznie rocznie: $400 \times 15\,000 = 6$ mln zł, czas zwrotu nakładów $\frac{32 - 18}{6} = 2,3$ lat.

Bardzo efektywne są zwykle inwestycje mechanizacyjne. Jeśli — podobnie jak poprzednio — obliczyć ich efektywność, z uwzględnieniem oszczędności na budownictwie mieszkaniowo-komunalnym, to wzrośnie ona jeszcze dodatkowo. Np. maszyna o koszcie 120 tys. zł zastąpi pracę 4 robotników rocznie; oszczędność — jak poprzednio — 10 tys. zł rocznie w stosunku do 1 „zaoszczędzonego“ robotnika; czas zwrotu nakładów wyniesie 3 lata. Jeśli jednak uwzględnimy dodatkowo zmniejszenie budownictwa mieszkaniowego i komunalnego (na 1 robotnika z rodziną — łącznie 2,5 osoby — 1,5 izby) w wysokości $45\,000 \times 4 = 180$ tys. zł, to okazuje się, że koszt mechanizacji pracy pokrywa się całkowicie. Takie przypadki, kiedy inwestycje po uwzględnieniu pośrednich oszczędności inwestycyjnych znajdują w nich całkowite pokrycie można byłoby nazywać inwestycjami bezwzględnie efektywnymi. Nawet maszyna o koszcie 200 tys. zł, tj. której czas opłacalności bez uwzględnienia korzyści pośrednich wynosi 5 lat, po uwzględnieniu korzyści pośrednich będzie miała czas opłacalności $\frac{1}{2}$ roku (przy „zaoszczędzeniu“ 4 pracowników).

Tak więc wydaje się, że dla prawidłowego ułożenia tablic względnej opłacalności inwestycji przeznaczonych na zmniejszenie nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej bez wzrostu produkcji (tj. na wymianę starych urządzeń i mechanizację pracy), uwzględnienie oszczędności inwestycyjnych w gałęziach surowcowych oraz oszczędności na budownictwie mieszkaniowo-komunalnym ma bardzo istotne znaczenie.

Można w zakresie korzyści pośrednich znaleźć także inne rozwiązanie. Np. zamiast oszczędzać na inwestycjach węglowych pozostawia się je w dotychczasowych rozmiarach, natomiast eksportuje się węgiel i sprowadza się w zamian narzędzia i środki produkcji, względnie dobra konsumpcyjne; zamiast np. oszczędzać na inwestycjach mieszkaniowych można dążyć do zmniejszenia zagęszczenia ludności na 1 izbę. Tak czy inaczej — źródłem tych wszystkich pozytywnych zmian są inwestycje związane z usuwaniem starej techniki i dlatego konieczne jest — naszym zdaniem — uwzględnienie przy obliczaniu ich opłacalności nie tylko korzyści bezpośrednich ale i pośrednich.

W związku z zastępowaniem starej techniki przez nową nasuwa się szereg uwag praktycznych, które pokrótce rozpatrzymy:

1) Zagadnienie kolejności w usuwaniu starej techniki.

Powstaje tu pytanie, czy należy usuwać przede wszystkim te przestarzałe urządzenia, które są w stanie jeszcze długo pracować np. 15 lat, czy też te, które mogą pracować jeszcze tylko w ciągu kilku lat? Gdyby usuwanie starych urządzeń stanowiło akcję jednorazową, dotyczącą tylko części urządzeń, to — naszym zdaniem — należałoby wymienić przede wszystkim te przestarzałe technicznie urządzenia, które mogłyby jeszcze długo pracować, gdyż one właśnie przyniosłyby największe straty dla gospodarki. Jeśli jednak wychodzi z założenia, że wszystkie urządzenia mniej lub więcej przestarzałe będą wymienione, to przy ustalaniu kolejności wymiany należy się kierować przede wszystkim kryterium jednostkowych strat gospodarczych. Im bardziej przestarzałe jest urządzenie, im więcej strat przynosi jego praca, tym szybciej należy je usuwać — niezależnie od tego, czy jest ono fizycznie w stanie pracować krótszy czy dłuższy okres czasu. Z tego wynika, że sprawa kolejności wymiany urządzeń jest niezwykle skomplikowana, wymaga w konkretnych przypadkach szczegółowego zbadania, uwzględniającego zarówno czynniki starzenia się techniczno-ekonomicznego, jak i fizycznego.

2) Zagadnienie opłacalności remontów starych urządzeń. Przy ocenie opłacalności utrzymania w ruchu starych urządzeń, nawet jeśli uwzględniać tylko czynnik zużycia fizycznego, powstaje sprawa określenia momentu, kiedy dalszy remont staje się nieopłacalny. Moment ten następuje wtedy, gdy koszt remontu (który wzrasta wraz ze starzeniem się urządzenia) jest większy aniżeli suma odpisów amortyzacyjnych między danym a kolejnym remontem, względnie pełnym zużyciem urządzenia. Słuszniej jest wtedy przeznaczyć ten fundusz remontowy na zamiannę zużytych urządzeń przez nowe. Tym ostrzej występuje to zagadnienie, gdy uwzględnimy moment starzenia technicznego, gdyż z powyższego funduszu można byłoby zbudować nie tylko nowe, ale bardziej nowoczesne urządzenia, dalsza zaś praca starego urządzenia przynosi dodatkowe straty gospodarcze. Niewątpliwie wpływ kosztu remontów na politykę wymiany starych urządzeń wymaga szczegółowej analizy w odniesieniu do poszczególnych grup maszyn, urządzeń, budynków. Należy przy tym stwierdzić, że obecne metody remontu mają w dużym stopniu charakter rzemieślniczy, polegają głównie na dopasowywaniu różnych zużytych części, w związku z czym remonty są bardzo drogie. Szersze zastosowanie metody wymiany gotowych podzespołów części zamiennych produkowanych w wyspecjalizowanych fabrykach jako podstawowej formy remontów mogłoby radykalnie obniżyć koszty remontów, zwiększyć ich opłacalność i przez to przedłużyć ekonomicznie opłacalny czas użytkowania maszyn i urządzeń. Postulat takiego zorganizowania gospodarki remontowej wysuwa wspomniana wyżej uchwała Plenum KC KPZR z dnia 11 lipca 1955 r.

3) Zagadnienie usuwania starej techniki czy też jej modernizacji. Alternatywą pozostawienia starych urządzeń produkcyjnych jest nie tylko ich usuwanie, ale w wielu przypadkach — modernizacja. Modernizacja ma tę przewagę nad zamianą urządzeń, że wymaga mniejszych nakładów,

a oprócz obniżki kosztów produkcji daje częstokroć poważny przyrost produkcji. W ten sposób modernizacja łączy w sobie cechy inwestycji różnych typów. Dlatego wydaje się, że dla umożliwienia analizy tego zagadnienia należy porównać nakłady na modernizację starego obiektu i efekty osiągane po wykonaniu programu modernizacji z odpowiednimi danymi dla obiektu nowoczesnego o tej samej wielkości produkcji, przy czym do kosztów modernizacji należy dodać nakłady na stopniowe zastępowanie zużytych urządzeń w starym obiekcie. Jest rzeczą jasną, że w zupełnie nowym obiekcie wskaźniki ekonomiczne są lepsze niż w obiekcie modernizowanym. Jeśli jednak wskaźniki obiektu modernizowanego w wyniku modernizacji poważnie się poprawią, to może okazać się, że różnica w kosztach produkcji między obiektem nowym i modernizowanym jest nieduża, a czas zwrotu kosztów nowej inwestycji w porównaniu z czasem zwrotu kosztów modernizacji jest dłuższy i wówczas modernizacja może okazać się opłacalna. Dodatkową zaletą modernizacji jest jej szybka realizacja w czasie.

Jak widać z powyższego, zagadnienie względnej efektywności inwestycji w zakresie usuwania starej techniki, nawet jeśli się je rozpatruje bez powiązania z problemami ogólnych możliwości i perspektyw gospodarki narodowej, jest teoretycznie skomplikowane i wymagające pogłębionych analiz. Ważne jest również, aby materiał, który stanowi podstawę do wyciągania odpowiednich wniosków, był możliwie dokładny. Wszelkie decyzje co do określonych posunięć w zakresie postępu technicznego mogą się okazać wręcz fałszywe, jeśli będą się opierać na nieścisłych danych pierwiastkowych. Jeśli np. nie doceni się realnie potrzebnych nakładów inwestycyjnych na nową budowę, a przeceni korzyści ekonomiczne dzięki niej uzyskiwane, to łatwo zdecydować się na nową inwestycję, podczas gdy o wiele bardziej opłacalna mogłaby być modernizacja. Podstawowe zadanie — to opracowanie systemu wskaźników technicznych i ekonomicznych dla poszczególnych gałęzi dotyczących nakładów i ich efektów oraz zapewnienie, aby wielkości odpowiadające tym wskaźnikom były maksymalnie zbliżone do rzeczywistości. Następnym zadaniem jest walka o to, aby wykonanie nie odbiegało od prawidłowych założeń projektowych i opartych na tych założeniach wyliczeń kosztorysowych.

Na zakończenie uwag o względnej efektywności usuwania starych urządzeń warto wskazać, że sam czas zwrotu nakładów jest wielkością bardzo zmienną, a przy tym w zasadzie szybko malejącą. Zanalizujmy z tego punktu widzenia podany wyżej przykład wymiany starej elektrowni. Po pierwsze — postęp w technice produkcji energii elektrycznej spowoduje dalszą obniżkę zużycia węgla i zatrudnienia w nowoczesnych elektrowniach, powiększy rozpiętość kosztów produkcji między nimi i starymi elektrowniami i w ten sposób zwiększy efektywność wymiany, po wtóre — w tym samym kierunku będzie działać stopniowa obniżka nakładów inwestycyjnych na budowę nowych elektrowni, wynikająca z postępu technicznego w produkcji maszyn i budownictwie. Tak więc dla szeregu przypadków może się okazać, że wymiana starych urządzeń, która w pewnym okresie miała stosunkowo długi czas zwrotu nakładów i była względnie mało efektywna, po pewnym czasie bardzo

wydatnie poprawi swoje wskaźniki i stanie się o wiele bardziej efektywna.

Wpływ usuwania starych urządzeń na przebieg reprodukcji. W dotychczasowych rozważaniach porównywano jedynie względną efektywność różnych inwestycji, mających na celu usuwanie starych urządzeń. Jest rzeczą jasną, że inwestycja o czasie zwrotu nakładów 2 lata jest lepsza od analogicznej inwestycji o czasie zwrotu nakładów 5 lat. Nie stanowi to jednakże odpowiedzi na pytanie, jaki czas zwrotu nakładów jest do przyjęcia w danym okresie, ani też jakie powinno być tempo usuwania starej techniki. Wydaje się, że odpowiedź na te pytania zależy przede wszystkim od wpływu, jaki wymiana starych urządzeń wywiera na całość procesu reprodukcji. Zagadnienie to jest dotychczas nieopracowane. Spróbujemy przeprowadzić rozumowanie oparte na pewnych schematycznych założeniach. Przede wszystkim należy podkreślić wyraźnie, że w warunkach socjalizmu interesuje nas nie tylko suma nakładów i dodatkowa akumulacja z tytułu obniżki kosztów, ale również — i to w ogromnym stopniu — cała wielkość i wartość produkcji, którą możemy uzyskać w warunkach tego lub innego procesu reprodukcji. Ponadto nie możemy abstrahować od wielkości rozporządzalnych zasobów siły roboczej. Dane zawarte w tablicy 2 są możliwe zbliżone do realnych warunków.

W przedstawionym przykładzie porównane zostały ze sobą dwa typy podziału nakładów inwestycyjnych na rozwój przemysłu: w pierwszym przypadku wszystkie nakłady przeznaczone są całkowicie na rozszerzenie produkcji przemysłowej (po potrąceniu nakładów na pokrycie amortyzacji fizycznej), w drugim zaś pewna część (mniejsza wzgl. większa) nakładów przeznaczona jest na zastąpienie starych technicznie urządzeń — przy założeniu, że czas zwrotu wszystkich nakładów przeznaczonych na wymianę jest równy i wynosi 2 lata. Zakłada się, że produkcja wzrasta w następnym roku (zarówno w pierwszym, jak i w drugim przypadku) proporcjonalnie do nakładów przeznaczonych na rozbudowę w roku ubiegłym. Zatrudnienie w obiektach rozbudowywanych przyjęto jako połowę zatrudnienia w obiektach starych, spadek zaś zatrudnienia w wyniku wymiany urządzeń przyjęto w wysokości 1% zatrudnienia przy starych urządzeniach przy 1 mld zł nakładów na wymianę urządzeń lub mechanizację pracy. Dla uproszczenia obliczeń nie uwzględniono wzrostu wydajności pracy w zakładach starych, który faktycznie następuje w wyniku poprawy technologii itd. W tablicy 2 obliczono również sumę produkcji za wszystkie lata. Przebieg reprodukcji z wymianą urządzeń obliczono przy dwu wariantach: przy przeznaczeniu 10% i 30% ogólnej sumy nakładów na wymianę. Technika obliczania przy wymianie urządzeń jest następująca: jak wskazano wyżej, wskaźnik produkcji pierwszego roku + inwestycje przeznaczone na rozbudowę daje wskaźnik produkcji drugiego roku np. 109 (1 mld inwestycji daje wzrost wskaźnika produkcji o 1%). Na podstawie tego wskaźnika obliczamy proporcjonalnie do wzrostu produkcji fundusz inwestycyjny, tj. 10,9 mld zł, do którego dodajemy wzrost akumulacji w pierwszym roku z tytułu wymiany urządzeń — 0,5 mld zł — łącznie 11,4 mld. Tę sumę rozdzielamy w proporcji 90% i 10% na rozbudowę i wymianę urządzeń,

T a b l i c a 2
Przebieg reprodukcji w przemyśle bez wymiany i przy wymianie starych urządzeń

Wyszczególnienie	Jedn miary	L A T A									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A. Reprodukacja bez wymiany urządzeń											
Wielkość nakładów ogółem	mld zł	10	11	12,1	13,3	14,6	16,1	17,7	19,5	21,4	23,6
Wskaźnik produkcji	%	100	110	121	133,1	146,4	161,0	177,1	194,8	214,3	235,7
Suma produkcji za ubiegłe lata (wskaźnik)	%	100	210	331	464,1	610,6	771,5	948,6	1143,4	1357,7	1593,4
Wskaźnik zatrudnienia	%	100	105	110,5	116,5	123,2	130,5	138,5	147,4	157,1	167,8
B. Reprodukacja z wymianą urządzeń (10% na wymianę)											
Wielkość nakładów ogółem	mld zł	10 0	11,40	13,0	14,82	16,89	19,25	21,94	25,02	28,52	32,51
w tym: na rozbudowę	„	9,0	10,26	11,70	13,34	15,20	17,33	19,75	22,52	25,67	32,51
na wymianę urządzeń	„	1,0	1,14	1,30	1,48	1,69	1,92	2,19	2 50	2,85	—
Wzrost akumulacji dzięki wymianie	„	0,5	1,07	1,78	2,46	3,30	4,26	5, 6	6,61	8,03	8 03
Wskaźnik produkcji	%	100	109,0	119,3	131,0	144,3	159,5	176,8	196,6	219,1	244,8
Suma produkcji za ubiegłe lata (wskaźnik)	%	100	209,0	328,3	459,3	603,6	763,1	939,9	1136 5	1355,6	1600 4
Wskaźnik zatrudnienia	%	100	103,5	107,5	112,1	117,3	123,1	129,5	137,5	146,3	156,3
C. Reprodukacja z wymianą urządzeń (30% na wymianę)											
Wielkość nakładów ogółem	mld zł	10,0	12,20	14,88	18,15	22,14	24,35	26,78	29,46	32,41	35 65
W tym: na rozbudowę	„	7,0	8,54	10,42	12,70	22,14	24,35	26,78	29,46	32,41	35,65
na wymianę urządzeń	„	3,0	3,66	4,46	5,45	—	—	—	—	—	—
Wzrost akumulacji dzięki wymianie	„	1,50	3,33	4,56	8,28	8,28	8,28	8,28	8,28	8,28	8,28
Wskaźnik produkcji	%	100	107,0	115,5	125 9	138,6	160,7	185,0	211,8	241,3	273,7
Suma produkcji za ubiegłe lata (wskaźnik)	%	100	207,0	322,5	448,4	587,0	747,7	932,7	1143,8	1385,1	1658,8
Wskaźnik zatrudnienia	%	100	100,5	101,0	101,9	102,8	113,8	126,0	139,4	154,1	170,3

tj. 10,26 mld zł i 1,14 mld zł. Urządzenia wymienione dają w pierwszym roku akumulację 0,5 mld zł, a w drugim roku — łączną akumulację 1,07 mld zł. Zmniejszenie zatrudnienia z tego tytułu wynosi w drugim roku 1% wyjściowego stanu zatrudnienia, a w trzecim roku — 2,14%.

Analogicznie przeprowadzono obliczenia dla następnych lat i dla przypadku, gdy na wymianę urządzeń przeznaczają się 30% nakładów. Przyjęto, że ogólna suma inwestycji, które zapewniają zwrot nakładów po 2 latach, wynosi ok. 16 mld zł. Po przekroczeniu tej sumy nie przeznaczają się już więcej żadnych środków na wymianę tego typu. W związku z tym nie wzrasta również akumulacja z tego tytułu. Taki sposób rozumowania ma na celu porównanie zalet i wad różnego tempa usuwania starych urządzeń przy tej samej ogólnej sumie nakładów na wymianę. Tablica 2 pozwala zaobserwować wpływ efektywności wymiany urządzeń (czas zwrotu nakładów oraz tempo tej wymiany) na takie zasadnicze wskaźniki reprodukcji, jak tempo wzrostu, poziom i suma produkcji za szereg lat oraz na zatrudnienie. Analizując obliczenie, zawarte w tej tablicy, należy oczywiście pamiętać o tym, że jest to schemat, w którym przyjęto wiele upraszczających założeń.

Jak widać z tablicy, przy przeznaczeniu na zamianę starych urządzeń 10% nakładów i przy czasie zwrotu kosztów inwestycji 2 lata, efekty w porównaniu z reprodukcją bez wymiany urządzeń są następujące:

a) tempo wzrostu produkcji, które początkowo jest niższe, wyrównuje się w czwartym roku, a w dziesiątym jest większe o 9 punktów, tj. prawie o 40%;

b) poziom produkcji wyrównuje się w siódmym roku, a w dziesiątym roku jest wyższy o 9 punktów, tj. o 4%;

c) suma produkcji za wszystkie lata wyrównuje się w roku dziewiątym, dziesiątym;

d) zatrudnienie jest stale mniejsze przy coraz wzrastającej różnicy, przy czym z tytułu wymiany urządzeń w roku dziewiątym i dziesiątym o 16 punktów; ponieważ zaś produkcja jest nieco wyższa, to efektywnie zatrudnienie jest mniejsze o 11,5 punkta, tj. o 7%. Jak stąd widać, pozytywne wyniki, poza zmniejszeniem zatrudnienia, nie występują bynajmniej od razu, ani nawet po 2 latach. Tym niemniej końcowe wyniki po 9 latach (tj. po zakończeniu okresu wymiany urządzeń) są imponujące, przede wszystkim w dziedzinie akumulacji i tempa wzrostu produkcji: wynoszą one 32,5 punktu wobec 23,6 punktu przy reprodukcji bez wymiany urządzeń. Ogromne — często decydujące — znaczenie posiada zmniejszenie zatrudnienia, zwłaszcza przy ograniczonych zasobach siły roboczej.

Przy przeznaczeniu na wymianę 30% nakładów, tj. przy większej koncentracji tych nakładów w ciągu 4 lat, efekty są następujące:

a) tempo wzrostu produkcji w ciągu 4 lat jest poważnie osłabione, później zaś, po zakończeniu procesu wymiany, gwałtownie rośnie i w dziesiątym roku jest o 3 punkty, tj. o 10% większe niż przy przeznaczeniu na wymianę 10% nakładów;

b) poziom produkcji jest w pierwszym okresie poważnie niższy aniżeli w przypadku bez wymiany czy też przy wolniejszym tempie wymiany, wyrównuje się jednak w szóstym roku, a w dziesiątym roku

jest o 29 punktów, tj. o 12⁰/o wyższy niż przy tempie wymiany 10⁰/o (przy zatrudnieniu większym o ok. 9⁰/o);

c) suma produkcji za wszystkie lata wyrównuje się w roku siódmym, ósmym;

d) zatrudnienie wzrasta początkowo b. powoli, później — po zakończeniu procesu wymiany urządzeń — szybko, co stanowi istotną trudność skoncentrowanego procesu wymiany.

Można jeszcze inaczej porównać oba procesy reprodukcji przy wolniejszym i szybszym tempie wymiany urządzeń. Otóż wskaźniki nakładów, poziomu produkcji i zatrudnienia dla dziewiątego roku przy szybszym tempie wymiany są prawie identyczne z analogicznymi wskaźnikami dla dziesiątego roku przy wolniejszym tempie wymiany. Oznacza to, że dzięki intensywniejszej wymianie urządzeń cała reprodukcja została przyspieszona o rok.

Jeślibyśmy przyjęli do rozważań dłuższy okres zwrotu nakładów, np. 3 lata, to otrzymalibyśmy odpowiednie (o ok. 50⁰/o) przedłużenie okresu pokrycia strat tempa, poziomu produkcji i sumy produkcji za szereg lat, a korzyści ujawniłyby się również o wiele później — po ok. 10—15 latach. Korzyści ze zmniejszenia zatrudnienia byłyby również odpowiednio wolniejsze i późniejsze.

Tak więc z powyższej schematycznej tablicy można, jak się wydaje, wyciągnąć następujące, bardziej ogólne wnioski:

a) Pozytywne efekty wymiany starych urządzeń dla całego procesu reprodukcji ujawniają się w okresie 3—4—5 razy dłuższym, aniżeli wynosi czas opłacalności, w związku z czym, jeśli abstrahować od zagadnień bilansu siły roboczej, efektywniejsze wydaje się realizowanie inwestycji w dziedzinie wymiany urządzeń, które posiadają czas opłacalności nie dłuższy niż 2—3 lata. Efektywność inwestycji o dłuższym czasie opłacalności wydaje się z tego punktu widzenia problematyczną, pozytywne zaś efekty takich inwestycji dla całości reprodukcji ujawniają się dopiero po bardzo długim okresie czasu, np. dla inwestycji o czasie opłacalności 5 lat — po 15—25 latach, kiedy warunki reprodukcji zmieniają się całkowicie i złotówka wydana w okresie początkowym jest nieporównywalna ze złotówką w okresie końcowym. Wydaje się jednakże, że powyższy warunek ograniczający nie jest specjalnie uciążliwy, gdyż — jeśli uwzględnić dodatkowe korzyści zazwyczaj występujące przy inwestycjach tego typu, jak oszczędność na nakładach inwestycyjnych w gałęziach surowcowych i w budownictwie mieszkaniowo-komunalnym — skala inwestycji, których czas opłacalności wynosi mniej niż 2—3 lata, jest ogromna.

b) Istotnym elementem procesu wymiany jest to, aby był nie tylko intensywny, ale i ciągły, i nie powodował nagłych załamań i skoków w bilansie siły roboczej oraz w tempie wzrostu produkcji.

Program wymiany urządzeń na tle ogólnych perspektyw rozwoju gospodarki narodowej. Dla ustalenia rzeczywistych potrzeb w zakresie wymiany urządzeń decydujące znaczenie może posiadać bilans siły roboczej, przy czym jego znaczenie będzie w przyszłości coraz większe.

Bilans ten może narzucać niezbędne tempo i skalę wymiany urządzeń, gdyż jeśli wystąpi brak siły roboczej, to cały bieg reprodukcji zostanie poważnie zakłócony. Wówczas może się okazać, że efektywne są również inwestycje wymiany urządzeń o dłuższym czasie opłacalności

niż 2—3 lata. Nastąpi to wtedy, kiedy się okaże, że ilość inwestycji bardziej efektywnych nie wystarcza dla zbilansowania siły roboczej.

Przy założeniach liczbowych, przyjętych w podanych wyżej przykładzie, stabilizacja liczby zatrudnionych wymagałaby przeznaczenia ok. $\frac{1}{3}$ nakładów na wymianę (przy przeznaczeniu na ten cel 30% nakładów wzrost zatrudnienia był bardzo nieznaczny). Jeśli założyć, że realny wpływ wymiany urządzeń lub mechanizacji i automatyzacji pracy na spadek zatrudnienia jest mniejszy niż przyjęty w przykładzie, lub też że celem naszym na określonym etapie będzie ograniczenie czasu pracy, to wielkość i udział nakładów przeznaczonych na wymianę urządzeń w ogólnej sumie nakładów będą musiały znacznie wzrosnąć — tak, aby zapewnić zbilansowanie rozporządzalnej na tym etapie masy pracy społeczeństwa z potrzebami rozwoju produkcji.

Ogólnie biorąc, należy wskazać, że oprócz wpływu budowy nowych urządzeń i wymiany starych, ogromny wpływ na bilans siły roboczej może posiadać także modernizacja starych urządzeń oraz automatyzacja obsługi urządzeń (zarówno nowych, jak i starych) — poprzez wypływające stąd realne zmniejszenie zapotrzebowania na siłę roboczą. Jeśli np. w wyniku modernizacji potrafimy poważnie zwiększyć produkcję w istniejących obiektach przy niezwiększonym zatrudnieniu, to tym samym zmniejszymy zapotrzebowanie na nowe inwestycje i na zatrudnienie w nowych obiektach.

Ustalenie prawidłowego bilansu urządzeń oraz bilansu siły roboczej zależy od wzajemnego stosunku wydajności pracy przy urządzeniach starych i nowych, wymienianych i modernizowanych oraz od ogólnych zadań produkcyjnych danej gałęzi produkcji. Z tego widać, że prawidłowo ustalić zakres potrzebnej wymiany i modernizacji urządzeń i na tej podstawie określić jej celowość i efektywność można wówczas, gdy znany jest obraz rozwoju danej gałęzi gospodarki narodowej oraz poziom techniczno-ekonomiczny, który powinna ona osiągnąć w ciągu dłuższego okresu czasu. Chodzi mianowicie o taki okres, w którym powinien nastąpić zasadniczy wzrost produkcji i zasadnicze odnowienie trwałych środków jak i zasadniczy wzrost wydajności pracy. Z drugiej strony jest również zrozumiałe, że ustalenie perspektyw rozwoju poszczególnych gałęzi jest możliwe tylko na tle ogólnych perspektyw rozwoju gospodarki narodowej. Wydaje się, że jest z jednej strony możliwe, zaś z drugiej konieczne uzyskanie ogólnego zbilansowanego (w przybliżeniu) obrazu gospodarki narodowej np. za 15 lat. Obraz ten będzie można uzyskać drogą kolejnych przybliżeń, uwzględniając dotychczasowe doświadczenia w zakresie tempa wzrostu produkcji i akumulacji. Założmy np., że w ciągu 15 lat nastąpi 4-krotny wzrost produkcji przemysłowej (10% przyrostu rocznie) i 2-krotny wzrost produkcji rolniej (5% rocznie) i odpowiedni do tego wzrost transportu. Wzrost produkcji należy oczywiście zróżnicować, uwzględniając: konieczność szybszego rozwoju działu I, a zwłaszcza przemysłu maszynowego, szybki rozwój nowych gałęzi będących wyrazem postępu technicznego, przesunięcia między gałęziami surowcowymi a przetwórczymi, będące wyrazem lepszego wykorzystania bazy surowcowej, potrzeby handlu zagranicznego itp. Mając przybliżony obraz poziomu produkcji, zróżnicowany według gałęzi, można na podstawie oceny ogólnych zasobów siły roboczej i ich podziału między

ludność rolniczą i pozarolniczą ocenić niezbędny wzrost wydajności pracy w poszczególnych gałęziach. Z tego właśnie programu rozwoju produkcji poszczególnych gałęzi i niezbędnego postępu we wzroście wydajności pracy żywej i w oszczędzaniu pracy uprzedmiotowionej wyniknie konkretny program nowego budownictwa oraz modernizacji urządzeń i usuwania starej techniki, konieczny dla osiągnięcia żądanych wskaźników. Z zadań w zakresie wzrostu zatrudnienia i podniesienia stopy życiowej wyniknie z kolei program budownictwa mieszkaniowego, komunalnego i socjalno-kulturalnego. Ten program inwestycji produkcyjnych i pozaprodukcyjnych trzeba będzie skonfrontować z możliwościami rozwoju produkcji rzeczowych elementów inwestycji, jak maszyny, materiały budowlane oraz z ogólnymi możliwościami wzrostu akumulacji. Jest rzeczą jasną, że zajdzie potrzeba szeregu korektur, przy czym należy podkreślić, że nie może tu chodzić o żaden konkretny plan, a jedynie o programowy szkic, o pewien zarys rozwoju. W ciągu 15 lat mogą bowiem nastąpić radykalne zmiany i w postępie technicznym, i w znajomości i wykorzystaniu bogactw geologicznych, i w wymianie międzynarodowej, i w stosunkach między państwami.

Na tle takiego zarysu długofalowego planu rozwoju gospodarki występuje wyraźnie szereg problemów, których nie widać w świetle zadań każdego poszczególnego planu pięcioletniego. I tak np. jeśli chodzi o wymianę starych urządzeń włókienniczych. W planie pięcioletnim można się pogodzić z dalszą pracą ogromnej większości starych urządzeń, przy których wydajności pracy jest niska. Jednakże na okres dłuższy taka sytuacja jest nie do utrzymania. Istnieje więc konieczność intensywnego rozwoju produkcji nowoczesnych maszyn włókienniczych względnie budowy odpowiednich fabryk maszyn włókienniczych na cele wymiany urządzeń, chociaż z punktu widzenia potrzeb danego okresu pięcioletniego jest to zupełnie niepotrzebne. Podobnie przedstawia się np. sprawa wymiany urządzeń energetycznych itp.

Ogólnie biorąc, program inwestycyjny, w tym również program wymiany urządzeń, powinien być ściśle powiązany z zadaniami perspektywicznymi — tak, aby zadania bieżące nie zasłaniały zadań związanych z dalszym rozwojem gospodarki narodowej, lub na odwrót. Wydaje się, że taki jest sens wyższej efektywności inwestycji, o której mówił Stalin w pracy *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*. W naszym rozumieniu wyższa efektywność inwestycji nie jest oderwana od konieczności osiągnięcia wysokich wskaźników techniczno-ekonomicznych, chodzi jedynie o to, że ta wyższa efektywność podporządkowuje kryteria rozwoju poszczególnej inwestycji kryteriom ogólnogospodarczym, możliwościom i potrzebom gospodarki narodowej jako całości w ciągu dłuższego okresu czasu. Jeśli np. w ramach ogólnych możliwości i potrzeb gospodarki nie istnieje konieczność w danym okresie większego rozwoju produkcji danego wyrobu i podniesienia wydajności pracy ponad pewien określony poziom, to dalsze inwestycje w tym kierunku są nieefektywne. Nie można np. przeznaczać na mechanizację tyle środków, aby to spowodowało ogólny spadek zatrudnienia (nie biorąc tu pod uwagę etapu, w którym będzie się skracać czas pracy); jest to nieefektywne z punktu widzenia ogólnego rozwoju gospodarki socjalistycznej. Nieefektywne będzie też zbyt duże tempo i zbyt szeroki zakres wymiany starych urządzeń.

Nie oznacza to, oczywiście, że nie ma pola dla inicjatywy w kierunku zwiększenia efektywności poszczególnych poczynąń. Walka o wzrost efektywności bezpośredniej powinna się toczyć, naszym zdaniem, przede wszystkim o to, aby niezbędne z punktu widzenia ogólnego rozwoju — wielkość produkcji i wskaźniki techniczno-ekonomiczne — osiągnąć przy pomocy minimalnego nakładu środków inwestycyjnych i przez to przyspieszyć ogólny rozwój, osiągnąć zamierzone wskaźniki w krótszym, niż planowano, okresie czasu. Dotyczy to również inwestycji przeznaczonych na wymianę starej techniki, które są tym efektywniejsze, im są one tańsze, im krótszy jest ich czas zwrotu nakładów, ponieważ tym bardziej przyspieszają ogólny rozwój.

Reasumując można wyciągnąć następujące wnioski:

1) Dokonanie właściwej oceny skali i tempa wymiany starych urządzeń jest możliwe tylko na tle ogólnych perspektyw rozwoju gospodarki narodowej oraz kształtowania się bilansu siły roboczej w dłuższym okresie czasu i ocena ta zależy w dużej mierze od tego, w jakim stopniu nowe urządzenia są wydajniejsze i ekonomiczniejsze od starych.

2) Wymiana starych urządzeń wpływa na całość procesu reprodukcji, obniżając początkowo tempo i poziom rozwoju gospodarki w ten sposób, że pozytywne jej skutki występują w czasie o wiele dłuższym, niż wynosi czas zwrotu nakładów; dlatego też gospodarczo uzasadnione są w zasadzie tego typu inwestycje o czasie zwrotu nakładów nie dłuższym niż 3 lata. Na rozszerzenie ich zakresu mogą wpłynąć potrzeby wynikające z niedoboru siły roboczej.

3) W porównaniu z wymianą — modernizacja starych urządzeń może się okazać lepszym rozwiązaniem.

4) Wydaje się słuszne, że w warunkach socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej przy kalkulacji czasu zwrotu nakładów należy pomniejszyć inwestycje przeznaczone na wymianę o sumy wynikające z tytułu zaoszczędzonych inwestycji w gałęziach surowcowych (ewentualnie transportu) oraz w inwestycjach mieszkaniowo-komunalnych w wyniku zmniejszenia zużycia surowców i zatrudnienia.

5) Jest konieczne w związku z odmiennym charakterem tych inwestycji (brakiem wpływu na wzrost produkcji) stworzenie oddzielnego funduszu inwestycyjnego na wymianę starych urządzeń, w ramach którego środki na inwestycje byłyby rozdzielane głównie z punktu widzenia jak najkrótszego czasu zwrotu nakładów, a w dużym stopniu niezależnie od tego, w jakich gałęziach inwestycje te zostaną dokonane.

6) Istnieje potrzeba opracowania dla poszczególnych gałęzi i dla całej gospodarki narodowej katalogu, w którym byłyby podane: nakłady inwestycyjne na wymianę starych urządzeń i mechanizację pracy, efekty w postaci obniżki kosztów, zmniejszenia zatrudnienia, oraz zostałyby obliczony czas zwrotu nakładów poszczególnych inwestycji tego typu (z uwzględnieniem oszczędności w nakładach pośrednich); katalog taki ułatwiłby realizację najbardziej uzasadnionych inwestycji i pozwoliłby na ustalenie wysokości funduszu przeznaczonego specjalnie na wymianę urządzeń.

Powyższe wywody, jak zaznaczono na wstępie, mają charakter dyskusyjny; zdaniem autora, dojrzały już warunki do realizacji szeregu podanych wyżej praktycznych postulatów.

HENRYK FISZEL

Reforma cen zbytu środków produkcji

Z dniem 1 stycznia 1956 r. wchodzi w życie nowe ceny zbytu środków produkcji, opracowane zgodnie z wytycznymi uchwały Rady Ministrów nr 544 z dnia 2 lipca 1954 r. Uchwała przewiduje znaczne zmiany poziomu cen zbytu środków produkcji (surowców, materiałów, paliwa, maszyn i urządzeń).

Zmiany te w niczym nie naruszają detalicznych cen artykułów nabywanych przez ludność w celach zarówno konsumpcyjnych jak i produkcyjnych. Reforma dotyczy przeto dziedziny wzajemnych stosunków między państwowymi przedsiębiorstwami produkcyjnymi oraz stosunków między tymi ostatnimi a przedsiębiorstwami spółdzielczymi, nie wychodzi więc poza obręb gospodarki społecznej. Artykuł niniejszy ma za zadanie omówienie ekonomicznego i politycznego sensu tej istotnej reformy cen, pokazanie, w jakiej mierze uwzględniono w niej fakt oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną i wreszcie wskazanie konkretnych sposobów rewizji cen na przykładzie niektórych gałęzi przemysłu.

*

Jak wiadomo, oddziaływanie prawa wartości na produkcję wymaga, aby przy ustalaniu również cen środków produkcji, które nie są w swej istocie ekonomicznej towarami, brane były pod uwagę społecznie niezbędne nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej, jak również i to, by uwzględniano proporcje tych nakładów¹. Wszelkie uchybienia w tym względzie, jak to wykażemy na przykładzie obowiązujących obecnie cen zbytu środków produkcji, przynoszą w rozmaity sposób gospodarce narodowej szkody, wyrażające się, w ostatecznym wyniku, w marnotrawstwie pracy społecznej.

Jeśli popatrzymy z tego punktu widzenia na nasz dotychczasowy układ cen zbytu środków produkcji, nie będzie przesadą, gdy stwierdzimy, że ceny te, ogólnie biorąc, przestały reprezentować realne nakłady pracy. Ceny większości surowców, materiałów itd. kształtują się poniżej przeciętnych kosztów własnych, przy czym rozbieżności pomiędzy cenami a kosztami w ostatnich latach wykazują tendencje do pogłębiania się.

W następstwie tego faktu, w podstawowych dla gospodarki narodowej gałęziach przemysłu jak: górnictwo węglowe, hutnictwo, przemysł cementowy itp., działał w całej rozciągłości system dotacji. Wszystkie niemal

¹ Zagadnienie oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną było omawiane w szeregu artykułów na łamach „Ekonomisty” oraz innych czasopism ekonomicznych.

przedsiębiorstwa wymienionych gałęzi przemysłu są nierentowne; deficyt finansowy pokrywa budżet państwa.

Jak bardzo ceny te są oderwane od nakładów pracy, świadczy malejący z roku na rok udział kosztów rzeczowych w strukturze kosztów własnych. Ilustruje to tablica 1.

Tablica 1
Struktura kosztów własnych w przemyśle (%)²

Elementy kosztów	1951	1952	1953	1954
materiałowe	70,6	65,2	64	62,9
osobowe	18,6	21,9	25,8	26,5
amortyzacja	3,1	3,7	3,1	3,1
inne	7,7	9,2	7,1	7,5
O g ó ł e m	100	100	100	100

Z powyższego widać, iż mamy do czynienia nie z przypadkowym zygzakowatym ruchem, lecz ze stałą tendencją spadkową kosztów rzeczowych przy jednoczesnym wzroście kosztów osobowych. Obraz ten jest niewątpliwie sprzeczny z obiektywnymi procesami zachodzącymi w naszej gospodarce, w której na skutek rosnącej wydajności pracy, pogłębiającego się społecznego podziału pracy i innych czynników, waga kosztów rzeczowych w strukturze kosztów własnych powinna wzrastać.

Ten stan rzeczy tłumaczyć można jedynie tym, iż w latach 1951—1954 wzrósł generalnie poziom kosztów własnych, wywołany głównie zwyżkowym ruchem płac, jaki nastąpił w wyniku częściowej regulacji płac w niektórych gałęziach przemysłu oraz ogólnej zmiany płac w związku z uchwałą Rządu z dnia 3 stycznia 1953 r. o regulacji cen i o zniesieniu bonowego systemu zaopatrzenia. W tym okresie jednak ceny środków produkcji (surowców, materiałów, paliwa, maszyn itp.) pozostawały znacznie w tyle za ukształtowanym nowym poziomem kosztów własnych. Np. koszt wydobycia jednej tony węgla wzrósł w 1955 r. w stosunku do 1952 r. o blisko 70%, gdy cena zbytu węgla w ciągu tego okresu nie uległa zmianie. W ten sposób udział kosztów rzeczowych w strukturze kosztów własnych jest sztucznie obniżony w stosunku do kosztów osobowych.

Tak powszechne i na tak ogromną skalę działanie systemu dotacji podważa skuteczność rozrachunku gospodarczego naszych przedsiębiorstw, a często bywa wręcz jego zaprzeczeniem. Jak wiadomo, jednym z niezbędnych warunków funkcjonowania rozrachunku gospodarczego jest fakt pokrywania wydatków związanych z produkcją z dochodów, osiąganych ze zbytu wytworzonych produktów. Jest to możliwe wtedy, gdy ceny rekompensują nakłady poniesione na surowce, materiały, płace i inne, tzn. gdy ceny te oparte są na kosztach własnych.

Szkodliwość systemu dotacji jest oczywista. W przedsiębiorstwach deficytowych bowiem, w których straty pokrywa państwo, osłabione jest

² Dane przybliżone.

zainteresowanie dla obniżki kosztów własnych. W takim przedsiębiorstwie wytwarza się z reguły atmosfera obojętności dla wyników finansowych, gdyż tak czy inaczej państwo pokrywa powstałe straty. Także sytuacja finansowa — co brzmi jak paradoks — pogarsza się w miarę wzrostu produkcji.

Nie bez znaczenia jest także moment psychologiczny; niektórzy pracownicy naszych zakładów, niewtajemniczeni w arkana systemu cen, często nie rozumieją przyczyn nierentowności przedsiębiorstw, w których są zatrudnieni. Wielu z nich słusznie zapytuje, dlaczego te same zakłady kierowane przez kapitalistów były rentowne, a obecnie wykazują straty. Wytwarza się w ten sposób u nich jakby kompleks niższości naszej gospodarki. Nie trzeba dodawać, jak tego rodzaju sytuacja jest szkodliwa pod względem politycznym.

Przy obecnym systemie, kiedy ceny surowców, materiałów itp. kształtują się poniżej kosztów własnych, występuje nierentowność nie tylko danej gałęzi przemysłu jako całości, lecz również nierentowność wszystkich — lub niemal wszystkich — przedsiębiorstw wchodzących w skład tej gałęzi.

W przemyśle węglowym zaledwie jedna spośród 80 kopalń jest rentowna. Podobny obraz przedstawia hutnictwo żelaza, gdzie z wyjątkiem pewnych przedsiębiorstw, w których nie dominują specyficzne procesy hutnicze, lecz przetwórstwo, ani jedna z podstawowych hut nie jest rentowna. Na ogólną ilość 15 cementowni zorganizowanych w Centralnym Zarządzie Przemysłu Cementowego zaledwie trzy wykazują zyski. Analogiczna sytuacja istnieje w przemyśle ceramiki budowlanej, gdzie tylko trzy cegielnie są rentowne, podczas gdy 14 pozostałych zakładów, podległych Centralnemu Zarządowi Ceramiki Budowlanej — Północ, wykazuje straty. Przykłady podobne można by mnożyć.

Nierentowność poszczególnych przedsiębiorstw wyraża jednak różne treści ekonomiczne. Niektóre z tych przedsiębiorstw są nierentowne nie dlatego, że koszty własne ich produkcji przekraczają społecznie niezbędne nakłady pracy, odzwierciedlone w przeciętnych kosztach własnych, lecz dlatego właśnie, że ceny wytwarzanych przez nie produktów znajdują się poniżej społecznie niezbędnych nakładów pracy. Zgoła inny charakter posiada nierentowność tych przedsiębiorstw, których koszty własne przewyższają społecznie niezbędne nakłady pracy.

Nie można oczywiście stawiać na jednej płaszczyźnie przedsiębiorstw, których nierentowność posiada swoje ekonomiczne podłoże w wadach polityki cen, i tych przedsiębiorstw, których nierentowność wynika z ich zacofania technicznego, z wadliwej organizacji pracy itp. Trzeba umieć oddzielić ziarno od plewy.

Obecny stan rzeczy uniemożliwia oddzielenie nierentownych w swej istocie ekonomicznej przedsiębiorstw od pozornie nierentownych, co zacierza różnice pomiędzy dobrze pracującymi a źle pracującymi.

Dopiero oparcie cen na kosztach własnych pozwoli spojrzeć jaśniej na to zagadnienie. Znaczna liczba przedsiębiorstw okaże się rentowna. Inne przedsiębiorstwa, w których koszty własne przekraczają społecznie niezbędny poziom, będą w dalszym ciągu deficytowe, lecz ich stopień nierentowności będzie mniejszy niż uprzednio. Niektóre z nich, zwłaszcza te, których straty będą niskie, będą miały szanse szybkiej likwidacji swej nierentowności.

Przedsiębiorstwa, w których koszty własne przekraczają średni — dla danej gałęzi przemysłu — poziom kosztów identycznej produkcji, będą w dalszym ciągu jako nierentowne otrzymywały dotacje z budżetu państwa. Natomiast te przedsiębiorstwa, w których koszty własne kształtują się na poziomie przeciętnego — dla danej gałęzi — kosztu lub poniżej tego poziomu, będą rentowne. Jednak w pierwszych, które — dzięki temu, że prawo wartości nie jest regulatorem produkcji socjalistycznej — mogą egzystować i produkować, trzeba podjąć nieustanną walkę, zmierzającą do usunięcia przyczyn deficytowości. Nierentowność tych przedsiębiorstw oznacza bowiem marnotrawstwo pracy społecznej, którego społeczeństwo na dłuższą metę nie będzie mogło tolerować. Kierownictwo i załoga każdego deficytowego przedsiębiorstwa powinny sobie wypracować właściwe metody i środki, mające pomóc w osiągnięciu stanu rentowności. Znajdzie to wyraz w planie przedsięwzięć organizacyjno-technicznych, którego zadaniem jest likwidacja technicznego i organizacyjnego zacofania danego zakładu. Szczególnie ostre wymagania w zakresie likwidacji nierentowności należy stawiać przedsiębiorstwom, znajdującym się pod względem wyposażenia technicznego w podobnych warunkach, co inne zakłady rentowne, a mimo to wykazującym straty i korzystającym z dotacji państwa.

Po uporządkowaniu zagadnienia cen zbytu wystąpi możliwość zmiany systemu finansowania przedsiębiorstw nierentownych. Dotychczasowy system charakteryzuje w dużym stopniu automatyzm; przedsiębiorstwa nierentowne względnie centralne zarządy otrzymują pokrycie strat ze środków budżetu państwa, zgodnie z wykazywanymi w planach finansowych wynikami. Bywa i tak, że centralny zarząd pokrywa straty zakładów nierentownych z zysków, osiągniętych w innych przedsiębiorstwach. W ten sposób nierentowność wielu przedsiębiorstw staje się — można powiedzieć — wewnętrzną sprawą danego centralnego zarządu. Tak pobłażliwy stosunek do przedsiębiorstw nierentownych wynikał z faktu, iż nierentowność ta w wielu wypadkach m. in. na skutek wadliwie ustalanych cen — była w pewnym sensie iluzoryczna. Obecnie, kiedy nierentowność przedsiębiorstw nie ma być pojęciem tylko buchalteryjnym, lecz powinna wyrażać istotną treść ekonomiczną, musi to znaleźć wyraz w polityce finansowo-kredytowej. Przedsiębiorstwa nierentowne traktować należy jako anomalie, a finansowanie strat podlegać musi jak najściślejszej kontroli. W stosunku do przedsiębiorstw źle pracujących, nie wykonujących planów akumulacji, nie likwidujących stanu deficytowości powinny być stosowane jak najostrzejsze rygory, zarówno ze strony Ministerstwa Finansów, jak i ze strony Narodowego Banku Polskiego.

Poważna ewolucja dokonała się w tej dziedzinie w Związku Radzieckim. Znalazła ona wyraz w sierpniowej (1954 r.) uchwale Rady Ministrów i Komitetu Centralnego KPZR *O roli i zadaniach Banku Państwa ZSRR*.

W tym samym kierunku — odmiennego traktowania przedsiębiorstw dobrze pracujących i przedsiębiorstw nie wykonujących swych zadań, zmierza również uchwała Prezydium Rządu z dn. 2.VII.1955³.

※

³ Uchwała nr 526/55 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 r. w sprawie wzmoczenia działalności Narodowego Banku Polskiego w zakresie pogłębienia rozrachunku gospodarczego i podniesienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw.

W dotychczasowych rozważaniach wskazaliśmy na ujemny wpływ, jaki wywiera system dotacji na niektóre objęte nim gałęzie przemysłu. Ale szkodliwość tego systemu wykracza znacznie poza granice gałęzi przemysłu korzystających z dotacji państwa, zniekształca bowiem w całej gospodarce narodowej strukturę cen zbytu środków produkcji.

U podstaw proporcji cen środków produkcji, jak tego wymaga prawo wartości, powinny leżeć społecznie niezbędne do wytworzenia poszczególnych produktów nakłady pracy, wyrażone w kosztach własnych. Oznacza to, że ceny różnych wyrobów powinny na ogół pozostawać do siebie w takim stosunku, w jakim pozostają do siebie koszty własne surowców, materiałów itp.

Obecny układ cen stanowi zaprzeczenie tych naturalnych proporcji. Przeważnie bowiem ceny te kształtują się poniżej kosztów własnych i w dodatku w niejednakowym stopniu odbiegają one od tych kosztów.

Jakie wynikają stąd konsekwencje?

Najogólniej rzecz biorąc, ceny te zaciemniają ewidencję wartościową, w której wyrażona jest cała działalność produkcyjna w społeczeństwie socjalistycznym. Fakt bowiem kształtowania się cen podstawowych surowców poniżej ich kosztów własnych sprawia, że koszty własne produktów wytwarzanych w przedsiębiorstwach, w których surowce te przetwarzają się, są sztucznie pomniejszone. W podobny sposób oddziałują z kolei ceny tych produktów na koszty własne innych zakładów, w których w toku dalszej produkcji produkty te używane są jako półprodukty. Niska np. cena węgla pociąga za sobą niskie koszty własne koksu wielkopiecowego, co w następstwie pomniejsza koszt własny stali itd. Jak widzimy, w tym łańcuchu powiązań przyczynę stanowi niewłaściwa cena węgla. A skutek — zniekształcenie poziomu kosztów własnych szeregu gałęzi przemysłu. Z kolei znów skutek przeistacza się w przyczynę; niska cena stali zniekształca poziom kosztów własnych węgla, do wydobywania którego potrzebna jest pewna ilość stali bądź to w formie materiałów pomocniczych, bądź to w postaci urządzeń.

Jeśli weźmiemy więc pod uwagę splót związków, zachodzących pomiędzy poszczególnymi gałęziami przemysłu, dojdziemy do wniosku, że w całej gospodarce narodowej przestajemy się orientować co do rzeczywistych kosztów własnych poszczególnych produktów i całej produkcji.

Destrukcyjny wpływ tego systemu cen nie ogranicza się jedynie do tego. Ceny, a co ważniejsze — wzajemne relacje pomiędzy nimi, wykazują pozornie, że pewne wyroby są tańsze lub droższe w stosunku do innych, gdy w rzeczywistości przedstawia się to inaczej. Dezorientuje to i utrudnia racjonalne stosowanie materiałów rzeczywiście tańszych zamiast rzeczywiście droższych.

W budownictwie, w przemyśle i innych działach gospodarki narodowej jednym z ważnych środków obniżania kosztów własnych jest stosowanie tańszych materiałów. W tym kierunku idą wysiłki naszych projektantów, konstruktorów, racjonalizatorów, technologów itp. Jednakże na skutek nadmiernie niskich cen niektórych surowców, materiałów itp. osiągnięta z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa oszczędność może się okazać marnotrawstwem z punktu widzenia społecznego. Gospodarkę socjalistyczną — w przeciwieństwie do kapitalistycznej — charakteryzuje zgodność pomiędzy dynamiką kosztów własnych produkcji a dynamiką

jej społecznych kosztów produkcji; obniżce pierwszych powinna odpowiadać obniżka drugich i na odwrót. System dotacji zakłóca jednak tę zgodność.

*

Jednym z konkretnych rezultatów reformy cen będzie niewątpliwie zmiana, jaka w związku ze wzrostem cen surowców i materiałów nastąpi w strukturze kosztów własnych produkcji w większości przedsiębiorstw, gałęzi przemysłu, całego przemysłu i wreszcie w strukturze kosztów własnych produkcji poszczególnych działów gospodarki narodowej. Dotychczasowy obraz kosztów własnych wskutek pomniejszenia w nim udziału surowców i materiałów niezupełnie wiernie odbijał rzeczywiste procesy zachodzące w produkcji, a zwłaszcza kształtowanie się stosunku pracy żywej do pracy uprzedmiotowionej. Nie mogło to — oczywiście — pozostawać bez wpływu na działalność naszych przedsiębiorstw, na walkę o oszczędne gospodarowanie. Wadliwa struktura zamazuje bowiem w pewnym stopniu — a często w znacznym — wykonanie zadań obniżki kosztów własnych, w szczególności kosztów materiałowych.

Założmy, że w pierwszym okresie struktura kosztów własnych wytworzonej produkcji przedstawia się następująco:

koszty rzeczowe	6 mln złotych 60%
koszty osobowe	4 „ „ 40%
Razem	10 mln złotych 100%

Założmy dalej, że struktura powyższa jest niewłaściwa i że faktycznie koszty rzeczowe są wyższe o 4 mln zł, czyli przedstawiają się następująco:

koszty rzeczowe	10 mln złotych 71%
koszty osobowe	4 „ „ 29%
Razem	14 mln złotych 100%

Przyjmijmy, że w drugim okresie (np. w następnym roku) przedsiębiorstwo to wyprodukowało tę samą ilość wyrobów, lecz nastąpiły zmiany w kosztach, mianowicie przekroczono koszty rzeczowe w stosunku do poprzedniego okresu o 50%, zaś koszty osobowe obniżono o 10%.

Koszty własne produkcji i ich wskaźniki będą się przedstawiały w wypadku struktury pierwszej:

koszty rzeczowe	$6 \text{ mln} + \frac{6 \text{ mln} \times 5}{100} = 6,3 \text{ mln zł}$
koszty osobowe	$4 \text{ mln} - \frac{4 \text{ mln} \times 10}{100} = 3,6 \text{ mln zł}$
Razem	9,9 mln zł

W wypadku zaś struktury drugiej:

koszty rzeczowe	$10 \text{ mln} + \frac{10 \text{ mln} \times 5}{100} = 10,5 \text{ mln zł}$
-----------------	--

$$\begin{array}{rcl} \text{koszty osobowe} & 4 \text{ mln} - \frac{4 \text{ mln} \times 10}{100} = & 3,6 \text{ mln zł} \\ \text{Razem} & & 14,1 \text{ mln zł} \end{array}$$

W pierwszym wypadku osiągnięto pozornie obniżkę kosztów własnych (w stosunku do poprzedniego roku) o 1% (9,9 mln zł wobec 10,0 mln zł), faktycznie jednak przekroczono koszty własne o blisko 1% (14,1 mln zł wobec 14,0 mln zł).

Przytoczony przykład pokazuje, jak fałszywa struktura kosztów maskuje wykonanie zadań obniżki kosztów własnych. Jest to, oczywiście, przykład krańcowy. Jakkolwiekby jednak było, możemy stwierdzić, iż dawna struktura kosztów własnych w większości przedsiębiorstw, centralnych zarządów itp. w mniejszym lub większym stopniu zniekształcała obraz osiągnięć i braków w realizacji obniżki kosztów własnych.

Trzeba podkreślić, że problem ten nie ogranicza się jedynie do błędów w wynikach rachunkowych, co samo przez się zresztą posiada znaczenie w tej dziedzinie. Bez znajomości bowiem faktycznego stanu rzeczy nie do pomyślenia jest świadoma i skuteczna walka o oszczędne gospodarowanie.

Zagadnienie to ma jeszcze jeden niemniej ważny aspekt. Sztuczne pomniejszanie wartości surowców i materiałów sprzyja marnotrawstwu, gdyż materiał o niższej wartości z reguły nie wzbudza takiego „szacunku”, jak materiał droższy.

Jest też rzeczą jasną, iż niewłaściwa struktura, odbijająca rzeczywistość jak gdyby w krzywym zwierciadle, musiała zaciążyć na ekonomice wielu gałęzi przemysłu; w szczególności wpłynęła niewątpliwie ujemnie na dążność do systematycznego zmniejszania zużycia licznych materiałów. Niskie, często wręcz karykaturalnie niskie, ceny nie mogły stworzyć w naszych zakładach właściwej atmosfery, sprzyjającej oszczędności materiałów, ponieważ ani ich marnotrawstwo, ani też ich oszczędność nie znajdowały często odpowiedniego wyrazu w kosztach własnych.

Tablica 2

Elementy kosztów	Udział w kosztach	
	Przed reformą cen wg danych 1955 ⁴	Po reformie cen ⁵
Surowce, materiały, paliwo itp.	65	70
Amortyzacja	3	4,7
Płace i narzuty	24	20
Pozostałe nakłady	8	5,3
	100	100

⁴ Dane przybliżone.

⁵ Dane szacunkowe.

Znamienne są przesunięcia w strukturze kosztów własnych w całym przemyśle i w poszczególnych jego gałęziach w wyniku reformy cen^{5a}. Zmiany w strukturze kosztów własnych w całym przemyśle ilustruje w przybliżeniu tablica 2.

W poszczególnych gałęziach przemysłu zmiany te kształtują się rozmaicie. I tak w przemyśle hutniczym i energetycznym struktura, wyrażona w dawnych i nowych cenach, przedstawiać się będzie następująco (tablica 3):

Tablica 3

Elementy kosztów	Udział w kosztach			
	Hutnictwo ⁶		Energetyka ⁷	
	przed reformą cen	po reformie cen	przed reformą cen	po reformie cen
Surowce, mat., paliwo itp.	64,3	73,0	28,5	35,6
Amortyzacja	6,7	8,3	23,9	32,5
Płace i narzuty	24,3	15,1	35,9	24,2
Pozostałe nakłady	4,7	3,6	11,7	7,7
R a z e m	100	100	100	100

W przemyśle chemicznym — wg przybliżonych danych — udział materiałów, paliwa i energii w strukturze kosztów własnych wzrośnie:

- 1) w Centralnym Zarządzie Przemysłu Nieorganicznego z 45,8⁰/₀ do 53,9⁰/₀,
- 2) w Centralnym Zarządzie Przemysłu Kwasu Siarkowego z 58,4⁰/₀ do 63,3⁰/₀,
- 3) w Centralnym Zarządzie Przemysłu Włókien Sztucznych z 49,6⁰/₀ do 54,6⁰/₀.

Równolegle z tym spadnie udział płac, mianowicie:

- 1) w CZP Nieorganicznego z 34,3⁰/₀ do 24,5⁰/₀,
- 2) w CZP Kwasu Siarkowego z 18,9⁰/₀ do 15,2⁰/₀,
- 3) w CZP Włókien Sztucznych z 32,7⁰/₀ do 25,3⁰/₀.

O tym, jak bardzo proporcje pomiędzy pracą uprzedmiotowioną a pracą żywą nieprawidłowo odbijały rzeczywistość, świadczy nowy układ kosztów w przemyśle maszynowym. Pokazuje to tablica 4.

Jak widzimy, w całym przemyśle (zwłaszcza w gałęziach materiałochłonnych) następuje w strukturze kosztów własnych pokaźny wzrost ciężaru gatunkowego kosztów rzeczowych.

Jednocześnie maleć będzie udział kosztów osobowych. Czy to oznacza, że waga kosztów osobowych spadnie w naszej gospodarce? Bynajmniej. Oznacza to tylko, że proporcje pomiędzy nakładami pracy uprzedmiot-

^{5a} W obliczeniu antycypowano wzrost odpisów amortyzacyjnych w związku z przeprowadzaną obecnie inwentaryzacją majątku trwałego, przy czym w niektórych gałęziach przemysłu podniesiono odpisy amortyzacyjne o ok. 100⁰/₀.

⁶ Wg danych C. Z. Przem. Hutniczego.

⁷ Wg danych Min. Energetyki.

wionej a nakładami pracy żywej, wyrażone w kosztach własnych, będą lepiej odpowiadać rzeczywistości. W ten sposób forma wartościowa (pieniężna) będzie bardziej zgodna z treścią, tj. materialnymi procesami zachodzącymi w produkcji.

Tablica 4

Elementy kosztów	Cały przemysł maszynowy		C.Z. Tab. Kol. „Tasko“		C. Z. Bud. Masz. Ciężkich		C. Z. Maszyn Elektrycznych	
	Przed reformą cen	Po reformie cen	Przed reformą cen	Po reformie cen	Przed reformą cen	Po reformie cen	Przed reformą cen	Po reformie cen
Mat. i amortyzacja	51	64	63	74	44,5	56	55	67
Place	33,4	22	30	18	40	26	32	20
Inne	15,6	14	7	8	15,5	18	13	13
	100	100	100	100	100	100	100	100

Nowa struktura kosztów własnych wywrze bez wątpienia dodatni wpływ na całokształt gospodarki naszych przedsiębiorstw, a zwłaszcza na gospodarkę materiałową; uwypukli ona rolę poszczególnych elementów kosztów i uwidoczni specyfikę w tym względzie poszczególnych gałęzi przemysłu.

W wyniku reformy cen środków produkcji ulegnie również zmianie struktura cen gotowych wyrobów, w głównej mierze cen środków spożycia osobistego. Jak wiadomo, podatek obrotowy, stanowiący podstawową część czystego dochodu państwa, realizuje się przeważnie w przemyśle wytwarzającym środki spożycia. Dokonuje się to za pośrednictwem mechanizmu cen. Z uwagi na to, iż w naszych warunkach podatek ten opłacają przedsiębiorstwa produkcyjne, struktura cen zbytu, po jakich przedsiębiorstwa te realizują swoje wyroby, jest odmienna od struktury cen środków produkcji, które z reguły nie zawierają w sobie podatku obrotowego. Przedstawia się ona następująco: 1) całkowity koszt własny, 2) zysk przedsiębiorstwa, 3) podatek obrotowy.

W dotychczasowym układzie cen udział podatku obrotowego był sztucznie powiększony, co było przyczyną, iż dochody budżetu państwa z tego tytułu były pozornie wyższe. Zmiana poziomu kosztów własnych, wywołana wzrostem cen surowców i materiałów, sprawi, że udział podatku obrotowego w strukturze cen ulegnie zmniejszeniu.

Można to wykazać na przykładzie przemysłu lekkiego, stanowiącego, jak wiadomo, typową gałąź przemysłu dostarczającego środków masowego spożycia.

Zestawienie w tablicy 5 pozwala prześledzić te zmiany w przemyśle bawełnianym (przyjęliśmy liczby przeciętne dla tej gałęzi przemysłu).

Z zestawienia w tablicy 5 wynika, że pod wpływem zmiany cen surowców w przemyśle bawełnianym (o czym będzie mowa poniżej) nastąpiły przesunięcia w strukturze cen. Wzrasta udział kosztów własnych, maleje natomiast udział tej części, która stanowi czysty dochód państwa, wy-

stępujący bądź w postaci podatku obrotowego, bądź też jako zysk przedsiębiorstwa. Stanowi to logiczną konsekwencję faktu utrzymania cen zbytu, jako pochodnych cen detalicznych na niezmiennym poziomie w gałęziach przemysłu, wytwarzających środki konsumpcji.

Tablica 5

Centralny Zarząd	Przeciętna struktura cen (w %) ⁸					
	Przed reformą cen			Po reformie cen		
	Koszty własne	Podatek + zysk	Razem	Koszty własne	Podatek + zysk	Razem
Przemysłu Bawełn.	58,6	41,4	100	76,8	23,2	100

W związku z tym należy przeciwstawić się fałszywym poglądom tych, którzy we wzroście cen surowców, materiałów itp. upatrują konieczność automatycznego wzrostu cen towarów sprzedawanych ludności. Takie poglądy są oczywiście całkowicie błędne. Po pierwsze: państwo nasze, prowadząc politykę nie tyle stabilizacji cen, co systematycznej ich obniżki, jest zdecydowane nie dopuścić do wzrostu cen. Po wtóre: nie ma żadnych ekonomicznych podstaw, aby z tytułu wzrostu cen środków produkcji wytwarzanych w państwowym sektorze produkcyjnym musiał — w ślad za tym — nastąpić wzrost cen towarów. Jeśli bowiem te sprawy rozważymy z punktu widzenia finansowych wyników, to cała ta operacja w niczym nie uszczupli wpływów do budżetu państwa. Chociaż wzrost cen surowców pomniejsza, jak to widzieliśmy, wpływy w postaci podatku obrotowego, to jednak to uszczuplenie dochodów kompensowane jest zmniejszeniem wydatków ponoszonych dotąd na subwencjonowanie przemysłu, wytwarzającego te surowce.

Spójrzmy na tę sprawę inaczej: w następstwie wzrostu cen stali, węgla, maszyn i urządzeń należy oczywiście zwiększyć wydatki z budżetu państwa przeznaczone na finansowanie inwestycji. Te zwiększone wydatki znajdują jednak równowagę w zmniejszeniu wydatków przeznaczanych na pokrywanie strat gałęzi przemysłu, dostarczających środków inwestycyjnych. W żadnym wypadku nie wystąpi nic niekorzystnego z punktu widzenia budżetu państwa.

Zestawienie, które przytoczono powyżej, wykazuje, iż pomimo wzrostu kosztów własnych przemysł lekki stanowić będzie w dalszym ciągu podstawowe źródło akumulacji. Podobnie ma się sprawa z innymi gałęziami przemysłu, produkującymi środki indywidualnego spożycia. Oznacza to, że przytłaczająca masa towarów dostarczanych ludności będzie rentowna, że cena tych towarów zawierać będzie podatek obrotowy.

Jednakże w poszczególnych wypadkach może się okazać, że cena detaliczna nie pokrywa kosztów własnych, które wzrosły w związku ze zmianą cen surowców i materiałów. Trzeba zresztą zaznaczyć, że podobne fakty notujemy nawet dziś, gdy działają jeszcze stare ceny surowców. Po zmianie jednak liczba takich towarów wzrośnie.

⁸ Dane te należy traktować jako przybliżone; zostały one wyliczone na podstawie wartości produkcji towarowej wymienionego Centralnego Zarządu w 1955 r.

Jest rzeczą jasną, że z punktu widzenia ekonomicznego nierentowność ta jest zjawiskiem niekorzystnym. Odstępuje bowiem przedsiębiorstwa od produkowania wyrobów nierentownych i zmusza państwo do uruchamiania szkodliwego skądinąd i uciążliwego systemu dotacji. Jednakże jest to niezbędne wówczas, gdy państwo, kierując się względami zarówno politycznymi jak i gospodarczymi, ustala świadomie ceny artykułów rynkowych poniżej kosztów własnych (np. ceny nawozów sztucznych). W wielu zresztą wypadkach przyczyną nierentowności niektórych wyrobów bywa wadliwie ustalona cena detaliczna. Ta sama przyczyna (wadliwie ustalone detaliczne ceny) sprawia również, że niektóre ceny artykułów rynkowych są wygórowane i wykazują nadmierną rentowność.

Mimo to istnieje konieczność likwidacji — w miarę możliwości — deficytów finansowych powstających przy wytwarzaniu tych wyrobów. Może się to dokonywać przez przesuwanie produkcji takich wyrobów do zakładów o niższym poziomie kosztów własnych lub też drogą poprawy relacji niektórych cen w ramach generalnej obniżki cen detalicznych.

*

Nowe ceny surowców, maszyn i urządzeń itp. pozwolą nam w sposób bardziej precyzyjny ustalać wysokość nakładów inwestycyjnych. W latach industrializacji ogromnego rozmachu nabiera w naszym kraju budownictwo; nakłady inwestycyjne sięgają rocznie dziesiątków miliardów złotych. W związku z tym walka o obniżenie kosztów inwestycyjnych, jako ważne źródło oszczędności w naszej gospodarce, staje się jednym z najbardziej palących zagadnień ekonomicznych.

Warunkiem skutecznej walki o obniżenie kosztów inwestycji jest między innymi rzetelność ich znajomość; od właściwej oceny wysokości nakładów inwestycyjnych zależą w dużym stopniu decyzje dotyczące celowości inwestycji. Często, gdybyśmy znali faktyczny koszt inwestycji, moglibyśmy jej zaniechać i szukać innych rozwiązań. Obecna sytuacja w zakresie cen dezorientuje nas i może spowodować niesłuszne pod względem ekonomicznym decyzje.

Z tą sprawą wiąże się ściśle zagadnienie badań efektywności inwestycji. Jest to dziedzina badań ekonomicznych na ogół mocno u nas zaniedbana.

Przy wyborze kierunku inwestycji, np. czy ma być budowana kopalnia węgla kamiennego, czy też kopalnia węgla brunatnego, konieczna jest analiza efektywności danej inwestycji z punktu widzenia oszczędności pracy społecznej. Budując jakiegokolwiek zakład produkcyjny mamy zazwyczaj do wyboru szereg możliwości (np. zakład o mniejszych albo większych rozmiarach, zakład używający takich lub innych surowców itp.).

W celu dokonania słusznego wyboru ze wszystkich możliwych wariantów niezbędna jest analiza efektywności ekonomicznej. Analiza taka spełni swoje zadanie, jeśli będzie możliwie wszechstronna, jeśli uwzględni wysokość nakładów inwestycyjnych, przypadających na jednostkę produkcji, wysokość kosztów eksploatacji przyszłego zakładu itp. Wszystkie te wyliczenia, dokonywane w wartościowym (pieniężnym) wyrażeniu, opierają się na obowiązujących cenach. Jeśli więc ceny są wadliwe, to i wyliczenia mogą prowadzić na manowce. Może bowiem okazać się, że dokonany wybór dający rzekomo największe oszczędności jest niesłuszny,

gdy się weźmie pod uwagę, że ceny surowców i materiałów, wchodzących w grę, nie pokrywają kosztów własnych.

Opierając się na obecnych deficytowych cenach można by nawet dowieść takiego absurdu, jak nieopłacalność budowy elektrowni wodnych w stosunku do elektrowni ciepłych. Jest rzeczą jasną, że nasze biura projektowe muszą brać za podstawę wszelkich wyliczeń obowiązujące ceny objęte cennikami państwowymi; nie można bowiem wymagać, aby badały również prawidłowość samych cen. Uporządkowanie cen środków produkcji także i w tej dziedzinie uzbroi nasze biura projektowe w skuteczne narzędzie walki o zmniejszenie nakładów inwestycyjnych.

*

Nowy system cen środków produkcji da bardziej zgodny z rzeczywistością obraz podziału dochodu narodowego w naszej gospodarce. Dotychczasowy niski poziom cen środków produkcji sprawiał, że część dochodu narodowego, akumulowana w postaci inwestycji i przyrostu środków obrotowych, była w swym wyrazie pieniężnym sztucznie pomniejszona. Nie trzeba dodawać, jak kapitalne znaczenie posiada prawidłowe ustalenie tak podstawowej proporcji w gospodarce narodowej, jak podział dochodu narodowego na spożycie i akumulację.

Nowy system cen pozwoli znacznie dokładniej niż dotąd ustalić wartość majątku narodowego. Niskie ceny takich surowców i materiałów, jak węgiel, żelazo, metale nieżelazne, cegła, cement itp., których podstawową masę zużywa się na cele inwestycyjne, sprawiają, iż wartość środków trwałych jest wyraźnie pomniejszona.

Nie może to nie wywoływać ujemnych skutków w gospodarce środkami trwałymi, wyrażających się w fakcie pomniejszania rozmiarów dokonywanych odpisów amortyzacyjnych. Jak wiadomo, „wartość“ maszyn, urządzeń, budynków itd. przenosi się równomiernie i stopniowo w miarę ich zużycia na produkty, w wytworzeniu których środki pracy uczestniczą. Ich „wartość“ przenoszona w ten sposób nagromadza się w specjalnym funduszu amortyzacyjnym, zapewniającym odtworzenie zużytego majątku trwałego w pierwotnej postaci. Jeśli więc wycena środków pracy jest pomniejszona, to i pomniejszony jest fundusz amortyzacyjny. Co ważniejsze, w kosztach własnych produkcji udział amortyzacji jest zmniejszony. W ten sposób w naszej gospodarce, a zwłaszcza w przemyśle, udział amortyzacji w strukturze kosztów jest nikły i w żadnym wypadku nie odzwierciedla roli tego elementu w kosztach. W ten sposób dążenie do lepszego wykorzystania środków trwałych jako czynnika obniżania kosztów własnych schodzi na dalszy plan.

Pomijamy tu inne związane jeszcze z tym sprawy, jak np. zagadnienie kapitalnych remontów.

Dotychczasowy system cen, w którym zachwiane były naturalne proporcje, sprawiał, że wskaźnik kosztów własnych produkcji i jego dynamika przestały w wielu wypadkach być miernikiem oszczędności lub marnotrawstwa pracy społecznej. Np. w hutnictwie żelaza niewłaściwe proporcje pomiędzy ceną złomu a ceną surowki żelaza (cena zbytu jednej tony złomu wynosiła przeciętnie zł 434, cena zbytu surowki około zł 745) maskowały istotny stan rzeczy w zakresie kształtowania się kosztów własnych w stalowniach. Wszelkiemu bowiem nadmiernemu — w stosunku

do ustalonych norm — zużyciu złomu, przy jednoczesnym zmniejszeniu rozchodu surówki, odpowiadał pozorny spadek kosztów własnych stali. Nie trzeba dodawać, że ten „spadek” kosztów w istocie rzeczy oznacza marnotrawstwo złomu. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że właśnie ten układ cen stwarzał w pewnych wypadkach podniechęć do stosowania w nadmiernych ilościach bardziej deficytowego złomu. Nowy cennik wchodzący w życie z dniem 1 stycznia 1956 r. zrównuje ceny złomu i surówki do jednego poziomu. W ten sposób zniknie przyczyna — nie jedyna zresztą — nieracjonalnej gospodarki złomem.

Niewspółmiernie w stosunku do kosztów własnych niskie ceny półwyrobów hutniczych, jak surówki, wlewków, kęsów, kęsisk itp., sprawiały, że im większe były obroty pomiędzy hutami, im więcej przewożono półwyrobów z jednej huty do drugiej, tym „lepsze” wyniki osiągały poszczególne huty. Centralny Zarząd Przemysłu Hutniczego na skutek przekroczenia planu dostaw półwyrobów w ramach kooperacji pomiędzy hutami uzyskał w pierwszym kwartale br. rzekomą oszczędność w sumie 11 mln złotych.

Jest oczywiste, że zadaniem naszego hutnictwa jest dążenie do ograniczenia do minimum obrotów międzyhutniczych, ponieważ ta forma kooperacji jest dla danej gałęzi przemysłu niekorzystna pod względem ekonomicznym.

*

Nowy system cen środków produkcji umożliwi prowadzenie właściwej polityki cen w zakresie środków spożycia osobistego, będących — tak w formie jak i w treści — towarami.

Jak wiadomo, w dziedzinie wymiany towarów prawo wartości w ustroju socjalistycznym zachowuje, oczywiście w pewnych granicach, rolę regulatora. Oznacza to, że punktem wyjścia i ustalania cen towarów — i jednym z kryteriów — powinny być ich społecznie niezbędne nakłady pracy.

W związku z tym, pierwszy warunek prawidłowego ustalania cen towarów stanowić będzie znajomość kształtowania się kosztów własnych poszczególnych towarów, gdyż koszty te odzwierciedlają dynamikę społecznie niezbędnych nakładów. Z kolei niezbędną rzeczą jest znajomość kosztów środków produkcji (surowców, materiałów itp.), wchodzących jako elementy wartości towaru. Stanowi to swego rodzaju pomost pomiędzy środkami produkcji, nie będącymi same przez się towarami, a środkami spożycia osobistego, na wytworzenie których niezbędne są owe środki produkcji. Gdy zatem ceny surowców i materiałów są niewłaściwe, to i poziom kosztów własnych jest niewłaściwy.

Brak orientacji co do kształtowania się kosztów własnych może spowodować szereg wypaczeń w zakresie ustalania cen towarów. Wypaczenia te mogą występować w różnych postaciach np. jako ustalanie cen poniżej kosztów własnych, co musi wywołać szereg reperkusji ekonomicznych. Może to spowodować niechęć do podejmowania produkcji przez przedsiębiorstwa państwowe zainteresowane w wytwarzaniu wyrobów rentownych, nadmierny popyt na te wyroby i — jako następstwo — brak tych wyrobów na rynku.

Jak wiadomo, w cenie towarów realizuje się wartość produktu wy-

tworzonego dla społeczeństwa, stanowiącego jedyne źródło akumulacji. Państwo socjalistyczne jednakże nie jest w żadnym wypadku zainteresowane w śrubowaniu cen i w osiągnięciu nadmiernej rentowności. Takie postępowanie byłoby sprzeczne z celem produkcji socjalistycznej. Byłoby ono sprzeczne również z prawem wartości, co przejawiłoby się w postaci szeregu perturbacji na rynku.

Reforma cen środków produkcji, usprawniająca w gospodarce ewidencję kosztów, pozwoli bieżąco ustalać ceny detaliczne na nowowprowadzane artykuły przemysłowe w oparciu o koszty własne, przy równoczesnym uwzględnieniu takich momentów, jak popyt i podaż.

*

Reforma cen środków produkcji stwarza ponadto przesłanki dla likwidacji cen niezmiennych z r. 1937—38.

Jest rzeczą powszechnie wiadomą, iż ceny niezmiennie z 1937—38 roku przestały odzwierciedlać jakąkolwiek treść ekonomiczną i dłuższe ich utrzymywanie byłoby niesłuszne. Wadliwość tych cen polegała głównie na tym, że były w pewnym stopniu oderwane od obecnych warunków produkcji, wskutek czego proporcje między cenami nie odpowiadały proporcjom nakładów pracy. Pociągnęło to za sobą szereg szkodliwych następstw. Wyrażone w tych cenach proporcje, jak np. proporcje pomiędzy różnymi gałęziami przemysłu, nie dość wiernie odbijają rzeczywistość, co mogło prowadzić do fałszywych wniosków, a co najważniejsze — do błędnych posunięć. Ceny te zniekształcają wiele wskaźników charakteryzujących pracę naszych przedsiębiorstw i całego przemysłu; ceny te wreszcie w niewielkim stopniu zamazują braki przedsiębiorstw w zakresie wykonywania zadań planowych, a często zachęcają wręcz przedsiębiorstwa do naruszania planów asortymentowych. W związku z tym niezbędna stała się rezygnacja z cen niezmiennych z 1937—38 roku i obliczanie wartości produkcji w cenach bieżących. Ale zastąpienie tych cen przez nieuporządkowane ceny zbytu byłoby przysłowiowym przejściem „z deszczu pod rynnę“.

Trzeba tu wyraźnie zaznaczyć, iż posługiwanie się dla mierzenia produkcji cenami 1937—38, czyli cenami okresu kapitalistycznego, stanowiło konieczność.

W pierwszym okresie budownictwa socjalistycznego nie mieliśmy i nie mogliśmy mieć ustabilizowanych cen środków produkcji. Działał system kartkowy, wobec czego koszty własne, zwłaszcza osobowe, nie wyrażały w pełni nakładów poniesionych na wytworzenie produkcji.

Reforma walutowa (z 1950 r.) oraz uchwała Rządu z dnia 3 stycznia 1953 r. stworzyły między innymi warunki dla uporządkowania ewidencji nakładów w całej gospodarce.

Dopiero po przeprowadzeniu obecnej reformy, stanowiącej ukoronowanie wymienionych wyżej przedsięwzięć w zakresie ustalania cen środków produkcji, stało się możliwe zastosowanie tych cen jako cen porównywalnych na okres pięciolecia (1956—60). W tym kierunku zmierza właśnie uchwała Prezydium Rządu⁹, która znosi stosowanie cen niezmiennych.

⁹ Uchwała nr 531/55 w sprawie zasad ustalania cen fabrycznych i cen porównywalnych.

nych z 1937—38 i ustanawia jako ceny porównywalne w zasadzie nowe ceny zbytu.

*

Decydujące znaczenie dla przeprowadzenia reformy miała zmiana ceny węgla, od której w znacznym stopniu uzależniona była rewizja cen stali i energii elektrycznej, rewizja taryfy kolejowej i wielu innych wyrobów.

Górnictwo węglowe jest typową gałęzią przemysłu, gdzie na sytuacji finansowej tej gałęzi w sposób najbardziej widoczny zaciążyła wadliwość cen oderwanych od nakładów pracy.

W latach 1952—1955 na skutek zwyżkowego ruchu płac, występującego silnie zwłaszcza w górnictwie, koszty własne wydobycia węgla wzrosły — jak już wykazaliśmy wyżej — o blisko 70%, przy czym ceny węgla utrzymały się na niezmiennym poziomie.

W związku z tym, Ministerstwo Górnictwa Węglowego rokrocznie zamykało swoją działalność poważnymi stratami, pokrywanymi z budżetu państwa. Wystarczy wskazać, że nawet kopalnie, znajdujące się w najkorzystniejszych warunkach naturalnych, były nierentowne. To sprawiało, że rozrachunek gospodarczy w przemyśle węglowym był w pewnej mierze iluzoryczny, że walka o obniżenie kosztów własnych, wobec częstego braku jakichkolwiek perspektyw wyjścia ze stanu deficytowości, była osłabiona.

Jak bardzo poprzednie ceny nie dawały kopalniom żadnych możliwości wydwignięcia się ze stanu deficytowości, świadczy stopień nierentowności poszczególnych kopalń, co przedstawia tablica 6.

Tablica 6

Liczba kopalń	Stopień nierentowności w %
2	od 1 — do 10
4	„ 11 — „ 20
13	„ 21 — „ 30
23	„ 31 — „ 40
20	„ 41 — „ 50
10	„ 51 — „ 60
5	„ 61 — „ 70
2	„ 71 — „ 80

Faktem jest również, że sytuacja finansowa kopalń pogarszała się przy tym w miarę wzrostu wydobycia, co oczywiście wydobyciu nie sprzyjało. Sprawa ta ma jeszcze jeden aspekt ogólnogospodarczy. Idzie o to, że niskie ceny węgla, nie pokrywające nawet kosztów własnych, utrudniały w pewnej mierze walkę o oszczędność zużycia węgla w całej gospodarce narodowej. Wynika to stąd, że w kosztach własnych pomniejszony był sztucznie udział kosztów paliwa, co szczególnie jaskrawo występowało

u tak poważnych odbiorców węgla, jak energetyka, kolej, hutnictwo i inne.

W ten sposób zarówno oszczędność, jak i marnotrawstwo nie znajdowały odpowiedniego wyrazu pod względem wartościowym (pieniężnym).

W wyniku zmiany cen węgla powinna się zmienić radykalnie sytuacja finansowa tej gałęzi przemysłu. Bilans finansowy Ministerstwa Górnictwa Węglowego zamknie się jeszcze pewną stratą; będzie to jednak strata nieznaczna, którą będzie można w przyszłości zlikwidować przez zahamowanie nieuzasadnionego wzrostu kosztów wydobywania węgla, jak to obserwujemy w ostatnich latach.

Biorąc pod uwagę, że w górnictwie węglowym naturalne warunki w silnym stopniu wpływają na wydajność pracy, spotkamy się ze zjawiskiem, że niektóre kopalnie, pracujące w wyjątkowo niesprzyjających warunkach geologicznych, w dalszym ciągu okażą się nierentowne. Otrzymują one dotacje z funduszu, na który składać się będą zyski z kopalń, znajdujących się w warunkach korzystniejszych.

Aby rozrachunek gospodarczy w górnictwie działał w całej pełni, niezbędne jest stworzenie wewnętrznych cen dla kopalń o podobnych warunkach geologicznych. Byłyby to ceny, po jakich kopalnie rozliczałyby się z Biurem Rozliczeń, a ono z kolei zbywałoby węgiel odbiorcom już po cenach jednolitych. Za pośrednictwem Biura Rozliczeń nastąpiłaby redystrybucja zysków pomiędzy kopalnie, w których nierentowność jest obecnie nie do uniknięcia.

Nowy cennik węgla zawiera również szereg zmian w zakresie relacji pomiędzy cenami poszczególnych gatunków, sortymentów i klas węgla energetycznego. Dotychczasowe ceny nie sprzyjały w pewnym stopniu racjonalnemu wykorzystaniu węgla, ponieważ nie uwzględniały w pełni tak ważnego czynnika, jak kaloryczność węgla itp. Można np. wskazać na fakt, że cena klasy IB, a więc węgla o wyższej wartości opałowej, wynosiła tyle, co cena węgla klasy IIA (93 zł za 1 tonę), zaś węgiel klasy IIB miał identyczną cenę, co węgiel klasy IIC. Okoliczności te nie stwarzały dostatecznej zachęty ekonomicznej do używania gorszych gatunków węgla, lecz wprost przeciwnie, odstręczały w wielu wypadkach odbiorców od ich stosowania, gdyż niższe gatunki węgla — przy braku różnicowania cen — z reguły powodowały podwyżkę kosztów własnych.

W nowym cenniku ustalono również właściwsze niż dotąd proporcje pomiędzy cenami węgla energetycznego koksującego i brunatnego, właściwsze z punktu widzenia racjonalnej gospodarki węglem.

W ramach ogólnej rewizji cen środków produkcji uległy również poważnej zmianie ceny zbytu metali nieżelaznych.

Warto zaznaczyć, iż ceny tych surowców w obrocie wewnątrz kraju utrzymują się na niezmiennym poziomie od 1948 r., pomimo ogromnych wahań cen na rynkach kapitalistycznych w ostatnich latach. Jest rzeczą oczywistą, że nasze wewnętrzne ceny nie mogły kształtować się pod wpływem żywiołowych i często przejściowych zmian, zachodzących na rynkach kapitalistycznych. Nie możemy jednak całkowicie przejść do porządku dziennego nad zwykłym ruchem cen o trwałym charakterze, tym bardziej, że w grę wchodzi surowce, które w znacznym stopniu importujemy. Z drugiej strony, jeśli ceny niektórych metali produkowanych w kraju

(np. cynku) nie pokrywają obecnych kosztów wytwarzania, wypadnie stwierdzić, że przestały one odzwierciedlać realne nakłady pracy.

Niezależnie od ogólnego niskiego poziomu cen, niewłaściwa jest relacja pomiędzy cenami poszczególnych rodzajów metali nieżelaznych (cynk—miedź, aluminium—ołów itp.).

Jakież ujemne następstwa pociąga za sobą taki układ cen? Oto ceny te stanowią — i to przede wszystkim — poważną przeszkodę w prowadzeniu racjonalnej gospodarki tymi najbardziej poszukiwanymi spośród deficytowych i niezbędnymi w naszej gospodarce materiałami. Jak wiadomo, jedną z ważnych metod złagodzenia, a nawet likwidacji niedoborów w zakresie metali nieżelaznych, jest szerokie stosowanie wszelkiego rodzaju materiałów zastępczych. Mimo oporu i konserwatyzmu, na jaki napotyka postępowy proces wypierania tradycyjnie używanych metali nieżelaznych, możemy zanotować w naszym kraju w tej dziedzinie poważne osiągnięcia.

Trzeba jednak stwierdzić, że w sukurs konserwatyzmowi i niechęci do nowatorstwa przychodziły ceny, które w większości wypadków nie tylko nie sprzyjały oszczędności metali nieżelaznych, lecz wręcz zachęcały do nadmiernego ich używania.

Niekorzystny układ pomiędzy cenami metali nieżelaznych z jednej strony, a cenami żelaza i stali z drugiej, stworzył szereg paradoksów; np. ceny blachy miedzianej były niższe niż ceny blachy ze stali nierdzewnej, zastępującej pierwszą; cena blachy cynkowej była niższa niż cena blachy ocynkowanej. Wobec niskiej ceny cynku korzystniejsze było stosowanie odlewów cynkowych niż żeliwnych; niskie ceny mosiądzu i brązu hamowały wypieranie tych cennych metali przez żeliwo ciągliwe.

Duże przeszkody w upowszechnianiu polichlorku winylu, jako tworzywa zastępującego skutecznie aluminium, ołów i inne cenne metale nieżelazne, stwarzają wzajemne relacje pomiędzy cenami tych wyrobów. W szczególności niskie ceny metali nieżelaznych sprawiały, iż koszty własne rosły w miarę używania polichlorku winylu. Dla przykładu można wskazać, iż tuby do pasty wytwarzane z polichlorku winylu są u nas obecnie trzykrotnie droższe aniżeli tuby z aluminium. Jak wiadomo, polichlorek winylu stanowi obecnie na całym świecie jeden z najbardziej rozpowszechnionych zamienników metali nieżelaznych.

Niewystarczające były również rozpiętości między cenami różnych metali nieżelaznych, jak relacje między ceną cyny, ceną aluminium i ołowiu. Nie stworzono dostatecznych bodźców ekonomicznych dla zastępowania cyny przez ołów w zakresie stopów łożyskowych i spoiw oraz przez aluminium i jego stopy dla produkcji łożysk. Jak wiemy, cyna stanowi obecnie jeden z najbardziej deficytowych metali w skali światowej, a tym bardziej w naszych warunkach. Niepomyślnie również kształtowały się proporcje pomiędzy cenami miedzi, cynku, aluminium itd.

W związku z tym reforma cen zaopatrzeniowych zakłada zmianę nie tylko poziomu cen, lecz również wzajemnych stosunków pomiędzy nimi. Jeśli idzie o poziom cen, to punkt wyjścia stanowi koszt własny cynku jako surowca krajowego. Nowa cena cynku zapewnia rentowność tej gałęzi przemysłu.

Uwzględniając charakter metali nieżelaznych jako surowców importowanych wzięto w pewnym stopniu pod uwagę kształtowanie się cen na rynkach zagranicznych; w głównej mierze wzorowano się na cenach stosowanych w obrocie wewnętrznym ZSRR. Tablica 7 ilustruje te zmiany:

Tablica 7

Rodzaj metali	Cena za 1 kg w zł		Wzrost cen w %	Relacje między cenami		
	dawna	nowa		dawne	nowe	ZSRR ¹⁰
Cynk hutniczy	2,25	4,0	80	1	1	1
Ołów rafinowany	3,15	7,0	122	1,4	1,7	2,20
Aluminium hutn. gąski (99,5%)	5,55	16,0	188	2,5	4,0	2,2
Miedź katodowa	8,25	20,0	142	3,7	5,0	2,0
Nikiel	12,90	70,0	440	5,7	17,5	8,9
Magnez	6,45	22,0	241	2,8	5,5	—
Cyna	36,0	132,0	260	16,0	33,0	33,0
Kadm	24,0	300,0	1150	10,6	75,0	75,0
Kobalt	78,0	400,0	410	34,7	100,0	99,0

Jak widać, skutek nierównomiernego wzrostu cen poszczególnych metali radykalnie zmieniła się relacja pomiędzy nimi. Nowe ceny sprzyjając będą niewątpliwie walce o oszczędność metali nieżelaznych w gospodarce narodowej.

Na tle nowych relacji cen występuje wyraźnie korzystna na ogół relacja pomiędzy cenami, jeśli idzie o stopień deficytowości różnych metali i wpływającą stąd konieczność stosowania zamienników.

Wyższość nowych relacji cen z punktu widzenia wzajemnego zastępowania metali uwidoczni się, gdy ceny te odniesiemy nie do jednostki wagi (kg itd.), lecz do jednostki objętości (dm³). Jest to niezbędne z uwagi na różny ciężar właściwy poszczególnych metali.

Tablica 8 przedstawia nowe ceny liczone w dm³ i w kg.

Tablica 8

Metal	zł/kg	Ciężar właściwy	zł — dm ³ B × C	R e l a c j e ¹¹	
				liczone w dm ³	liczone w kg
A	B	C	D	E	F
Cyna	132	7,28	961	30	33
Nikiel	70	8,9	623	19,5	17,5
Miedź elektrolityczna	20	8,93	178,60	5,6	5,0
Magnez	25	1,74	43,50	1,4	5,5
Aluminium	16	2,70	43,20	1,4	4,0
Ołów	7	11,34	79,40	2,5	1,7
Cynk	4,50	7,13	32,10	1,0	1,0

¹⁰ Na podstawie cen obowiązujących w 1954 r.

¹¹ Cenę cynku przyjęto za 1.

*

Zmiana cen zbytu wielu surowców i materiałów, a zwłaszcza węgla, pociągnęła za sobą konieczność rewizji taryfy energetycznej, głównie energii elektrycznej, dla celów produkcyjnych.

Działająca bez zmiany od 1949 r. taryfa obarczona była dwiema podstawowymi wadami:

1) zbudowana była na błędnych przesłankach, sprzecznych z zasadami gospodarki socjalistycznej,

2) opłaty za energię nie wyrażały rzeczywistych kosztów jej wytworzenia.

Należy podkreślić, iż zwyczaje przyjęte w gospodarce kapitalistycznej, wedle których opłata za energię zmniejsza się w miarę jak rośnie zużycie, zachowały się w taryfie z 1949 r. Nie trzeba dodawać, iż utrzymanie tej zasady w naszych warunkach jest przeżytkiem, niesprzyjającym oszczędności energii elektrycznej. Fakt ten sprawia, że ceny za 1 KWh były różnorodne i wahały się w zależności od rodzaju odbiorców i pobieranej mocy energii elektrycznej od 3,6 do 13,6 gr.

W nowej taryfie została ustalona jednolita cena (np. dla odbiorców energia o wysokim napięciu dla celów przemysłowych wynosi 13 gr za 1 KWh). Obok tego wprowadzono szereg dodatkowych opłat i opustów, których zadaniem jest z jednej strony zwalczanie marnotrawstwa energii elektrycznej, z drugiej zaś — zachęcanie do oszczędzania. Nowa taryfa energetyczna stanowi duży postęp w stosunku do dawnej, przestarzałej i obciążonej w dodatku pozostałościami kapitalizmu.

*

W wyniku reformy poważne zmiany nastąpiły w zakresie cen materiałów budowlanych. Dotychczasowe relacje pomiędzy cenami tych materiałów pozbawione były racjonalnych przesłanek ekonomicznych, w konsekwencji czego zaciążyły na ekonomice samego przemysłu materiałów budowlanych, jak również budownictwa. W szczególności ceny te hamowały stosowanie materiałów zastępczych w miejsce deficytowych, były przeszkodą — oczywiście nie jedyną — w upowszechnianiu prefabrykatów w budownictwie i jego uprzemysławianiu.

Na czoło wysuwa się sprawa drewna, którego niska cena w sposób najbardziej widoczny wpływa szkodliwie na racjonalną gospodarkę tym deficytowym materiałem. Niska cena drewna sprawia, iż jest ono relatywnie najtańszym materiałem budowlanym, co pozostaje w sprzeczności z naszymi dążeniami, zmierzającymi do ograniczenia jego zużycia. Niska cena drewna stwarzała wręcz zachętę do stosowania tego materiału zamiast innych, mniej deficytowych. Warto wskazać, iż na rynkach zagranicznych ceny drewna wykazują w ostatnich latach tendencję zwyżkową. Świadczy o tym ruch cen drewna okrągłego. Np. w USA ¹² w 1948 r. cena za 83,3 stóp³ wynosiła 71,96 dol.; w 1955 r. cena za 83,3 stóp³ wynosiła 87,12 dol., czyli wzrosła o 22%.

W Szwecji cena za 165 stóp³ drewna wynosiła w 1948 r. 620 koron, natomiast w 1955 r. — 1225 koron, czyli wzrosła o 97%.

¹² Wg danych „Monthly Bulletin of Statistics July 1955”.

Jeśli weźmiemy pod uwagę relacje pomiędzy cenami drewna za granicą, a innymi materiałami budowlanymi, to okaże się, że drewno jest względnie droższe niż u nas.

Niskie ceny drewna hamowały w dużym stopniu stosowanie w naszej gospodarce materiałów zastępczych, które okazały się niewspółmiernie droższe od tarcicy, posiadającej w dodatku wyższe własności techniczne. Ilustruje to tablica 9.

Tablica 9

Nazwa materiału	Cena za 1 m ³ zł	W stosunku do tarcicy %
Deski długie obrzynane grubości 25 mm kl. V	5,03	100
Płyty trzcinowe grub. 35 mm	13,10	260
„ „ „ 50 mm	15,25	303
„ „ „ 70 mm	20,40	405
Płyty pilśniowe twarde grub. 4 mm kl. I	7,90	157
Płyty pilśniowe twarde grub. 4 mm kl. II	7,25	144
Maty słomiane	10,00	199
Podłógówka szorstka I kategorii wy- borowa o grubości 32 mm	wart. w stos. do podł.	
Płytki terrazo	11,81	100
Płytki Golwetten	47,41	401
Płytki ksyrolitowe	52,00	440
	60,96	516

Jak widzimy, stosowanie materiałów zastępczych jest przy dotychczasowych relacjach cen w każdym wypadku nieopłacalne i zawsze podraża koszty produkcji.

Podobnie przedstawia się sytuacja w odniesieniu do innych materiałów budowlanych, zastępujących drewno. Dotychczasowe ceny materiałów tradycyjnie używanych w budownictwie, zwłaszcza cegły, drewna itp., wpływały niewątpliwie niekorzystnie na uprzemysłowienie budownictwa, na stosowanie w nim prefabrykatów.

Jak bardzo dotychczasowe ceny hamowały postęp techniczny w budownictwie świadczą poniższe przykłady:

1. Beton lekki zastępujący cegłę podwyższa przy starym układzie cen koszty budowy niemal o 100% (cena 1 m³ betonu lekkiego wynosi 215 zł, gdy cena cegły zużytej na 1 m³ muru — około 108 zł).

2. Koszty nowoczesnych konstrukcji z reguły bywają kilkakrotnie wyższe niż analogiczne koszty konstrukcji wykonywanych tradycyjnym sposobem. Używanie np. prefabrykatów w miejsce konstrukcji monolitycznych sprawia, iż koszt budowy wzrasta od 2 do 4 razy.

Nowe ceny materiałów budowlanych, mimo że nie usuwają całkowicie tych proporcji, wpływają jednak w sposób widoczny na zmianę układu

cen, sprzyjającą stosowaniu w szerokim zakresie prefabrykatów w naszym budownictwie¹³.

*

Reforma cen środków produkcji obejmuje również swoim zasięgiem ceny zbytu surowców, materiałów, maszyn itp., sprowadzanych z zagranicy.

Jak wiadomo, surowce i maszyny importowane, w przeciwieństwie do wytwarzanych w przedsiębiorstwach państwowych w kraju, są w swej treści ekonomicznej towarami. Jeśli w obrotach handlowych pomiędzy nami a krajami demokracji ludowej i Związkiem Radzieckim ceny na ogół są ustabilizowane i przez względnie długi czas nie zmieniają się, to w stosunkach handlowych z krajami kapitalistycznymi podlegają one z reguły ustawicznym wahaniom. Ceny surowców i materiałów, nabywanych na rynkach kapitalistycznych, na skutek żywiołowo działającego tam prawa wartości, zmieniają się — nieraz znacznie — w czasie i przestrzeni. Pomimo to — a może właśnie dlatego — ceny importowanych wyrobów w obrocie wewnątrz kraju bez względu na wahania, jakim podlegają ich ceny w transakcjach z kontrahentami zagranicznymi, pozostają przez dłuższy okres czasu na niezmiennym poziomie.

W ten sposób prawo wartości, żywiołowo działające na rynkach kapitalistycznych, reguluje ceny w obrotach z krajami kapitalistycznymi, nie reguluje ich jednak w obrocie wewnątrz naszego kraju. Nie podobna byłoby zresztą prowadzić planowej gospodarki w warunkach ustawicznie zmieniających się cen. Wyniki ekonomiczne (rentowność, koszty własne itp.) stałyby się bowiem w dużym stopniu zależne od okoliczności przypadkowych, głównie takich, jak kształtowanie się cen, a nie od czynników, decydujących o rzeczywistej oszczędności pracy społecznej, jak wzrost wydajności pracy, zmniejszenie zużycia materiałów na jednostkę produkcji itp.

Ta ochrona przedsiębiorstw przed infiltracją wpływów żywiołowo działającego prawa wartości dokonuje się za pośrednictwem central handlu zagranicznego, w którym importowane wyroby otrzymują jednolitą cenę, przy czym różnice wynikające z tytułu odmiennych cen płaconych za identyczne wyroby rozliczane są z budżetem państwa.

Należy jednak podkreślić, że przy ustalaniu cen na importowane towary nie wolno pomijać zupełnie czynników, związanych z kształtowaniem się cen na rynkach zagranicznych. Ceny zbytu importowanych surowców i materiałów nie mogą przez dowolnie długi czas działać i muszą być okresowo poddawane rewizji.

Ceny, po jakich nabywamy towary za granicą, ulegają zazwyczaj po pewnym czasie dość poważnym zmianom, co nie może pozostawać bez wpływu na ceny zbytu. Nawet wówczas, gdy ceny na rynkach zagranicznych są ustabilizowane, ceny krajowe nie mogą się utrzymywać na jednym poziomie z tego względu, że „koszty” zdobycia surowców i materiałów z zagranicy zmieniają się. Jak wiadomo, w wymianie z zagranicą

¹³ Należy zwłaszcza zwrócić uwagę na to, że — pomimo wzrostu ceny drewna o blisko 80% — niektóre proporcje w cenach będą się w dalszym ciągu kształtować niekorzystnie z punktu widzenia zastępowania drewna przez inne materiały budowlane.

w ostatecznym rachunku mamy do czynienia z wymianą jednej formy uprzedmiotowionej pracy na drugą formę. Na tym właśnie polega podział pracy w skali międzynarodowej. Jeśli np. do Szwecji eksportujemy węgiel, zaś ze Szwecji sprowadzamy rudę żelazną, to cena zbytu tej ostatniej zależna jest zarówno od ceny, po jakiej nabywamy rudę, jak i od kosztów wydobycia węgla, służącego do kompensowania tego przewozu.

Z tego względu poziom kosztów własnych wyrobów krajowych wywożonych za granicę nie jest bynajmniej obojętny dla sprawy kształtowania się wewnętrznych cen wyrobów sprowadzanych z zagranicy. Jeśli np. eksportujemy na sumę 10 mln dolarów, przy czym koszty produkcji tych wyrobów wynoszą 50 mln złotych, oznacza to, że w celu uzyskania jednego dolara musimy wywieźć towaru za 5 zł. Przy pomocy więc mnożnika 5 obliczamy w zasadzie ceny wyrobów wyłącznie, lub niemal wyłącznie, importowanych. Jest rzeczą oczywistą, iż poziom kosztów własnych produkcji przemysłowej w naszej gospodarce ustawicznie się zmienia, w związku z czym ulegać musi okresowa zmiana obliczany w powyższy sposób mnożnik.

Oparte na starych zasadach ceny wielu surowców i materiałów masowo importowanych z reguły przeżyły się. Ceny tak zasadniczych importowanych surowców, jak wełna, bawełna, skóry surowe, metale nieżelazne itp. ustalone w 1948 r., utrzymywały się bez zmiany do 1955 roku.

Tablica 10 pokazuje kształtowanie się cen szeregu surowców na giełdach zagranicznych w ciągu lat 1948—55¹⁴.

Tablica 10

Rodzaj surowca	Jednostka miary	Przeciętna cena 1948 \$	Przeciętna cena 1954 \$	Wzrost cen %
Wełna — Nowy York fob gat. australijski	1 lbs	0,56	0,62	11 %
Skóry surowe Frigorifico fob Buenos Aires	100 kg	pesos 216	pesos 338	57 %
Miedź elektrolityczna fob Nowy York	1 lbs	\$ 0,22	\$ 0,29	32 %
Aluminium 99,5%	1 lbs	\$ 0,157	\$ 218	40 %

Jak widać, zmiany, jakie tu zaszły, są dość pokaźne.

W tym samym czasie dokonały się również, jeśli idzie o poziom kosztów własnych, poważne przesunięcia, które wynikły głównie na skutek zwykłego ruchu płac, o czym już mówiliśmy.

Tak więc koszt wydobycia 1 tony węgla w 1950 r. pozostaje w takim stosunku do kosztu wydobycia w 1954 r. jak 1:1,8.

Podobne zjawisko obserwujemy — choć może w formie nie tak jaskrawej — w odniesieniu do innych wyrobów, których poziom kosztów własnych w minionym okresie z wyżej podanych przyczyn poważnie się podniósł.

W związku więc ze zmienionymi warunkami podstawa, na jakiej zbudowane były ceny surowców i materiałów pochodzących z importu, stała

¹⁴ Dane na podstawie „Monthly Bulletin of Statistics March 1955”.

się niesłuszna, wobec czego mnożnik importowy, na którym opiera się skala cen, musiał ulec rewizji.

Jak bardzo ceny np. wełny, bawełny, skóry i innych przestały wyrażać właściwą treść ekonomiczną, dowodzi struktura kosztów własnych odpowiednich gałęzi przemysłu, w których udział wymienionych surowców jest znacznie mniejszy, niż to wynika z roli uprzedmiotowionej pracy w tych gałęziach przemysłu.

W wyniku rewizji cen zbytu importowanych surowców zmianie uległy w szczególności ceny: wełny, bawełny, skór surowych. W ten sposób ceny te — jeśli się można tak wyrazić — będą odzwierciedleniem rzeczywistych kosztów importu. Zrozumiałe, że rewizja nie ograniczała się do mechanicznego podniesienia poziomu cen; przy okazji dokonano także ogromnej pracy w zakresie uporządkowania relacji pomiędzy cenami różnego rodzaju surowców włókienniczych (wełna, bawełna, juta itp.), a także pomiędzy cenami poszczególnych gatunków danego surowca. Jak pokazuje praktyka, dotychczasowe relacje pomiędzy cenami tych surowców nie sprzyjały oszczędnemu gospodarowaniu nimi. Więcej — niekiedy wręcz zachęcały do marnotrawstwa. Przy starych bowiem relacjach cen niektóre bardziej wartościowe surowce były tańsze.

Wadliwość tych cen hamowała w dużej mierze stosowanie włókien sztucznych, zastępujących lub miejscami nawet wypierających włókna naturalne.

Dla przykładu przytoczmy fakty niekorzystnego kształtowania się cen pomiędzy surowcami naturalnymi a sztucznymi: cena 1 kg argony wynosi 18 zł, a cena 1 kg włóczki wełnianej także 18 zł; cena 1 kg wipolanu wynosi 28 zł, gdy cena 1 kg wełny zgrzebnej wynosi 31,85 zł.

W tych warunkach przemysł wełniany nie był zainteresowany w stosowaniu włókien sztucznych, mogących dać oszczędności cennego importowanego surowca. Wzrost cen włókien naturalnych zmienił zdecydowanie ten niekorzystny układ, stwarzając jednocześnie bodźce do szerszego stosowania włókien sztucznych w produkcji.

Ze szczególną jaskrawością występuje cała nedorzecznosc relacji cen zbytu w zakresie skór surowych. Ceny te, ustalone bez uwzględnienia ich wpływu na produkcję, zaciążyły zwłaszcza na sytuacji przemysłu garbarskiego. Podstawowym brakiem tych cen była wadliwa relacja między cenami surowców importowanych a cenami analogicznych surowców krajowych oraz całkowicie błędne proporcje między cenami różnego rodzaju skór surowych.

I tak, ceny zbytu, po jakich przemysł garbarski nabywał od organizacji skupu skórę bydlęcą, były zróżnicowane w podobny sposób, co ceny skupu. Do cen skupu, po jakich państwo nabywa od chłopów skórę surową, dodawano jedynie marżę handlową i w ten sposób tworzone mechanicznie ceny zbytu. Dla przykładu podajemy niektóre ceny:

	Kl.	Cena skupu	Cena zbytu
1 kg skóry byków (wagi zielonej)	I	3,60	4,40
	II	3,30	4,00
	III	2,70	3,30
	IV	2,10	2,55
	V	1,50	1,85

Jeśli powyższa klasyfikacja cen jest nawet słuszna z punktu widzenia skupu, to bezkrytyczne jej przeniesienie do cennika zbytu przyczyniało się do niewłaściwego wykorzystywania skóry w przemyśle garbarskim. Często bowiem surowiec, nadający się do garbowania na wyższe gatunki skóry, posiada cenę równą, a nawet niższą niż ten, który mógł być przeznaczony na gorsze gatunki.

Przekształcając automatycznie ustalone ceny skupu, działające w sferze cyrkulacji towarów w ceny zbytu, których prawo wartości nie reguluje, powodujemy szereg wypaczeń w cenach. Np. cena zbytu 1 kg surowca bydlęcego wynosi 5,50 zł, gdy cena zbytu 1 kg skóry świńskiej wynosi 15 zł 24 gr, czyli prawie trzykrotnie więcej. Nie trzeba dodawać, że skóra cielęca jest bardziej wartościowym surowcem niż skóra świńska i w rzeczywistości wygarbowana skóra cielęca jest droższa niż skóra świńska. Te i tym podobne wypaczenia odbiły się ujemnie na ekonomice przemysłu garbarskiego.

Wzrost cen zbytu skór importowanych przy jednoczesnym obniżeniu cen zbytu skór nabywanych w kraju (np. skór świńskich) oraz właściwe zróżnicowanie cen powinny dodatnio oddziaływać na wyniki ekonomiczno-finansowe tej gałęzi przemysłu.

*

Zmiana stosowanego dotąd mnożnika walutowego pociąga za sobą nie tylko rewizję cen importowanych surowców, ale również importowanych gotowych wyrobów, zwłaszcza maszyn i urządzeń przeznaczonych na cele inwestycyjne.

Godny podkreślenia jest fakt, że zmiany w cenach nie dokonano przez mechaniczne stosowanie odpowiedniego mnożnika. Dla utrzymania zasady jednolitości cen wyrobów identycznych lub podobnych dokonano przełomu w dotychczasowej praktyce. Mianowicie ceny wyrobów importowanych ustala się w odpowiedniej relacji do cen analogicznych wyrobów produkowanych w kraju. Jedynie wtedy, kiedy dany wyrób pochodzi wyłącznie lub w przeważającej mierze z importu, ceny ustala się zgodnie z przyjętym mnożnikiem.

Ten sposób tworzenia cen nie tylko dokładniej odzwierciedli koszty importu, lecz będzie pozbawiony wad poprzednich cen artykułów importowanych, które w wielu wypadkach były niższe niż ceny analogicznych artykułów produkowanych w kraju. Nie trzeba dodawać, że poniekąd hamowało to proces ograniczania importu na rzecz produktów wytwarzanych w kraju.

*

Podstawowe zadanie reformy cen sprowadza się do likwidacji powstałej w ciągu ostatnich lat rozbieżności pomiędzy cenami środków produkcji a ich kosztami własnymi i do ustalenia właściwych proporcji pomiędzy cenami poszczególnych wyrobów. W następstwie tego — jak już mówiliśmy — zniknie uciążliwy system dotacji w wielu gałęziach przemysłu. Nie należy jednak bynajmniej wyciągać z tego wniosku, że zniesiony będzie system dotacji w ogóle.

Całkowita rentowność określonej gałęzi przemysłu nie wyklucza, ale przeciwnie, zakłada, że wchodzące w zakres tej gałęzi niektóre przedsię-

biorstwa będą nierentowne, a ich deficyt finansowy pokryje się z budżetu państwa. Są to zwłaszcza te przedsiębiorstwa, których poziom kosztów własnych przekracza średni dla danej gałęzi przemysłu poziom kosztów identycznej produkcji. Należy położyć specjalny nacisk na tę sprawę, gdyż wśród wielu działaczy gospodarczych panuje pogląd, jakoby obecna reforma cen miała zapewnić wszystkim bez wyjątku przedsiębiorstwom rentowność. Jest to pogląd błędny. Gdyby bowiem państwo — założmy — zechciało uczynić wszystkie przedsiębiorstwa rentownymi, musiałyby, wbrew wymogom prawa wartości, ustalać ceny na poziomie kosztów własnych najgorzej pracujących zakładów produkcyjnych. W konsekwencji tego stanu rzeczy zachowałibyśmy w gruncie rzeczy dawny system cen z wszystkimi jego błędami i dysproporcjami z tą tylko różnicą, że wszystko byłoby na opak. Cena przestałaby w tym przypadku spełniać w rachunku gospodarczym funkcję bodźca sprawiającego, że przedsiębiorstwa patrzą na nią jako na wyraziciela społecznie niezbędnych nakładów pracy.

Żaden system cen nie może — rzecz prosta — zlikwidować rzeczywistej nierentowności przedsiębiorstw. Aby uczynić je rentownymi, niezbędna jest likwidacja ich zacofania technicznego, organizacyjnego itp.; są to więc czynniki odnoszące się do sfery produkcji.

Prawidłowość nowego systemu cen na tym właśnie polega, że wykrywa i wyraźnie pokazuje techniczne i organizacyjne zacofanie przedsiębiorstw, a także wykrywa inne przyczyny nierentowności.

Państwo świadomie ustala niskie ceny niektórych produktów, aby rozszerzyć konsumpcję tych wyrobów; przedsiębiorstwa wytwarzające takie wyroby będą przejściowo nierentowne. Np. ceny niektórych nawozów sztucznych — jak już wspomniano — nie będą pokrywały kosztów własnych; stanowi to formę pomocy dla wsi. W tym wypadku nierentowność poszczególnych przedsiębiorstw podporządkowana jest wyższej zasadzie rentowności, pojętej szeroko z punktu widzenia społecznego.

Pomimo reformy cen będą istniały niektóre gałęzie przemysłu nierentowne. Będą to bądź nowe gałęzie przemysłu, w których procesy produkcyjne nie są dostatecznie opanowane, bądź też gałęzie przemysłu szczególnie pod względem technicznym zacofane, których poziom kosztów własnych przekracza społecznie niezbędne nakłady pracy.

W niektórych zaś gałęziach przemysłu wydobywczego — na skutek niekorzystnych warunków naturalnych — ceny ustalono poniżej kosztów własnych. Kopalnictwo rud żelaznych — mimo wzrostu cen rudy o 35% — okaże się w dalszym ciągu deficytowe, gdyż wydobywane rudy są stosunkowo ubogie.

Ustalenie cen rudy na poziomie kosztów własnych naszych kopalń pociągałoby za sobą niewspółmiernie wysokie ceny stali w stosunku do innych metali. Nie bez wpływu na kształtowanie się tych cen jest fakt decydującego udziału rud importowanych w ogólnej masie rud, zużywanych przez nasze hutnictwo. Ruda sprowadzana z zagranicy, zwłaszcza ze Związku Radzieckiego, jest z reguły tańsza niż własna. Mimo to zaopatrzenie naszego hutnictwa — ze zrozumiałych względów — musi się opierać na coraz bardziej rozszerzającej się własnej bazie surowcowej. Czy to oznacza, że musimy się pogodzić z tym stanem rzeczy i uważać nierentowność kopalni rud za trwałe zjawisko? Bynajmniej. Hutnictwo może podjąć szereg przedsięwzięć w kierunku wzbogacenia naszych rud i przejścia przy

wytapianiu surówki na tzw. kwaśny proces, co uczyni nasze rudy opłacalnymi.

To, że poszczególne nierentowne przedsiębiorstwa, a nawet całe gałęzie przemysłu jako nierentowne, mogą egzystować i produkować, stanowi najpełniejsze potwierdzenie faktu nieregulującej roli prawa wartości w naszej gospodarce. Jednakże okoliczność, iż prawo wartości oddziałuje na produkcję, wymaga, aby przedsiębiorstwa, w których nakłady indywidualne przekraczają społecznie niezbędne, były nierentowne.

*

Trudno w tej chwili powiedzieć, w jakiej mierze przeprowadzana reforma cen spełni pokładane nadzieje i zrealizuje założenia, które leżały u jej podstawy. Rzeczą przedwczesną byłoby również dokonywać oceny prawidłowości rewizji cen oraz eliminacji wszystkich sprzeczności, tkwiących w starym systemie cen.

Biorąc pod uwagę skalę nowej reformy, jej zasięg, obejmujący wszystkie dziedziny produkcji, można przypuścić, że w trakcie jej przeprowadzania nie ustrzeżono się pewnych błędów, że wiele spraw nie doczekało się jeszcze ostatecznego rozwiązania.

Jakiegokolwiek będą rezultaty, które dadzą się ocenić dopiero po pewnym okresie działania nowego systemu cen, jedno dziś wydaje się już pewne: w wyniku tej reformy zlikwiduje się setki dysproporcji w cenach, których efekt dotkliwie odczuwała nasza gospodarka.

Nowe ceny środków produkcji sprzyjać będą bez wątpienia oszczędności pracy społecznej w każdej dziedzinie działalności gospodarczej obniżeniu kosztów własnych produkcji. Przedsiębiorstwa nasze otrzymują u progu nowego planu 5-letniego system cen, który stworzy lepsze niż dotąd warunki dla walki o podniesienie ekonomicznych i finansowych wyników ich pracy.

O badaniu podstawowych proporcji w rozwoju produkcji socjalistycznej *

I

We wszelkich badaniach naukowych, również w analizie tempa rozwoju oraz proporcji w rozwoju produkcji, niezmiernie istotne znaczenie posiada zastosowanie prawidłowej metody badania. W dyskusji prowadzonej na ten temat na łamach „*Ekonomisty*” zarysowały się odrębne stanowiska metodologiczne. B. Minc oraz J. Pajestka, jako punkt wyjścia badania proporcji w rozwoju produkcji, przyjęli — moim zdaniem — analizę prawidłowości podziału produktu globalnego i dochodu narodowego.

J. Pajestka stwierdza przede wszystkim fakt, że pomiędzy proporcjami w produkcji i podziale zachodzi zgodność, korelacja. Z faktu tego wysnuł odpowiednie wnioski metodologiczne dotyczące badania proporcji w rozwoju produkcji: „Jakie metody przyjąć należy przy badaniu tempa wzrostu produkcji środków produkcji i przedmiotów spożycia? Zagadnienie to może być niewątpliwie prawidłowo rozwiązane przez badanie procesów socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej w ich całokształcie. Jeżeli potraktujemy je w oderwaniu — *stanie się ono absolutnie nierozwiązalne; dojdziemy jedynie do scholastycznych rozważań* (podkreślenie moje — W. S.). Wynika stąd zasadnicza teza metody — *procesy produkcji muszą być badane w ścisłym powiązaniu, w jedności z procesami podziału i zużycia produktu społecznego*“¹.

Zależności gospodarcze występujące w procesie reprodukcji społecznej między produkcją a podziałem są wzajemne: od proporcji w produkcji zależą proporcje w podziale, a zarazem od proporcji w podziale zależą proporcje w produkcji. „Postulat badania proporcji w rozwoju produkcji i w podziale produktu globalnego w ich ścisłym powiązaniu, w jedności — konkluduje J. Pajestka — nie jest jednak wystarczający. Powstaje tu drugi, niemniej istotny problem — co powinno stanowić punkt wyjścia“².

Ten punkt wyjścia J. Pajestka znajduje ostatecznie w podziale, podział bowiem wyraża potrzeby społeczne w zakresie wzrostu produkcji „badamy — pisze J. Pajestka — tendencje w rozwoju poszczególnych części produktu globalnego, mających różne przeznaczenie w procesie reprodukcji społecznej; wykrywamy w tym prawidłowości, a następnie zgodnie z tym określamy tendencje kształtowania się proporcji w rozwoju produkcji“³.

* Redakcja uważa szereg tez artykułu ob. W. Sadowskiego za dyskusyjne.

¹ J. Pajestka, *O tempie rozwoju produkcji środków produkcji i przedmiotów spożycia*, „*Ekonomista*” nr 3 1954, str. 273.

² Tamże, str. 273.

³ Tamże, str. 273.

Stanowisko to — o ile przedstawia ono metodę badania, a nie metodę wykładu — wydaje się niesłuszne.

Strukturę podziału określa w pełni struktura produkcji. Podział jest produktem produkcji — tylko wyniki produkcji mogą być przedmiotem podziału. Podział rozpatrywany jako *wynik* procesu produkcji, bezpośrednio i całkowicie od niej zależny — jest *podziałem produktów*.

Równocześnie jednak podział wywiera wpływ na produkcję. Wszelkie proporcje w produkcji mogą być zrealizowane jedynie wtedy, gdy zostanie zapewniony odpowiedni podział środków materialnych. Co więcej, punktem wyjścia wszelkich zmian proporcji w produkcji są odpowiednie zmiany w strukturze podziału. Ta strona zależności między podziałem a produkcją charakteryzuje podział jako *przesłankę* produkcji.

Nie oznacza to jednak, że podział stanowi samodzielny i równorzędny z produkcją moment procesu reprodukcji, ani — tym mniej — że określa on proporcje w rozwoju produkcji.

Podział rozpatrywany jako przesłanka procesu produkcji jest *podziałem czynników produkcji* — narzędzi produkcji i siły roboczej. Natomiast podział czynników produkcji zawarty jest w samym procesie produkcji — *jest sam momentem produkcji* (znajduje wyraz w jej strukturze).

Analiza zależności ekonomicznych między poszczególnymi fazami (momentami) procesu reprodukcji uwypukla dominację produkcji materialnej. Pełni ona w stosunku do podziału produktów rolę czynnika konstytuującego. Stąd kształtowanie się proporcji w rozwoju produkcji należy wyjaśnić szukając przyczyn *w samym procesie* produkcji, a nie w jego związkach z podziałem. Przy badaniu proporcji w rozwoju produkcji metodologicznie poprawnym punktem wyjścia *jest sama produkcja*.

Wobec zależności podziału od produkcji nie można wyjaśnić kształtowania się prawidłowych tendencji w podziale produktów szukając przyczyn w samym podziale. Udział poszczególnych elementów produktu i dochodu w produkcie globalnym i w dochodzie narodowym określa podział poprzez prawa rządzące rozwojem produkcji. Stąd punktem wyjścia w badaniach proporcji podziału powinna być analiza prawidłowości rządzących rozwojem produkcji. *Od produkcji do podziału — tak przedstawia się prawidłowa metoda badania proporcji w procesie reprodukcji.*

„Podział w najbardziej powierzchownym ujęciu — pisał Karol Marks — występuje jako podział produktów i dlatego *wyduje się* bardziej odległy od produkcji i *quasi* (jak gdyby) *niezależny od niej*. Zanim jednak podział stanie się podziałem produktów, jest on 1) podziałem narzędzi produkcji, 2) — co stanowi dalsze określenie tego samego stosunku — podziałem członków społeczeństwa pomiędzy różne rodzaje produkcji (podporządkowanie jednostek określonym stosunkom produkcji). Podział produktów jest w sposób oczywisty tylko następstwem tego podziału zawartego w samym procesie produkcji i określającego strukturę produkcji. Rozpatrywanie produkcji z pominięciem tego zawartego w niej podziału jest oczywiście częścią abstrakcją, gdy odwrotnie — z tym podziałem, stanowiącym od początku moment produkcji, *podział produktów dany jest sam przez się*”⁴ (wszystkie podkreślenia moje — W. S.). I dalej „Produkcja dominuje zarówno nad samą sobą w zasadzającym się na przeciwieństwie określeniu produkcji, jak nad innymi momentami. Od niej to proces rozpoczyna się

⁴ K. Marks, *Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej*, Warszawa 1955, str. 240.

za każdym razem od nowa. Że wymiana i konsumpcja nie mogą domino-
wać, jest jasne samo przez się. *To samo dotyczy podziału jako podziału
produktów.* Natomiast jako podział czynników produkcji *podział sam jest
momentem produkcji* (podkreślenia moje — W. S.). Określona produkcja
określa więc określoną konsumpcję, podział, wymianę, *określone stosunki
wzajemne pomiędzy tymi różnymi momentami*⁵.

Sformułowany powyżej postulat metodologiczny obowiązuje nie tylko
wtedy, gdy podział rozpatrujemy od strony materialnych podstaw rozwoju
produkcji społecznej, lecz także gdy rozpatrujemy go od strony społecz-
nych stosunków wytwarzania. Podział produktów zależy od podziału czyn-
nych gospodarczo narzędzi produkcji pomiędzy różne klasy społeczeństwa.
Określonym formom własności środków produkcji odpowiadają zawsze
określone formy podziału produktów. Stosunki produkcji określają sto-
sunki podziału.

„Podział — pisał K. Marks — sam jest produktem produkcji nie tylko
w sensie przedmiotu, to znaczy, że tylko wyniki produkcji mogą być przed-
miotem podziału, lecz również w sensie formy, to znaczy, że określony
sposób udziału w produkcji określa szczególne formy podziału, formę
uczestnictwa w podziale”⁶.

W pewnym etapie badania problemu proporcji w rozwoju produkcji
należy uwzględnić wpływ podziału produktów na proporcje w produkcji.
Charakter i wyniki tego oddziaływania są jednak określone przez wa-
runki produkcji: materialne (produktywność czynników produkcji, ich
struktura, naturalno-rzeczowa struktura produkcji) oraz społeczne (formy
własności środków wytwórczości).

*W realnym procesie reprodukcji społecznej produkcja dominuje nad
podziałem i ona powinna stanowić punkt wyjścia badań.*

Kryterium oceny przyjętej metody stanowią możliwości poznawcze,
jakie stwarza ona w konkretnych badaniach. Spróbujmy więc pod tym
kątem widzenia ocenić metodę, która na podstawie prawidłowości po-
działu nakazuje określać prawidłowości produkcji.

Rozpatrzmy kierunki, w jakich zdążać mogą badania proporcji w pro-
dukcji, gdy punktem wyjścia tych badań staje się podział.

Skoro podział wyraża prawidłowe tendencje w rozwoju produkcji,
przeto — znając charakter i kierunki powiązań gospodarczych między
produkcją i podziałem — można na podstawie ustalonych empirycznie
tendencji podziału odtworzyć ogólne tendencje rozwoju poszczególnych
działów produkcji. Materiału empirycznego może dostarczyć statystyka

⁵ K. Marks, *Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej*, Warszawa 1955, str. 243—244.

⁶ Tamże, str. 239. „Dlatego też — pisze dalej Marks — ekonomiści, jak Ricardo, którym się najczęściej zarzuca, że mają na uwadze tylko produkcję, określali wy-
łącznie podział jako przedmiot ekonomii, intuicyjnie bowiem upatrywali w formach
podziału najdokładniejszy wyraz ujmowania czynników produkcji w danym społec-
zeństwie” (str. 239). Dalej czyni Marks następującą jeszcze uwagę: „Ricardo, który
starał się ująć nowoczesną produkcję w jej określonej strukturze społecznej i jest
ekonomistą produkcji par excellence, właśnie dlatego stoi na stanowisku, że nie pro-
dukcja, lecz podział stanowi temat nowoczesnej ekonomii”. W innej pracy Marks,
krytykując poglądy Sismondiego, pisał, iż pragnąłby on „osłabić sprzeczności przez
ustalenie właściwego stosunku między dochodem a kapitałem, czyli między podziałem
a produkcją, nie rozumiejąc, że stosunki w dziedzinie podziału są jedynie stosunkami
produkcji sub alia specie” (K. Marks, *Teorie wartości dodatkowej*, wyd. ros., 1936,
t. III str. 39).

w postaci szeregów dynamicznych, przedstawiających wzrost poszczególnych elementów produktu globalnego i dochodu narodowego za szereg lat. W ten sposób można pokazać pewne ogólne tendencje w rozwoju produkcji, nie można jednak wyjaśnić przyczyn ich istnienia, ani stwierdzić, czy posiadają one obiektywnie prawidłowy charakter.

Istnieje inna jeszcze możliwość. Polega ona na ustaleniu prawidłowych tendencji podziału produktów nie na podstawie badań statystycznych, lecz przez analizę *potrzeb społecznych* w zakresie odtworzenia majątku produkcyjnego oraz wzrostu spożycia i akumulacji. Punkt ciężkości w badaniach przesuwają się tu raczej na dowód logiczny, wsparty znajomością określonych związków ekonomicznych, a dane statystyczne służą dla ilustracji, względnie weryfikacji wysnutych wniosków.

Wśród potrzeb społecznych, których uwzględnienie staje się w tych warunkach konieczne, należy rozróżnić potrzeby odtworzenia zużytych środków produkcji oraz potrzeby spożycia i akumulacji.

Określenie tych tendencji podziału produktów, które wiążą się z zaspokojeniem potrzeb odtworzenia, nie rozwiązuje problemu, zamyka bowiem rozważania w ramach reprodukcji prostej, nie stwarzając przy tym wystarczających przesłanek metodologicznych dla wyjaśnienia problemu. Na tym szczeblu abstrakcji, na którym Marks badał w II tomie „Kapitału” ramowe warunki reprodukcji, podstawowa trudność zarówno pod względem metodologicznym, jak i merytorycznym, polegała na sformułowaniu warunków reprodukcji prostej. Po rozwiązaniu tego zagadnienia sformułowanie warunków reprodukcji rozszerzonej nie nastroczało już poważniejszych trudności. Inaczej rzecz się przedstawia w analizie tempa rozwoju produkcji oraz obiektywnie niezbędnych proporcji między działem I i II. Ponieważ problem tempa jest *par excellence* problemem reprodukcji rozszerzonej, przeto podstawowa trudność w rozwiązaniu tego zagadnienia polega na wykryciu odpowiednich prawidłowości w procesie wzrostu i rozszerzenia produkcji materialnej. Stąd w badaniach tego problemu na pierwszy plan wysuwa się analiza potrzeb społecznych w zakresie akumulacji i wzrostu poziomu życiowego ludności, a więc analiza proporcji podziału dochodu narodowego na spożycie i akumulację.

Potrzeby społeczne, zanim znajdą wyraz w podziale produktów, muszą uprzednio zostać skonfrontowane z *obiektywnymi zależnościami procesu produkcji, wyrażającymi wspólne dla wszystkich formacji społecznych materialne podstawy rozwoju produkcji*. Wtedy, jako *obiektywne potrzeby* rozwoju produkcji społecznej, określają one *poprzez produkcję proporcje* podziału produktów i w proporcjach tych znajdują swój wyraz. Gdy potrzeby społeczne w zakresie akumulacji oraz spożycia rozpatruje się w oderwaniu od związków ekonomicznych, tkwiących w materialnych podstawach rozwoju produkcji społecznej jako bezpośrednio (z pominięciem produkcji) wyrażone w podziale produktów, brak jest jakiegokolwiek *obiektywnego kryterium* umożliwiającego ocenę, jakie proporcje w podziale są w danych warunkach gospodarczych obiektywnie prawidłowe⁷.

⁷ Uwzględnienie w podziale produktów potrzeb związanych ze wzrostem zużycia środków produkcji nie obiektywizuje samo przez się pojęcia potrzeb i nie upoważnia do przyjmowania podziału za punkt wyjścia dla określania prawidłowości w produkcji. Produkcja dominuje nie tylko nad innymi momentami procesu reprodukcji, lecz również nad samą sobą „w zasadzającym się na przeciwieństwie określeniu pro-

Tezę tę może zilustrować przegląd kryteriów, którymi posługuje się literatura przedmiotu w ocenie prawidłowości podziału w gospodarce socjalistycznej. Z reguły są one w mniejszym lub większym stopniu pozbawione obiektywnych momentów i nie wiążą zagadnienia podziału ze związkami ekonomicznymi zawartymi w materialnych podstawach produkcji społecznej.

Rozpowszechniony jest pogląd, że proporcje w podziale dochodu narodowego są prawidłowe wtedy, gdy zapewniają optymalną korelację spożycia i akumulacji. Teza ta w jej ogólnym sformułowaniu jest niewątpliwie słuszną. *Kiedy* jednak proporcje podziału zapewniają optymalną korelację? Na podstawie jakich kryteriów można to stwierdzić? Optymalna korelacja akumulacji i spożycia oznacza osiągnięcie optymalnego, w danych warunkach gospodarczych, poziomu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa i równoległe — optymalnego tempa wzrostu potencjału produkcyjnego kraju. Gdzie szukać jednak ściśle *obiektywnych* kryteriów oceny, że takie właśnie, a nie inne, proporcje w podziale dochodu narodowego w *danych* warunkach gospodarczych są *prawidłowe*, tzn. zapewniają optymalną realizację obu tych celów?

Rozpowszechniony jest również pogląd, że proporcje w podziale dochodu narodowego są prawidłowe wtedy, gdy odpowiadają wymogom podstawowego ekonomicznego prawa socjalizmu. Również i ten pogląd, w jego ogólnym sformułowaniu, jest niewątpliwie słuszny. Jednakże i tu wyłania się trudność związana z ustaleniem obiektywnych kryteriów umożliwiających stwierdzenie, jakie proporcje w danych warunkach gospodarczych są prawidłowe, tzn. w maksymalnym stopniu odpowiadają wymogom tego prawa. Oczywiście w przypadku, gdy poziom życiowy ludności wzrasta bardzo powoli, względnie obniża się, co wywołuje z kolei szereg dalszych, zdecydowanie ujemnych zjawisk gospodarczych i społecznych, — naruszenie wymogów podstawowego prawa i zwichnięcie proporcji w podziale dochodu narodowego staje się niewątpliwe. Czy stwierdzenie tego faktu może jednak świadczyć o znajomości wymogów podstawowego prawa ekonomicznego w sferze podziału? To tylko pogwałcone, obiektywnie działające prawo ekonomiczne *samo* daje znać o sobie i z ślepą bezwzględnością prawa przyrody zmusza nas do uwzględnienia jego wymogów. Dziecko, gdy włoży rękę w kontakt elektryczny i zostaje porażone prądem, — wycofuje ją czym prędzej. Czy udowadnia ono tym swoją znajomość mechanizmu działania praw przyrodniczych? Nawet gdy weźmiemy pod uwagę wypadki mniej jaskrawego naruszania wymogów praw ekonomicznych i uwzględnimy możliwość ustalania w tych warunkach, w oparciu o intuicję i doświadczenie gospodarze, pewnych ocen w sprawie proporcji podziału, to i ta poprawka nie rozstrzyga podstawowego problemu, a jedynie modyfikuje nieco sposób jego postawienia — gdzie bowiem szukać obiektywnych i ściślejszych kryteriów błędu i poprawności w proporcjach podziału, *obiektywnych mierników odchylenia od proporcji prawidłowych* dla danych warunków gospodarczych?

Prawidłowość ekonomiczna wyraża obiektywnie istniejące istotne związki przyczynowe między zjawiskami gospodarczymi. Zadania polegające na ujawnianiu związków przyczynowych oraz formułowaniu ich

dukcji", to jest — nad konsumpcją produkcyjną (zużyciem produkcyjnym). W realnym procesie reprodukcji rozszerzonej potrzeby wzrostu zużycia produkcyjnego ulegają obiektywizacji identycznie jak potrzeby wzrostu konsumpcji.

w sposób najbardziej ogólny wiązać się organicznie z zadaniami dalszego wzbogacania i konkretyzacji wiedzy o związkach znanych jedynie w ogólnej postaci. Jeśli podział produktów, zależny od produkcji materialnej i określany przez nią, traktujemy jako autonomiczny moment procesu reprodukcji — *nie jesteśmy w stanie skonkretyzować najbardziej istotnych związków przyczynowych, które on wyraża*. Nie jesteśmy więc w stanie ściśle przedstawić prawidłowości podziału. Z tego — jako już skutek wtórny — rodzi się brak możliwości ustalania obiektywnych i ścisłych kryteriów oceny prawidłowego charakteru proporcji w podziale. Związki przyczynowe oraz kryteria zastępują wówczas obficie nagromadzone oderwane pojęcia oraz — słuszne wprawdzie — lecz bardzo ogólne sformułowania. Potrzeba istnienia takich sformułowań jest niewątpliwa. Są one potrzebne dla rozwiązywania bardzo ogólnych zagadnień, dla generalnych ocen, muszą być jednak w oparciu o dalsze badania konkretyzowane i dostosowywane do konkretnych potrzeb i zadań. W przeciwnym razie zatracą się równowaga pomiędzy nimi a rzeczywistością. Ogólne sformułowania przekształcają się w ogólniki i zyskują samoistny byt oraz rozwój, w którym kierują się nie rzeczywistą logiką faktów, lecz własną, niezależną od rzeczywistości logiką słów⁸.

Tak przedstawia się sprawa możliwości poznawczych, jakie stwarza metoda, która proporcje w rozwoju produkcji nakazuje określać wyłącznie na podstawie prawidłowości podziału. Stwarza ona trudności nie do przezwyciężenia już na wstępie badań. Stąd przy oparciu badań prawidłowości w rozwoju produkcji wyłącznie na prawidłowościach podziału może zrodzić się pogląd, że problem jest w ogóle nierozwiązalny na płaszczyźnie badań naukowych lub też, że określone gotowe rozwiązania należy przyjąć jako pewnik. Oba te (zbieżne zresztą w ostatecznym wyniku) stanowiska znalazły swój wyraz w literaturze przedmiotu.

W ekonomii burżuazyjnej rozpowszechniony jest pogląd, że w gospodarce socjalistycznej proporcji podziału dochodu narodowego nie kształtuje żadna obiektywna prawidłowość. „Decyzja o tym, ile będzie się inwestowało, posiada zawsze charakter polityczny”⁹. W myśl tych poglądów politycznie tylko, a nie ekonomicznie, zdeterminowana jest więc podstawowa decyzja w zakresie podziału dochodu narodowego na spożycie i akumulację. Podejmuje ją państwo kierując się ogólną oceną celowości polityczno-gospodarczej określonego tempa rozwoju gospodarki narodowej, oceną opartą w zasadzie o przesłanki pozaekonomiczne (sytuacja międzynarodowa, postulowany termin osiągnięcia powszechnego dobrobytu i związane z tym preferencje w zakresie rozdziału ciężarów industrializacji pomiędzy pokolenia itp.). Proporcje w rozwoju produkcji socjalistycznej kształtuje więc — zdaniem burżuazyjnych ekonomistów — wola państwa.

Spotyka się również inne jeszcze stanowisko. Skoro trudno rozwiązać jakiś problem, wygodniej niekiedy określone, gotowe jego rozwiązanie

⁸ W zakresie filozofii swoiste prawa tego szczególnego ruchu świetnie opisał Hegel. Co więcej — potraktował je serio. Zaś w literaturze pięknej — w sposób bardziej już „profański” — wyraził je Goethe: „wo Begriffe fehlen, da stellt zur rechten Zeit ein Wort sich ein” (J. W. Goethe, *Faust*).

⁹ A. Lerner, *The Economics of Control* New York 1947, str. 363. Pogląd ten podzielają również inni ekonomiści burżuazyjni zajmujący się problematyką gospodarki socjalistycznej — E. Barone, L. Mises, F. A. Hayek i in.

uznać jako aksjomat. Skoro np. szybsze tempo wzrostu działu I jest aksjomatem (tj. twierdzeniem, które przyjmuje się bez dowodu), kwestia metody badania tego problemu, poszukiwania odpowiedniego punktu wyjścia, badania prawidłowości podziału itp. staje się bezprzedmiotowa. To „upraszcza” niewątpliwie zagadnienie, a zwłaszcza zwalnia od konieczności wysiłku umysłowego. Wydaje się jednak, że wprowadzanie aksjomatów do nauk społecznych, a w szczególności do ekonomii politycznej, jest przedsięwzięciem ryzykownym, jak wszelka zresztą przesadna kreacja aksjomatów.

W proporcjach podziału wyrażone są obiektywne potrzeby wzrostu produkcji. O prawidłowych tendencjach w rozwoju poszczególnych części produktu globalnego i dochodu narodowego nie możemy więc nic ścisłego powiedzieć, jeśli uprzednio nie wykryjemy obiektywnych prawidłowości kształtujących proporcje w rozwoju produkcji. Ponieważ podstawowe prawo ekonomiczne w jego ogólnym sformułowaniu nie daje nam jeszcze poglądu o *konkretnych* związkach gospodarczych procesu reprodukcji, należy badać *mechanizm funkcjonowania* tego prawa. Natomiast mechanizm jego funkcjonowania w *sferze podziału* można wyjaśnić jedynie wtedy, gdy uprzednio wyjaśni się jego funkcjonowanie w *sferze produkcji materialnej*. Podobnie zasada optymalnej korelacji akumulacji i spożycia, może być, jako zasada podziału dochodu narodowego, wyrażona kategoriami ściśle określonych związków ekonomicznych tylko wtedy, gdy uprzednio zostanie wyjaśniona na gruncie produkcji materialnej jako zasada optymalnych proporcji w rozwoju produkcji. *Wszystkie zjawiska gospodarcze i prawidłowości ekonomiczne, występujące w podziale produktów, mogą być wyczerpująco wyjaśnione i ściśle sformułowane jedynie wtedy, gdy uprzednio zostaną wyjaśnione jako prawidłowości produkcji.*

Metoda, która zaleca określanie proporcji w produkcji na podstawie proporcji podziału, nie doprowadzi do ujawnienia żadnych prawidłowości w produkcji, bo nie może wyjaśnić żadnych prawidłowości *w samym podziale*. Przyjęcie tej metody w badaniach jest równoznaczne z próbą rozwiązania problemu przy pomocy takiego narzędzia, którego uzyskanie staje się możliwe dopiero wtedy, gdy cel badań został już osiągnięty. Przedstawiona powyżej metoda jest więc błędna, a jej wartości poznawcze — znikome.

Zarówno B. Minc jak i J. Pajestka w analizie *konkretnych* zagadnień reprodukcji nie przestrzegali sformułowanej przez siebie na wstępie metody, której założenia zostały wyżej skrytykowane. Toteż w pewnym sensie można mówić nie o jednej, lecz o dwóch metodach — o tej, która została sformułowana, i o tej, która została zastosowana w konkretnych badaniach.

Analizując zagadnienia związane z odtworzeniem majątku produkcyjnego (trwałego i obrotowego) J. Pajestka najpierw rozpatrzył realne procesy zużycia środków i przedmiotów pracy w procesie produkcji, a dopiero na podstawie ujawnionych tu prawidłowości wyciągnął wnioski dotyczące tendencji kształtowania się części produktu globalnego przeznaczonej na restytucję. Rozważania J. Pajestki w tym przedmiocie zawierają cały szereg słusznych i cennych wniosków¹⁰. Ich sformułowanie jest nie-

¹⁰ J. Pajestka, *O tempie rozwoju produkcji środków produkcji i przedmiotów spożycia*, „*Ekonomista*” nr 3 1954, str. 276—278, 282—288.

wątpliwą zasługą tej metody, którą autor zastosował, lecz bynajmniej nie tej, którą sformułował na początku swego artykułu.

Decydujące znaczenie posiadały jednak rozważania autora poświęcone zagadnieniom reprodukcji rozszerzonej.

W poszukiwaniu obiektywnego uzasadnienia szybszego wzrostu produkcji środków produkcji autor odwołał się do produkcji biorąc pod uwagę następujące momenty: konieczność zapewnienia wysokiego tempa wzrostu produkcji oraz konieczność oszczędzania pracy żywej¹¹. Od wpływu tych czynników uzależnił również wzrost akumulacji.

Uwzględnienie w tym kontekście wpływu oszczędzania pracy żywej staje się zrozumiałe na tle przeprowadzonej uprzednio przez autora analizy stosunku majątku trwałego do produkcji. Mimo iż z analizy tej autor — w moim przekonaniu — nie wysnuł innych jeszcze wniosków, również posiadających istotne znaczenie dla badania proporcji, te wnioski, które zostały przez niego sformułowane, zawierają bez wątpienia obiektywną (choć nie wystarczającą jeszcze) przesłankę szybszego wzrostu produkcji środków produkcji.

Natomiast wpływ czynnika tempa nie został — w moim przekonaniu — zanalizowany z dostateczną wnikliwością oraz wszechstronnością, mimo iż autorowi również tutaj udało się sformułować ciekawe i cenne dla dalszych badań problemu wnioski¹². Czynniki ten — w ujęciu J. Pajestki — zbyt mało jeszcze sam zawiera momentów obiektywnych, aby z kolei mógł służyć do obiektywnego uzasadnienia proporcji w rozwoju produkcji. Stąd w równej mierze tempo stanowi uzasadnienie tych proporcji, jak i odwrotnie — wzrost akumulacji jest uzasadnieniem tempa.

Niedostateczną obiektywizacją czynnika tempa (oraz pominięciem innych jeszcze obiektywnych czynników kształtujących proporcje w rozwoju produkcji) należy — jak się wydaje — tłumaczyć fakt, iż wykład w tej części artykułu J. Pajestki nie odzwierciedla adekwatnie toku myśli autora. Z kontekstu wynikało bowiem, że autor miał na względzie tempo, a więc czynnik związany z produkcją, tymczasem formułując zagadnienie posługiwał się on kategoriami podziału — mówił o wpływie akumulacji. Co rośnie szybciej, dochód narodowy czy akumulacja? — oto problem, który zadecydować miał o wyjaśnieniu kształtowania się proporcji między działem I i II.

Ponieważ wzrost udziału akumulacji w dochodzie narodowym nie został, moim zdaniem, wystarczająco uzasadniony wpływem czynników obiektywnych, podstawowa w danym kontekście teza autora, polegająca na stwierdzeniu, iż: „W rozwoju gospodarki socjalistycznej — jeśli rozpatruje się dłuższe okresy czasu — występuje *szybszy wzrost akumulacji niż dochodu narodowego* (a zatem szybszy wzrost akumulacji niż konsumpcji)“¹³ — pozostała *nie udowodniona*.

II

W rozpatrywanych powyżej kwestiach metodologicznych odmienne stanowisko zajął M. Pohorille w artykule *O prymacie produkcji środków produkcji w stosunku do produkcji środków konsumpcji*. Wysunął on tezę,

¹¹ J. Pajestka, *O tempie rozwoju produkcji środków produkcji i przedmiotów spożycia*, „Ekonomista” nr 3 1954, str. 293.

¹² Tamże, zwłaszcza str. 289—290, a także str. 291—293.

¹³ Tamże, str. 293.

że badając stosunek między działem I i II należy wychodzić nie z podziału produktu społecznego, lecz z prawidłowości rozwoju produkcji. „Przyjęcie przeciwnego punktu wyjścia — pisze autor — „jest metodologicznie fałszywe i musi prowadzić do woluntarystycznych wniosków“¹⁴. Problem powinien być postawiony zdaniem autora następująco: „jak powinny się kształtować proporcje między produkcją środków produkcji i produkcją środków konsumpcji, aby zapewnić warunki rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej?“¹⁵.

Zgodnie z tymi założeniami M. Pohorille usiłował przenieść rozważania poświęcone centralnemu problemowi dyskusji w sferę produkcji i przywrócić jej tym samym należne miejsce w badaniach tego problemu.

Tok rozumowania M. Pohorillego jest następujący:

Konsekwencją postępu technicznego oraz niezbędną przesłanką szybkiego wzrostu wydajności pracy jest stały wzrost stosunku $\frac{C}{V}$. Stosunek ten stanowi miernik uzbrojenia technicznego żywej pracy¹⁶. „Przeważający rozwój działu I wynika z konieczności nieprzerwanego wzrostu uzbrojenia technicznego żywej pracy (wzrostu stosunku $\frac{C}{V}$)...“¹⁷.

Rozumowanie to wzbudza szereg poważnych wątpliwości.

Przede wszystkim warto zastanowić się, co oznacza stosunek $\frac{C}{V}$. „Stosunek jednak *pracy uprzedmiotowionej do żywej, masa środków produkcji przypadających na robotnika* (podkreślenie moje — W. S.) jest również w ustroju socjalistycznym podstawowym wskaźnikiem charakteryzującym stopień rozwoju techniki“¹⁸ — pisze autor o stosunku $\frac{C}{V}$. Powstaje pytanie, czy autor ma na myśli wartości czy wielkości realne? Zaakcentowanie tego momentu i wyodrębnienie odpowiednich wątków w rozumowaniu jest konieczne chociażby ze względu na rozbieżność szeregów dynamicznych charakteryzujących, zachodzące w czasie, zmiany ilościowe volumenu masy oraz volumenu wartości. W analizie tempa i proporcji aspekt ilościowy badanych zjawisk posiada przecież istotne znaczenie. Załóżmy więc (do czego upoważnia tekst artykułu M. Pohorillego), że w danym kontekście wielkość $\frac{C}{V}$ oznacza masę środków produkcji, przypadających na robotnika. Ponieważ w badaniu tempa rozwoju produkcji stosunek ten interesuje nas przede wszystkim jako proces, nadmienimy, że przeciętna płaca, przypadająca na jednego robotnika w okresie przyjętym jako podstawowy, przy niezmienniej długości dnia roboczego, pełni w pomiarze dynamiki „v“ podobną rolę, jak ceny okresu podstawowego w pomiarze dynamiki „c“. Tak więc można przyjąć, że dynamika „c“ przedstawia wzrost masy fizycznych środków produkcji, a dynamika „v“ wzrost zatrudnienia robotników.

¹⁴ M. Pohorille — *O prymacie produkcji środków produkcji w stosunku do produkcji środków konsumpcji*, „Ekonomista” nr 3 1955, str. 54.

¹⁵ Tamże, str. 53.

¹⁶ Tamże, str. 56.

¹⁷ Tamże, str. 57.

¹⁸ Tamże, str. 56.

Stosunek $\frac{C}{V}$, tj. masa środków produkcji przypadająca na robotnika, wyraża — według opinii M. Pohorillego — uzbrojenie techniczne żywej pracy i jest jego miernikiem. Wydaje się, że pogląd ten jest nieścisły. Zaciera on zupełnie oczywiste, a zarazem niezmiernie istotne różnice między środkami i przedmiotami pracy uwarunkowane odmienną ich rolą w procesie produkcji. Jak wiadomo, przedmioty pracy stanowią w zasadzie jedynie bierne tworzywo przekształcane przez producenta zgodnie z jego zamierzeniami. W przeciwieństwie do przedmiotów pracy środki pracy pełnią w produkcji aktywną rolę przewodników oddziaływania producenta na przedmiot pracy. Od ilości oraz poziomu technicznego środków pracy zależy siła i efektywność tego oddziaływania. Nie masa środków produkcji, lecz *masa środków pracy przypadających na robotnika charakteryzuje poziom technicznego uzbrojenia żywej pracy*.

Skoro więc mowa o technicznym uzbrojeniu żywej pracy, należy wielkość „c” w stosunku $\frac{C}{V}$ rozumieć nie jako środki produkcji, lecz jako środki pracy czynne w procesie produkcji w ciągu danego okresu. Uzbrojenie techniczne żywej pracy wyraża *masa czynnych w procesie produkcji środków pracy przypadających na jednego robotnika*. Stosunek $\frac{C}{V}$ wyrażający techniczne uzbrojenie żywej pracy można więc przedstawić jako $\frac{m}{V}$ gdzie wielkość „m” oznacza masę produkcyjnego majątku trwałego. Wyłącznie tym stosunkiem posługuje się statystyka ekonomiczna przy ocenie uzbrojenia technicznego żywej pracy.

Po ustaleniu o jakie wielkości ekonomiczne tu chodzi, zwróćmy uwagę na inną kwestię.

Jest rzeczą oczywistą, że poziom uzbrojenia technicznego żywej pracy musi stale wzrastać. W przeciwnym razie nie byłby możliwy stały wzrost wydajności pracy. *Z konieczności wzrostu uzbrojenia technicznego żywej pracy wynika — według M. Pohorillego — szybszy rozwój działu I*. Czy jednak przesłanka w postaci stwierdzenia konieczności wzrostu uzbrojenia technicznego żywej pracy (*jedyna przesłanka, na której autor oparł tezę o konieczności przeważającego wzrostu produkcji środków produkcji*) jest wystarczająca dla wyprowadzenia *jakiegokolwiek* w ogóle wniosku w sprawie tempa oraz proporcji w rozwoju produkcji?

W procesie produkcji społecznej wytwarza się środki produkcji i przedmioty spożycia. Jeśli masa środków pracy przypadających na jednego robotnika stale wzrasta, to jednocześnie wzrasta systematycznie poziom wydajności pracy w tych procesach wytwórczych, w których środki pracy są wykorzystywane. Jeśli więc w związku ze stałą koniecznością podnoszenia poziomu technicznego uzbrojenia żywej pracy szybko musi rozszerzać się aparat produkcyjny i szybko wzrasta produkcja środków pracy, to któż nam zaręczy, że w wyniku wzrostu wydajności pracy w *miejscu zastosowania wytworzonych środków pracy*, a więc również w *produkcji przedmiotów spożycia, produkcja nie wzrasta tam równie szybko lub jeszcze szybciej?*

W celu nagromadzenia wystarczających przesłanek do wnioskowania o tempie produkcji środków produkcji w porównaniu z tempem produkcji

przedmiotów spożycia należy obok wzrostu *masy środków pracy przypadających na jednego robotnika uwzględnić również wzrost masy gotowych produktów, przypadających na robotnika* w wyniku podniesienia poziomu technicznego uzbrojenia żywej pracy. Dopiero *porównanie obu tych stron* procesu wzrostu wydajności pracy — jego przesłanek i rezultatów — pozwala wnioskować o tempie oraz proporcjach w rozwoju produkcji.

Z samego stwierdzenia konieczności stałego wzrostu uzbrojenia technicznego żywej pracy wynika jedynie tautologiczny wniosek, że masa środków pracy przypadających na jednego robotnika musi powiększać się. Teza ta nie stwarza natomiast żadnych przesłanek dla porównywania tempa wzrostu produkcji w dziale I i II, nie pozwala na sformułowanie absolutnie żadnego wniosku w sprawie prymatu produkcji środków produkcji.

Wobec tego należy stwierdzić, iż w rozumowaniu M. Pohorillego istnieją poważne braki: autor sformułował punkty wyjściowe i... gotowe rozwiązanie, brakuje jednak ogniw pośrednich w wvodu. Postarajmy się odtworzyć te brakujące ogniwa. Przede wszystkim należy *postawić sam problem*, tj. sformułować zagadnienie, od rozstrzygnięcia którego autor bezpośrednio uzależnił ostateczny wynik.

Założyliśmy uprzednio konieczność stałego podnoszenia poziomu uzbrojenia technicznego pracy. Znajduje to wyraz we wzroście stosunku $\frac{m}{v}$. Praca lepiej uzbrojona staje się bardziej wydajna. W jednostce czasu więcej przetwarza ona przedmiotów pracy i więcej wytwarza produktów gotowych. To z kolei znajduje wyraz we wzroście stosunku $\frac{p}{v}$ gdzie „p” oznacza masę produktów wytworzonych w ciągu pewnego okresu czasu. Wzrost stosunku $\frac{m}{v}$ jest przesłanką wzrostu wydajności pracy, a wzrost stosunku $\frac{p}{v}$ jego następstwem i wyrazem. Dla wysnucia wniosków w sprawie tempa rozwoju oraz proporcji w rozwoju produkcji ważne jest rozstrzygnięcie, który z przedstawionych powyżej stosunków wzrasta szybciej — $\frac{m}{v}$ czy $\frac{p}{v}$. Innymi słowy, co rośnie szybciej — uzbrojenie techniczne robotników, czy wydajność ich pracy; masa środków pracy przypadających na jednego robotnika, czy masa wyprodukowanych przezeń w jednostce czasu wyrobów gotowych?

Stosunek $\frac{m}{v}$ do $\frac{p}{v}$ daje w wyniku $\frac{m}{p}$. Ostatecznie więc pytanie brzmi: *co rośnie szybciej: produkcyjny majątek trwały, czy produkt globalny?* Od rozstrzygnięcia tego zagadnienia uzależnił M. Pohorille rozwiązanie problemu proporcji między działem I i II.

Wprawdzie autor stwierdza, że: „przeważający rozwój działu I wynika z konieczności nieprzerwanego wzrostu uzbrojenia technicznego żywej pracy (wzrostu stosunku $\frac{c}{v}$)...¹⁹. Stosunek $\frac{m}{p}$ nie jest oczywiście identyczny

¹⁹ M. Pohorille, O prymacie produkcji środków produkcji w stosunku do produkcji środków konsumpcji, „Ekonomista” nr 3 1955, str. 57.

ze stosunkiem $\frac{c}{v}$. Dalsze wywody artykułu upoważniają jednak do wyciągnięcia wyżej przytoczonego wniosku.

Omawiając proporcje podziału produktu globalnego autor podaje na str. 62—65 przykład oparty o umowne wielkości liczbowe. Szata liczbową uściśliła siłą rzeczy tok rozumowania autora; rzucając pewne światło na te ogniwa, które uprzednio w analizie prawidłowości produkcji nie zostały uwzględnione. Z dokładnego przestudiowania wspomnianego przykładu wynikają następujące wnioski.

W całym artykule autor unika podziału środków produkcji na środki pracy i przedmioty pracy, co jest — w moim przekonaniu — jednym z podstawowych niedociągnięć metodologicznych opracowania. Natomiast we wspomnianym przykładzie podział taki przeprowadzono i przedstawiono odrębnie dynamikę środków pracy oraz przedmiotów pracy. Obliczenie przeprowadzone przez autora w cenach niezmiennych wskazuje na obniżkę fizycznego zużycia przedmiotów pracy na jednostkę produktu, czyli na *szybsze tempo wzrostu produkcji globalnej niż produkcji przedmiotów pracy*. Podobne obliczenie przeprowadzone przez autora w stosunku do środków pracy wykazuje zjawisko odwrotne — *wzrost fizycznego ich zużycia na jednostkę produktu i szybsze tempo wzrostu produkcji środków pracy w porównaniu z całą produkcją* (w cenach niezmiennych). Mówiąc zatem o wzroście masy środków produkcji przypadających na jednostkę produktu autor miał na względzie *wzrost masy środków pracy*.

Tak więc, sądzić można, że rozumowanie autora przebiegało (względnie musiałoby przebiegać z uwagi na charakter końcowych wyników) jak następuje:

Z działania obiektywnych praw ekonomicznych wynika konieczność szybszego wzrostu technicznego uzbrojenia żywej pracy (wzrostu stosunku $\frac{m}{v}$). Uzbrojenie techniczne żywej pracy (mierzone przy pomocy $\frac{m}{v}$)

wzrasta szybciej niż jej wydajność (mierzona przy pomocy $\frac{P}{v}$). *Produkcyjny majątek trwały wzrasta więc szybciej niż produkcja. Wynika z tego przeważający (szybszy niż działu II) rozwój działu I.*

Przykład liczbowy, przytoczony przez autora, pozwolił ustalić ostateczne przesłanki, w oparciu o które sformułował on wnioski w sprawie tempa wzrostu działu I. Autor podkreślił wprawdzie, że przytoczonych schematów i obliczeń nie traktuje jako dowodu, że *rzeczywiste procesy* (podkreślenie moje — W. S.) przebiegają w gospodarce narodowej właśnie w ten sposób, jak ilustrują to schematy, a nie inaczej²⁰. To zastrzeżenie jest niewątpliwie słuszne. Natomiast przytoczone schematy i obliczenia można traktować jako obiektywny dowód określonego kierunku *rozumowania autora*. Ten właśnie kierunek starałem się odtworzyć.

Słuszne zastrzeżenie autora co do siły dowodowej przytoczonych przez niego schematów i obliczeń nie przekonywa jednak, że można w ogóle zrezygnować tu z przeprowadzenia wszelkiego dowodu. Dowód taki powinien być przeprowadzany *poza schematami i obliczeniami i niezależnie od nich*. Jeśli szybszy wzrost działu I produkcji społecznej tłumaczy się stałym wzrostem masy środków pracy przypadających na jednostkę pro-

²⁰ M. Pohorille, O prymacie produkcji środków produkcji w stosunku do produkcji środków konsumpcji, „Ekonomista” nr 3 1955, str. 64.

duktu, należało udowodnić, że rzeczywiście produkcyjny majątek trwały wzrasta zawsze szybciej aniżeli produkcja.

Autor jednak przystąpił do analizy proporcji podziału (to zagadnienie ilustrują bowiem schemat i obliczenia) z gotowymi już tezami dotyczącymi dynamiki środków pracy i przedmiotów pracy. W ten sposób to, co wymagało uprzedniego udowodnienia w analizie produkcji, zostało wprowadzone do analizy podziału *a priori*. Korzystając z tego można było z kolei odtworzyć na podstawie obliczeń dotyczących podziału brakujące ogniwa toku rozumowania autora i jaśniej postawić problem. Ponieważ masa przedmiotów pracy rośnie wolniej niż masa produkcji, przeto proporcje między działem I i II zależą od tego, jak kształtuje się tempo wzrostu produkcyjnego majątku trwałego w porównaniu z tempem wzrostu produkcji globalnej. Jeśli więc produkcyjny majątek trwały wzrasta szybciej niż produkcja — dział I rośnie szybciej niż dział II. Czy jednak zależność ta występuje rzeczywiście w tak prostej postaci?

III

Zależności między produkcyjnym majątkiem trwałym a produkcją w ujęciu statycznym przyjmują postać zależności pomiędzy *masą* majątku a masą produkcji, zaś w ujęciu dynamicznym występują w formie zależności *między tempem* wzrostu fizycznych rozmiarów majątku, a tempem wzrostu fizycznych rozmiarów produkcji. Co rośnie szybciej — fizyczne rozmiary majątku, czy fizyczne rozmiary produkcji?

Rozpatrzmy ten problem przede wszystkim od strony związków technologicznych występujących w procesie produkcji. W toku tego procesu przedmioty pracy tworzą stopniowo substancję gotowych produktów. Inaczej zachowują się środki pracy. Jedynie ich wartość stopniowo i w miarę zużycia przenosi się na produkt, natomiast przez cały okres ich użytkowania w procesie technologicznym zachowują one w stosunku do produktów gotowych samoistny byt fizyczny. Nie zespalają się z nimi w żadnej formie, nie tworzą ich substancji, przez cały okres użytkowania zachowują swą pierwotną formę użytkową, swoje początkowe kształty i postać. Wynika stąd nader istotny wniosek. Tempo wzrostu masy przedmiotów pracy czynnych w procesie wytwarzania w zasadzie *musi* być w wyższym stopniu *zbieżne* z tempem narastania masy gotowych produktów niż tempo wzrostu środków pracy czynnych w procesie produkcji. Fizyczne rozmiary produkcyjnego majątku trwałego mogą wzrastać nie tylko wolniej, ale w przeciwieństwie do przedmiotów pracy — także i szybciej niż masa produkcji. Obiektywne związki technologiczne procesu pracy nie narzucają stosunkowi majątku trwałego do produkcji tych względnie sztywnych ram, w jakich kształtuje się stosunek przedmiotów pracy (produkcyjnego majątku obrotowego) do produkcji. Proporcje między produkcyjnym majątkiem trwałym a masą produkcji mają o wiele bardziej skomplikowany charakter niż te, które występują między przedmiotami pracy i masą produktów gotowych.

Stosunek między masą majątku trwałego czynnego w produkcji w ciągu określonego czasu a masą produkcji, która może być w tym czasie uzyskana, zależy od stopnia rozwoju techniki i technologii wytwarzania i zmienia się wraz z postępem technicznym. Powstaje przeto pytanie, czy problem kształtowania się stosunku między produkcyjnym majątkiem

trwałym a produkcją może być w ogóle rozstrzygnięty na płaszczyźnie rozważań *ekonomicznych*. Niewątpliwie tak — w tej mierze oczywiście, w jakiej zagadnienia techniczne mogą być i są rozstrzygane na gruncie teorii ekonomii i w polityce gospodarczej.

Gdyby założyć, iż postęp techniczny dokonuje się autonomicznie, tj. niezależnie od przesłanek ekonomicznych i konkretnych potrzeb *gospodarczych*, należałoby w rozważaniach teoretyczno-ekonomicznych wprowadzać go do rozumowania zawsze jako datę, a w praktyce gospodarczej rola ekonomisty ograniczałaby się do obliczania efektów ekonomicznych, uzyskiwanych w wyniku zastosowania określonych osiągnięć technicznych. Rzeczywistość uprawnia co najwyżej do ustalenia *względnej autonomiczności* postępu technicznego. Polega ona na tym, że nowe osiągnięcia techniczne mogą powstać jedynie w nawiązaniu do istniejącego już dorobku technicznego i naukowo-technicznego, na gruncie już istniejących określonych możliwości technologicznych przemysłu dóbr inwestycyjnych. Również wpływ przypadkowych w pewnej mierze czynników, przesądzających kwestię konkretnego momentu pojawienia się poszczególnych indywidualnych usprawnień, nowych procesów technologicznych, wynalazków itp., nadaje rozwojowi postępu technicznego względnie autonomiczny charakter.

O długofalowych *kierunkach postępu technicznego* decydują jednak konkretne warunki ekonomiczne, potrzeby życia gospodarczego. W tym sensie można mówić o „prymacie ekonomiki nad techniką“. Szczególne możliwości oddziaływania ekonomiki na kierunki rozwoju techniki istnieją w gospodarce socjalistycznej, gdzie postęp techniczny jest planowany w ramach perspektywicznych narodowych planów gospodarczych preferujących te jego kierunki, które w danych warunkach zapewniają najwyższą efektywność ekonomiczną.

Tempo wzrostu produkcyjnego majątku trwałego w porównaniu z tempem wzrostu produkcji kształtuje się zatem w zależności od określonych warunków ekonomicznych. Pod tymi warunkami rozumiemy długofalowe tendencje rozwojowe podstawowych związków bilansowych w gospodarce narodowej, które kształtując się na określonym podłożu naturalno-przyrodniczym (geofizycznym, geograficznym, demograficznym itp.), podlegają z kolei oddziaływaniu praw ekonomicznych właściwych danej formacji społecznej. Wśród tych warunków należy przede wszystkim wyodrębnić tendencje rozwojowe związków ekonomicznych znajdujących wyraz w bilansie siły roboczej.

Tempo rozwoju produkcji uzależnione jest od wzrostu ilości wydatkowanej produkcyjnie pracy żywej oraz podnoszenia poziomu jej wydajności. Praca uprzedmiotowiona w środkach pracy umożliwia wydatkowanie pracy żywej i decyduje zarazem o poziomie jej wydajności. Stąd gospodarka istniejącymi zasobami środków pracy oraz zadania w zakresie wzrostu tych zasobów są podporządkowane zadaniu maksymalnego wykorzystania dostępnych gospodarczo w danych warunkach zasobów pracy żywej. Stan rezerw pracy (rezerw niezatrudnionej produkcyjnie pracy i wewnątrzprzemysłowych rezerw wzrostu wydajności pracy) oraz ich struktura, wspólnie z rozmiarami akumulacji, tworzą podstawowe ekonomiczne przesłanki wyboru typów inwestycji. Dominujący typ realizowanych inwestycji (inwestycje nowe, rozbudowa, generalna rekonstrukcja, rekonstrukcja, modernizacja) wywiera z kolei poważny wpływ na kształ-

towanie się stosunku między inwestycjami intensywnymi (w sensie zapewnienia wzrostu przeciętnego poziomu wskaźnika majątkochłonności produkcji — $\frac{m}{p}$) oraz inwestycjami ekstensywnymi i w ostatecznym wyniku — na kształtowanie się tempa wzrostu produkcyjnego majątku trwałego w porównaniu z tempem wzrostu produkcji.

Obok stanu rezerw pracy żywej poważny wpływ na wybór typów inwestycji wywierają również konsekwencje gospodarcze wynikające ze stanu posiadania oraz struktury zasobów podstawowych surowców. Stosunek majątku trwałego do produkcji kształtuje się w zależności od obfitości, usytuowania i lokalizacji eksploatowanych złóż surowców; od udziału surowców „tradycyjnych” i „zastępczych” w ogólnej masie zużycia surowców; od struktury zasobów energetycznych itp. Zmiany w strukturze zużycia surowców uwarunkowane zarówno przesłankami *przyrodniczymi* (np. ograniczonością zasobów niektórych podstawowych surowców „tradycyjnych”) jak i czysto *ekonomicznymi* (oszczędzanie pracy społecznej) kształtują za pośrednictwem inwestycji tempo wzrostu majątku trwałego w porównaniu z tempem wzrostu produkcji.

Wpływ wyszczególnionych powyżej różnorodnych warunków na strukturę inwestycji należy analizować na tle zmiennych w czasie możliwości społeczeństwa w zakresie akumulacji. Różnorodna skala tych możliwości przy danym układzie omówionych warunków znajdzie niewątpliwie wyraz w rozmaitych decyzjach odnośnie wyboru typu i rodzaju inwestycji, co z kolei wpłynie na kształtowanie się stosunku między majątkiem trwałym a rozmiarami produkcji.

Rozpatrzmy obecnie tendencje rozwojowe przedstawionych powyżej warunków gospodarczych i spróbujmy wysnuć stąd odpowiednie wnioski w interesującej nas kwestii stosunku majątku trwałego do produkcji.

W miarę rozwoju gospodarczego możliwości szybkiego wzrostu zatrudnienia w sferze produkcji materialnej stopniowo wyczerpują się, a spośród czynników decydujących o wzroście produkcji wysuwa się zdecydowanie na czoło *wzrost wydajności pracy*. Wzrost roli wydajności pracy w rozwoju produkcji społecznej zaznacza się również wyraźnie na tle tendencji skracania czasu pracy w sferze produkcji materialnej i rozbudowy sfery usług nieprodukcyjnych. W związku z tym wzrasta znaczenie inwestycji zapewniających wydatne podnoszenie poziomu wydajności pracy i zachodzi konieczność realizacji również inwestycji *intensywnych*, powodujących szybszy wzrost uzbrojenia technicznego żywej pracy aniżeli jej wydajności. Tendencja ta występuje we wszystkich działach produkcji materialnej, również w przemyśle przetwórczym. Szczególnie wyraźnie zaznacza się jej występowanie w tych gałęziach produkcji, które w znacznym stopniu zależą od warunków naturalnych — w przemyśle wydobywczym i rolnictwie. „...Przyroda nie poddaje się człowiekowi tak łatwo...” — pisze słusznie J. Pajestka. Aby osiągnąć wzrost wydajności o pewien procent, trzeba tu niekiedy kilkakrotnie zwiększyć masę wyposażenia technicznego przypadającego na jednego zatrudnionego. Im bardziej rośnie znaczenie wydajności pracy w rozwoju produkcji społecznej, tym silniej przejawia się tendencja szybszego wzrostu produkcyjnego majątku trwałego niż produkcji.

W zakresie wytwarzania surowców „tradycyjnych” zaznacza się w miarę rozwoju gospodarczego konieczność stopniowego przechodzenia do eks-

ploatacji złóż uboższych, mniej korzystnie sytuowanych (głębokość zalegania pokładów, gorsze warunki geologiczne itp.), gorzej lokalizowanych (znaczna odległość od rynków zbytu i zaopatrzenia, brak połączeń komunikacyjnych, podstawowego uzbrojenia terenu itp.). Stąd wynika konieczność realizacji inwestycji intensywnych, związanych z większymi niż przeciętnie nakładami majątkowymi na jednostkę produkcji. Deficytowość podstawowych surowców „tradycyjnych” — węgla, ropy naftowej itp. staje się ważką przyczyną szybkiego rozwoju przemysłu wielkiej syntezy chemicznej. Produkcja włókien sztucznych, mas plastycznych itp. wymaga z reguły większych nakładów majątkowych na jednostkę produktu niż produkcja w porównywalnych „tradycyjnych” gałęziach przemysłu. Analogiczna tendencja ujawnia się przy przejściu od crakingu nafty do hydrogenacji węgla kamiennego. Nakłady majątkowe na jednostkę produkcji są najwyższe w elektrowniach jądrowych (w aktualnych warunkach technicznych), odpowiednio niższe — w elektrowniach wodnych, najniższe — w elektrowniach ciepłych wykorzystujących „tradycyjny” surowiec. Przykładów tych można by oczywiście podać więcej. Deficytowość wielu podstawowych surowców — węgla, rudy itp. wymaga z kolei realizacji inwestycji oszczędzających surowce w powiązanych technologicznie gałęziach przemysłu przetwórczego, jak w energetyce, hutnictwie itp. Takie inwestycje są z reguły inwestycjami intensywnymi i oznaczają wzrost nakładów majątkowych na jednostkę produkcji. Analogicznie kształtuje się dynamika stosunku majątku trwałego do produkcji w wyniku elektryfikacji kolei żelaznych.

Reasumując, w miarę rozwoju gospodarczego względny racjonalnej i ekonomicznie efektywnej gospodarki *siłą roboczą* oraz zasobami *surowców* wymagają wzrostu udziału *inwestycji intensywnych* w globalnej masie nakładów inwestycyjnych. Z tego podłoża wyrasta *tendencja szybszego wzrostu produkcyjnego majątku trwałego niż produkcji*. Tendencja ta znajduje podatny grunt w rosnących — w miarę rozwoju gospodarczego — rozmiarach dochodu narodowego i możliwościach akumulacji społeczeństwa. Wzrost dochodu narodowego umożliwia przeznaczenie stosunkowo coraz większych sum na realizację inwestycji intensywnych, kosztownych i powiązanych z długotrwałymi procesami produkcyjnymi w budownictwie oraz przemyśle maszynowym.

Podkreślając istnienie tej tendencji należy jednak zwrócić uwagę na *występujące silne kontrtendencje*.

Wzrost wydajności pracy nie w każdych warunkach wiąże się z realizacją inwestycji intensywnych. W warunkach aktywizacji gospodarczej znacznych rezerw niezatrudnionej produkcyjnie siły roboczej, masowego zastępowania pracy ręcznej pracą maszyn, majątek produkcyjny posiada tendencję szybszego wzrostu niż produkcja. W innych jednak warunkach gospodarczych, przy istnieniu znacznych różnic w poziomie wydajności pracy wewnątrz poszczególnych gałęzi produkcji, osiągnięcie poważnego wzrostu wydajności pracy i produkcji staje się możliwe w drodze rekonstrukcji i modernizacji istniejących przedsiębiorstw. Zwłaszcza modernizacja wymaga stosunkowo niewielkich nakładów inwestycyjnych, polegających na wymianie niektórych tylko urządzeń produkcyjnych, mechanizacji prac pomocniczych, likwidacji wąskich przekrojów w poszczególnych zakładach itp. W tych warunkach stosunkowo nieznacznemu powiększeniu rozmiarów produkcyjnego majątku trwałego może towarzyszyć po-

ważny wzrost produkcji. Znaczne rezerwy wzrostu wydajności pracy i przyrostu produkcji mogą być również wykorzystane w drodze lepszego oprzyrządowania podstawowych agregatów oraz automatyzacji obsługi i kontroli procesów produkcyjnych, co wymaga stosunkowo niewielkich nakładów inwestycyjnych. Drobne ulepszenia konstrukcji istniejących urządzeń dają często niewspółmiernie wielkie efekty produkcyjne.

W przemyśle wydobywczym nowe odkrycia geologiczne obfitych i korzystnie sytuowanych złóż niekiedy radykalnie wpływają na zmniejszenie wskaźnika majątkochłonności produkcji ($\frac{m}{p}$).

Istnieją wreszcie szerokie *pozainwestycyjne możliwości wzrostu wydajności pracy oraz produkcji*, które bądź bezpośrednio, bądź pośrednio prowadzą do lepszego ekstensywnego i intensywnego wykorzystania istniejących urządzeń. Wachlarz tych możliwości jest niezwykle szeroki. Dla przykładu można tu wskazać na ulepszenie technologii produkcji, przejście do wyższych form organizacji procesu produkcji, specjalizację i kooperację pracy przedsiębiorstw, szkolenie i podnoszenie kwalifikacji kadr, właściwe ustawienie systemu bodźców w produkcji itp.

Należy także uwzględnić fakt, iż niezależnie od wszystkich wymienionych powyżej przesłanek ekonomicznych rozwój techniki w pewnej mierze samoistnie oddziałuje na kształtowanie się stosunku między produkcją i produkcyjnym majątkiem trwałym, a kierunek tego oddziaływania wymyka się w pewnej mierze spod wszelkich przewidywań ekonomicznych. W tym przejawia się między innymi względna autonomiczność postępu technicznego. Nie jest wykluczone, że w przyszłości rewolucje techniczne zmienią jeszcze radykalnie stosunek między wzrostem produkcyjnego majątku trwałego i wzrostem produkcji, tworząc w poszczególnych gałęziach produkcji nowe, ramowe proporcje między tymi wielkościami; proporcje te po ukształtowaniu się będą ewoluować w kierunkach wyznaczonych długofalowym oddziaływaniem warunków ekonomicznych.

Z powyższych rozważań można wysnuć następujące hipotetyczne wnioski. W gospodarce narodowej występuje *tendencja* szybszego wzrostu produkcyjnego majątku trwałego niż produkcji. Napotyka ona silne *kontrtendencje*. W zależności od konkretnych warunków gospodarczych, wśród których na czoło wysuwają się problemy bilansu siły roboczej oraz bilansu podstawowych zasobów i surowców, tendencja ta może torować sobie drogę mniej lub więcej skutecznie. W określonych warunkach gospodarczych — gdy przeważa działanie kontrtendencji, produkcyjny majątek trwały nawet w dłuższych okresach czasu może wzrastać wolniej aniżeli produkcja.

W tendencji szybszego wzrostu majątku trwałego oraz w przeciwstawiającej się jej kontrtendencji znajdują wyraz odrębne wprawdzie kierunki postępu technicznego, lecz w równej mierze uzasadnione konkretnymi warunkami ekonomicznymi danego okresu. Zarówno szybszy wzrost produkcyjnego majątku trwałego niż produkcji, jak i zjawisko odwrotne w jednakowej mierze odpowiada *wymogom wzrostu wydajności pracy społecznej*. Zmienność stosunku obu tych wielkości wyraża jedynie zmienność sposobów adaptacji rozwoju gospodarczego do tych wymogów w różnych, konkretnych warunkach historycznych.

Dynamikę majątku trwałego i produkcji ilustrują dane statystyczne.

W przemyśle radzieckim majątek wzrósł w 1937 r. o 643% w porów-

naniu z rokiem 1928, zaś produkcja o 536%²¹. Od 1940 roku wzajemny stosunek obu tych wskaźników kształtował się odwrotnie. Komunikat o wykonaniu piątej pięciolatki podaje, że w roku 1950 majątek trwały przemysłu powiększył się w porównaniu z 1940 rokiem o 58%, zaś produkcja przemysłowa wzrosła w tym okresie o 73%. W okresie 1949—1953 majątek trwały zwiększył się przeszło 1,5 razy, a produkcja przemysłowa wzrosła o 1,8 razy²².

Wydaje się oczywiste, iż w rolnictwie radzieckim poczynając od 1928 r. produkcyjny majątek trwały wzrastał znacznie szybciej niż produkcja. Analogicznie kształtuje się dynamika tych wielkości również w Polsce oraz innych krajach demokracji ludowej. Należy to przypisać zacofaniu drobnotowarowego rolnictwa, które w warunkach socjalizacji oraz w pierwszym okresie rozwoju gospodarki socjalistycznej przeżywa rewolucję techniczną polegającą na masowym zastępowaniu pracy ręcznej pracą maszyn. Obok warunków społeczno-historycznych, specyficzny i stały wpływ na kształtowanie się stosunku między majątkiem trwałym i produkcją wywiera w rolnictwie środowisko przyrodnicze.

Dane dotyczące rozwoju budownictwa również wskazują na szybszy wzrost produkcyjnego majątku trwałego niż produkcji, co wyraża się we wzroście tzw. wskaźnika usprzętowania przedstawiającego stosunek średniej rocznej wartości czynnych produkcyjnie maszyn i sprzętu budowlanego do wartości wykonanych w ciągu roku robót budowlano-montażowych. Wskaźnik ten w naszym budownictwie kształtował się jak następuje:²³

	1949	1950	1951	1952	1953	1955 (plan)
Wskaźnik usprzętowania budownictwa						
a) maszyny budowlane oraz środki transportu	5,53	5,95	7,9	9,02	10,14	—
b) maszyny budowlane	—	6,3	5,7	6,92	7,6	9,2

Budownictwo znajduje się obecnie w stadium tworzenia nowoczesnej bazy techniczno-produkcyjnej. Proces ten zachodzi w budownictwie w bardzo szybkim tempie z uwagi na poważne zadania produkcyjne, którym musi ono sprostać w okresie rekonstrukcji technicznej całej gospodarki narodowej. Jest zatem zupełnie prawdopodobne, iż po zakończeniu

²¹ N. Rjabow, *Socjalistическое накопление и его источники*, Moskwa 1951, str. 87. Powyższe dane dotyczą wzrostu całego majątku trwałego przemysłu radzieckiego — produkcyjnego i nieprodukcyjnego. Radzieckie źródła statystyczne (np. *Wtoroj piatiletnij plan razwitiia narodnogo chozjajstwa SSSR* (1933—1937), Moskwa 1934) podają, iż produkcyjny majątek trwały przemysłu wzrastał w tym okresie szybciej niż cały majątek trwały wraz z pozostającymi w administracji resortów przemysłowych obiektami nieprodukcyjnymi — domami mieszkalnymi, urządzeniami kulturalno-socjalnymi itp. Stąd należy wnosić, że rozpiętość między dynamiką wzrostu produkcji przemysłowej była w tym okresie nieco większa niż to wynika z przytoczonych danych.

²² Dane z przemówienia przedwyborczego G. M. Malenkowa w dniu 12.III.1954, „Prawda” z 13.III.1954. Powyższe dane dotyczą również całego majątku trwałego, radzieckiego przemysłu. Dla okresu wojny oraz okresu powojennego brak jednak informacji o dynamice wzrostu majątku produkcyjnego w porównaniu ze wzrostem całego majątku.

²³ Według danych PKPG.

tego procesu, gdy przeważać zacznie wpływ czynników racjonalizacyjnych, stosunek produkcyjnego majątku trwałego do produkcji może w budownictwie kształtować się w pewnych okresach odwrotnie niż obecnie.

Z uwagi na brak zasadniczych zmian w materialno-technicznej bazie transportu kolejowego w obecnym okresie należy wnosić, iż występuje tu wydatna przewaga czynników racjonalizacyjnych i znacznie szybszy wzrost produkcji niż produkcyjnego majątku trwałego. Wydaje się, iż działanie tej tendencji może być jednak skompensowane elektryfikacją kolei, z czym wiąże się tendencja przeciwna.

Dane dotyczące przemysłu posiadają niewątpliwie charakter najbardziej reprezentatywny nie tylko z tego względu, że przeważająca część produkcyjnego majątku trwałego gospodarki narodowej skupia się w przemyśle, lecz również dlatego, że baza techniczna przemysłu jest w zasadzie ukształtowana, co pozwala śledzić charakter kolejno następujących po sobie okresów: po okresach nacechowanych przewagą czynnika rekonstrukcji technicznej następują okresy, w których zaznacza się przewaga czynnika racjonalizacyjnego i szybszy wzrost produkcji aniżeli produkcyjnego majątku trwałego.

Przytoczone powyżej dane, choć niekompletne i obciążone wpływem wielu czynników, który należałoby wyeliminować w celu uzyskania dokładniejszego obrazu rzeczywistości, potwierdzają jednak wysuniętą uprzednio tezę, iż w pewnych okresach produkcyjny majątek trwały wzrasta szybciej niż produkcja, w innych zaś — produkcja rośnie szybciej od niego ²⁴.

Nie ma obiektywnych przesłanek uzasadniających podnoszenie do rangi prawa lub prawidłowości ekonomicznej tendencji szybszego wzrostu majątku trwałego niż produkcji. Nie ma również podstaw do uznania jako prawidłowości tendencji przeciwnej.

IV

Z powyższych rozważań wypływają istotne wnioski dla interesującej nas centralnej kwestii proporcji między działem I i II.

Z tezy — moim zdaniem błędnej — iż szybszy wzrost działu I produkcji społecznej zależy wyłącznie od wpływu postępu technicznego

i wzrostu stosunku $\frac{m}{p}$ wypływa wniosek, że dział I wzrasta szybciej niż dział II jedynie w tych okresach, kiedy ujawnia się tendencja szybszego wzrostu produkcyjnego majątku trwałego niż produkcji. W pozostałych zaś okresach, w których działanie tej tendencji zostaje skompensowane lub skompensowane z nadwyżką działaniem kontrtendencji, — dział I wzrasta w jednakowym tempie lub wolniej od działu II. Przy tych założeniach jednak nie można szybszego tempa wzrostu działu I uważać za prawidłowość ekonomiczną. *Prawidłowość ekonomiczna nie może prze-*

²⁴ Dane przytoczone przez M. Pohorillego, dotyczące dynamiki kapitału stałego i produkcji przemysłowej w USA (op. cit. str. 67) również wskazują, iż w pewnych okresach produkcja wzrasta szybciej niż kapitał stały. Zwraca tu zresztą uwagę brak warunków porównywalności danych dotyczących dynamiki wartości kapitału z danymi dotyczącymi dynamiki produkcji (m. in. z uwagi na zniekształcający wpływ cen bieżących oraz niewykorzystywanie — chroniczne w okresie imperializmu — zainwestowanego kapitału).

jawiać się w pewnych tylko okresach, a w innych zawieszać swoje działanie. W tych warunkach istnieją wystarczające przesłanki jedynie dla sformułowania tezy o tendencji szybszego wzrostu działu I. Do takich wniosków prowadzi nieuchronnie rozumowanie M. Pohorillego.

Można wreszcie wysunąć tezę, iż przyczyną szybszego wzrostu działu I niż działu II jest wzrost udziału akumulacji w dochodzie narodowym. Taki wniosek wypływa logicznie z toku rozumowania B. Minca oraz zawarty jest w rozumowaniu J. Pajestki. W artykule J. Pajestki ten dodatkowy (nie wynikający z powiększenia się stosunku $\frac{m}{p}$) wzrost akumulacji jest logicznie uzupełniającym warunkiem szybszego tempa rozwoju działu I i niezależnia go w pewnym stopniu od stosunku $\frac{m}{p}$. Natomiast w artykule

B. Minca jest on podstawowym warunkiem szybszego tempa produkcji w dziale I, gdyż — zgodnie z poglądami autora — produkcyjny majątek trwały wzrasta w zasadzie zawsze wolniej aniżeli produkcja.

Uzasadnienie szybszego wzrostu działu I wzrostem udziału akumulacji w dochodzie narodowym — moim zdaniem — niczego nie wyjaśnia. Wzrost akumulacji nie może być przyczyną, lecz jedynie skutkiem szybszego wzrostu działu I. Stąd sam domaga się obiektywnego uzasadnienia. Powstaje więc pytanie, dlaczego udział akumulacji w dochodzie narodowym miałby wzrastać, jeśli nie jest to obiektywnie uwarunkowane wpływem postępu technicznego i koniecznością wzrostu stosunku $\frac{m}{p}$.

J. Pajestka powiązał wzrost udziału akumulacji z wysokim tempem rozwoju produkcji. Jednak wpływu tego czynnika nie przeanalizował i nie przedstawił wystarczająco ściśle.

B. Minc uwarunkował ostatecznie konieczność zwiększenia udziału akumulacji w dochodzie narodowym rozwojem techniki²⁵. W artykule swym nie dał jednak — moim zdaniem — odpowiedzi na pytanie, po co i w imię czego ów szybki rozwój techniki miałby się odbywać, skoro nie wymagają tego obiektywne potrzeby postępu technicznego (autor stwierdził przecież, iż wynikiem „wyższej efektywności postępu technicznego” jest wolniejszy wzrost produkcyjnego majątku trwałego aniżeli produkcji).

M. Pohorille wystąpił z ostrą krytyką stanowiska, które przeważający wzrost produkcji środków produkcji wiąże z koniecznością wzrostu udziału akumulacji w dochodzie narodowym (w cenach niezmiennych). Jednocześnie — jak wspominaliśmy — autor przyjął założenie stałego szybszego wzrostu produkcyjnego majątku trwałego produkcji i od tego założenia uzależnił prymat produkcji środków produkcji. A przecież z założenia określonego stosunku majątku trwałego do produkcji wynikają określone konsekwencje nie tylko dla dynamiki funduszu odtworzenia w produkcji globalnym, ale również dla dynamiki funduszu akumulacji i jego udziału w dochodzie narodowym.

Każdy obiekt, który podlega produkcyjnemu zużyciu, musiał być

²⁵ „Rozwój techniki na określonych etapach rozwoju wymaga więc przyspieszenia tempa produkcji środków wytwórczości w porównaniu z tempem produkcji środków spożycia. Powstaje wówczas konieczność zwiększenia udziału akumulacji w podziale dochodu narodowego” — B. Minc, *O tempie wzrostu produkcji środków wytwórczości i tempie wzrostu produkcji środków spożycia*, „Ekonomista” nr 1—2 1954, str. 167.

uprzednio zainwestowany. Wobec tego każda wielkość, która znajduje się w funduszu amortyzacji, kiedyś musiała być składnikiem funduszu akumulacji. Jeśli więc przyjmujemy założenia, że produkcyjny majątek trwały wzrasta stale szybciej niż produkcja, wypływa z tego wniosek o konieczności stałego wzrostu udziału amortyzacji w produkcie globalnym oraz udziału akumulacji w dochodzie narodowym (w cenach niezmiennych).

Krytykując tezę o konieczności stałego wzrostu udziału akumulacji w dochodzie narodowym M. Pohorille ugodził przede wszystkim w swoje własne założenia, czym ostatecznie osłabił i bez tego kruche już — moim zdaniem — podstawy, na których oparł uzasadnienie prymatu produkcji środków produkcji²⁶.

Obecnie można sformułować ostateczne konkluzje.

Z uzasadnienia prymatu produkcji środków produkcji wyeliminować trzeba podział produktów. Przyczyn przeważającego wzrostu produkcji środków wytwórczości należy szukać w zależnościach ekonomicznych samej produkcji.

Stwierdziliśmy, że nie ma prawidłowości stałego wzrostu stosunku $\frac{m}{p}$. Wobec tego utrzymanie twierdzenia, iż szybsze tempo wzrostu produkcji środków wytwórczości uwarunkowane jest wyłącznie wpływem postępu technicznego i szybszym wzrostem produkcyjnego majątku trwałego niż produkcji, musiałoby prowadzić w konsekwencji do rezygnacji z tezy o prymacie produkcji środków produkcji lub też — z prób naukowego jej uzasadnienia.

Należy przeto przyjąć założenie, iż wpływ postępu technicznego nie stwarza *wystarczających* przesłanek dla uzasadnienia prymatu produkcji środków wytwórczości. Uzasadnienia działającej w gospodarce narodowej ekonomicznej prawidłowości przeważającego tempa wzrostu produkcji środków wytwórczości należy szukać w całokształcie obiektywnych konieczności rozwoju produkcji²⁷.

²⁶ „Chodzi o to — pisze M. Pohorille — że teza o konieczności stałego wzrostu udziału akumulacji w dochodzie narodowym nie daje się dowieść faktami”. „...Teza jednak o rzekomej konieczności stałego wzrostu udziału akumulacji w dochodzie narodowym jest, moim zdaniem, teoretycznie nieuzasadniona, w praktyce zaś gospodarczej może się okazać wręcz niebezpieczna. Łatwo tu o „teoretyczne” podbudowywanie lewackiej praktyki hyperindustrializacji, której szkodliwość nie wymaga uzasadnienia” (op. cit. str. 70—71). Wydaje się, że autor zbyt pesymistycznie i surowo ocenia wnioski logicznie wypływające z postawionych przez siebie założeń.

²⁷ Zagadnieniu temu zamierzam poświęcić swój następny artykuł.

Jednostkowe koszty własne produkcji w rolnictwie na przykładzie gospodarstw państwowych

(Artykuł dyskusyjny)

Jednostkowe koszty produkcji stanowi suma kosztów pracy żywej i pracy uprzedmiotowionej zużytej na wytworzenie jednostki danego produktu. Ponieważ siła robocza w państwowych gospodarstwach rolnych wynagradzana jest w postaci płacy roboczej, płaca robocza zaś jest kosztem dla przedsiębiorstwa, dlatego nie ma w tym typie przedsiębiorstw żadnych wątpliwości co do tego, co wchodzi do całościowego kosztu własnego i jak go obliczać. Trudności zaczynają powstawać dopiero wtedy, gdy zabierzemy się do obliczania jednostkowych kosztów własnych.

1. *Różnice między charakterem jednostkowych kosztów własnych produkcji w przemyśle i w rolnictwie.*

Wciąż jeszcze pokutuje u nas to, co moglibyśmy nazwać „przemysłowym“ podejściem do rozumienia jednostkowych kosztów własnych w rolnictwie, do sposobów ich obliczania, do poglądów na cele stawiane obliczaniu tych kosztów, do zaleceń co do ich obniżania itd. Wydaje nam się jednak, że jeśli ekonomika uznaje specyfikę rolnictwa w innych sprawach, to w niemniejszym stopniu powinna uznawać ją również i w tej tak — powiedzmy — „subtelnej“ sprawie, jaką jest sprawa jednostkowych kosztów własnych w rolnictwie.

Na czym więc polega specyfika jednostkowych kosztów własnych w rolnictwie?

W przemyśle produkowane są w zasadzie z góry określone ilości produktów. Określa się mianowicie z góry, ile dany zakład ma wyprodukować — lokomotyw czy butów, czy innych artykułów. Dlatego to jedyna w zasadzie (nie mówimy tu o względnym obniżaniu kosztu jednostkowego poprzez lepszą jakość pracy powodującą poprawę jakości produktu) droga prowadząca do obniżania jednostkowych kosztów własnych produkcji — to oszczędność, a więc oszczędność surowca na jednostkę produktu, oszczędność usług zużywanych na jednostkę produktu, wreszcie oszczędność ilości zużytej pracy na jednostkę produktu (tj. zwiększenie wydajności pracy). Przykładem może być ostatnio głośna sprawa obniżenia kosztów produkcji ubrań przez zmniejszenie ilości surowca (materiału) na jedno ubranie. Jedynie w niektórych gałęziach produkcji przemysłowej, związanych przede wszystkim z procesami biologicznymi,

a więc w przemyśle przetwórczym rolnym, w niektórych działach przemysłu farmaceutycznego i in. sprawa obniżki jednostkowych kosztów własnych produkcji przedstawia się nieco inaczej i to w sposób nieco zbliżony do rolnictwa.

W przeciwieństwie do większości gałęzi przemysłu w rolnictwie stwarza się (w zasadzie) warunki dla uzyskania produkcji, ale ilość produkcji nie jest z góry ściśle określona, a ilość uzyskanych produktów nie zależy jedynie bezpośrednio od człowieka. W produkcji rolniczej (w szczególności w produkcji roślinnej) ilość i rodzaj produkcji zależy jeszcze w znacznym stopniu od przyrody. Przykładem mogą być lata 1951-54, kiedy wielkość produkcji w większym stopniu zależna była od skutków katastrofalnej suszy roku 1951 niż od wkładu pracy żywej człowieka, który starał się stwarzać możliwie dobre warunki dla produkcji rolniczej, a mimo to koszty wyłożone nie były współmierne z uzyskiwaną w tych latach produkcją. Stąd różne muszą być drogi prowadzące do obniżenia jednostkowych kosztów własnych produkcji w przemyśle i w rolnictwie.

W rolnictwie należy też inaczej patrzeć na potrzebę i celowość obliczania tych kosztów. W rolnictwie metodyka obliczania jednostkowych kosztów własnych produkcji musi być częściowo inna. Tak, na przykład, przy wyliczaniu jednostkowych kosztów własnych produkcji rolniczej nie można stosować metody „doliczeniowej“, przyjętej powszechnie w przemyśle przy ustalaniu ceny sprzedażnej. W rolnictwie natomiast stosowana jest wyłącznie metoda „podziałowa“, polegająca na tym, że całosciowe koszty produkcji — nakłady produkcyjne — dzieli się przez ilość uzyskanego produktu. Ilość tę planujemy, lecz nie zależy ona jedynie od producenta, a więc od jego woli, lecz w znacznym stopniu od warunków przyrodniczych: przebiegu pogody itp.

Dlatego w rolnictwie oszczędność na całosciowych kosztach produkcji nie może być wyłączną drogą prowadzącą do zmniejszenia jednostkowych kosztów produkcji. Inne drogi — to zwiększanie plonów z hektara, wydajności od jednej sztuki itp.; prowadzą one poprzez racjonalne zwiększanie nakładów produkcyjnych, ulepszanie agrotechniki itp.

Obniżanie nakładów produkcji powinno stosować się, oczywiście, w sposób rozsądny, jedynie w zakresie wynikającym z marnotrawstwa, niedbalstwa, nieracjonalnej organizacji procesu technologicznego, przerostów biurokracji itp. Oszczędność na funduszu płacy, o ile został on racjonalnie ustalony, spowodowałaby zwiększenie jednostkowych kosztów własnych; spowodowałaby mianowicie niewykonanie niezbędnych prac, co pociągnęłoby za sobą obniżkę plonów i co za tym idzie — zwiększenie jednostkowego kosztu produkcji.

Musimy zaznaczyć, iż droga prowadząca do obniżki jednostkowych kosztów własnych poprzez intensyfikację produkcji, a więc zwiększanie nakładów na jednostkę obszaru, jest główną drogą prowadzącą do tego celu, drogą dającą największy efekt.

By nie być jednak źle zrozumianym, podkreślić raz jeszcze należy, że trzeba w rolnictwie stosować jednocześnie obydwie drogi: zmniejszanie nakładów nieracjonalnych i zwiększanie nakładów racjonalnych.

2. *Czy jednostkowe koszty własne produkcji, wyliczane w rolnictwie, są wielkością bezwzględną, czy też w znacznym stopniu względną?*

Racjonalnie, tzn. we właściwy sposób zorganizowane gospodarstwo rolne stanowi organiczną całość. Właściwe powiązanie poszczególnych gałęzi w gospodarstwie — to sprawa niezmiernie ważna; ma ono często większy wpływ na wyniki produkcji niż nawet jakość gleb. Niepowiązanie gałęzi produkcji między sobą powoduje niewykorzystanie możliwości — rezerw gospodarstwa, a więc marnotrawstwo. Na przykład, gospodarstwo ma dużo pastwisk a mało zwierząt, które z tych pastwisk mogą korzystać: następuje marnowanie masy zielonej, pochodzącej z pastwisk. W gospodarstwie o dużej ilości siły roboczej struktura zasiewów jest ekstensywna: następuje marnotrawstwo siły roboczej — niewykorzystanie możliwości tkwiących w gospodarstwie.

Następnie — właściwością gospodarstwa rolnego jest, że wytwarzane w nim produkty rolne stają się w znacznej części środkami produkcji i są zużywane w tym samym gospodarstwie, w którym są produkowane. Niektóre z tych produktów z reguły nie trafiają do sprzedaży na rynek lub też trafiają w nieznacznej części (np. słoma); nie pozwala to, chcąc utrzymać jakiś zdrowy gospodarski sens, przenosić cen sprzedażnych tych produktów na obrót wewnętrzny. Większość artykułów ubocznych, produkowanych łącznie z produktem głównym, ma właśnie charakter takich produktów nietowarowych — nierynkowych, co utrudnia jeszcze ich wycenę. Istnieje bowiem zasada w kalkulacjach rolniczych, że produkty uboczne nie są kalkulowane, tzn. że nie są dla nich obliczane koszty produkcji. Wartość tych produktów jest natomiast w ten lub inny sposób szacowana (wyceniana).

Metody wyceny ubocznej produkcji są najrozmaitsze. Jest to cały dział nauki zwanej w burżuazyjnej ekonomice rolnictwa „taksacją rolniczą“. Należy stwierdzić samokrytycznie, że w ekonomice socjalistycznych przedsiębiorstw rolniczych w ogóle zapomnieliśmy, że taki problem istnieje. Staramy się teraz przeprowadzać rewizję starych metod pod względem ich przydatności dla naszych potrzeb; są to jednak dopiero początki.

Dla przykładu podam parę stosowanych metod.

Jedna z nich polega na porównaniu wartości produktu ubocznego do wartości produktu mającego cenę rynkową, np. porównanie wartości obornika do wartości nawozów przemysłowych. Jest to metoda porównawcza.

Inna metoda polega na wycenie danego produktu ubocznego na podstawie efektu, jaki daje jego zastosowanie w produkcji. Np. wycena obornika na podstawie zwyżki plonów ziemniaków posadzonych na oborniku. Jest to metoda przetwórcza.

Niestety, jednak w dotychczasowej praktyce PGR wartość produktów ubocznych była oceniana mniej lub więcej „na oko“.

Wreszcie w produkcji rolniczej, w szczególności w produkcji roślinnej — ten sam środek (obrotowy) produkcji, który jest zużyty w jednym procesie produkcyjnym przy produkcji określonego artykułu (lub artykułów), wpływa na wielkość produkcji uzyskanej w następnych proce-

sach produkcyjnych. Jednakże rozmiar (stopień) tego wpływu nie da się w sposób bezwzględny, a więc ściśle i z całą pewnością określić. Przykładów tego można przytoczyć bardzo dużo. A więc: nawozy sztuczne, nawozy naturalne, nawozy zielone, nakłady poniesione na przedplon itp. Nakłady poniesione na przedplon mają związek z tym, co nazywamy stanowiskiem. Przecież rośliny w stanowiskach dobrych dają lepsze plony niż w stanowiskach złych. To nie dzieje się w jakiś cudowny sposób, ale dlatego, że część kosztów, poniesionych na produkcję rośliny będącej przedplonem, stwarza warunki lepsze dla roślin następujących po tym przedplonie i dlatego muszą być chyba uznane za koszty produkcji rośliny następującej po przedplonie. Z tego wynika, że koszty produkcji rośliny przedplonowej muszą być w jakiś sposób rozdzielone pomiędzy roślinę przedplonową i roślinę następującą po przedplonie. Ale w jaki sposób? Wprawdzie środki obrotowe (nawozy, nakłady na przedplon itp.) zatracają w takich razach całkowicie swą postać w owym pierwszym procesie produkcyjnym, nie przenoszą one jednak w pełni swej wartości na produkt wytworzony w tym procesie. Część tej wartości zostaje jak gdyby zamagazynowana w glebie, w postaci tzw. urodzajności gleby i przechodzi dopiero w dalszych procesach produkcyjnych na wytwarzane w nich produkty. A więc nakłady te rozkładają się w ten lub inny sposób na kilka procesów produkcyjnych — podobnie jak to się dzieje ze środkami trwałymi, które również amortyzują się niejako przez więcej niż jeden proces produkcyjny.

W glebie akumulują się różne zasoby stwarzające tzw. urodzajność gleby, względnie tzw. siłę rodzajną gleby lub wreszcie tzw. kulturę gleby. Jedne rośliny silniej eksploatują te zapasy i dlatego zubożają glebę, zabierając „coś” innym roślinom. To „coś” — to nie zawsze składniki nawozowe. Może to być na przykład woda. Kukurydza np. znosi dobrze suszę, ale silnie wyciąga ona zamagazynowaną w podglebiu wodę — tak że rośliny zasiane po kukurydzy, w warunkach braku opadów, mogą cierpieć na brak wilgoci. Może to być też, na przykład, dobra (właściwa) struktura gleby, której wytworzenie „kosztuje”, a różne rośliny w różny sposób na tę strukturę wpływają. Jedne rośliny niszczą tę strukturę, a więc korzystają z nakładów dokonanych w poprzednich latach, a zatem pozornie pod inne rośliny, inne natomiast poprawiają strukturę, a więc stwarzają dla roślin następnych warunki dawania lepszych plonów. Z tego wynikałoby, że część kosztów wyłożonych na uprawę tych roślin powinna w gruncie rzeczy obciążać rośliny, które po nich przyjdą.

Dla ilustracji tego, cośmy powiedzieli o *wpływie stanowiska na wysokość kosztu jednostkowego* uprawianych roślin polowych, podamy przykład pokazujący jak pozornie różny będzie koszt produkcji kwintala żyta w zależności od tego, w jakim stanowisku żyto to zostanie zasiane. Dla ułatwienia rachunku przyjmujemy uproszczenie polegające na tym, że nakłady całosciowe na hektar będą te same, niezależnie od wielkości plonu z 1 ha.

Obydwa te zmianowania różnią się jakością stanowiska pod żyto i dlatego plony żyta w obydwu zmianowaniach są różne. Na skutek różnych plonów żyta różne są też jego jednostkowe koszty własne.

Jednostkowy koszt własny produkcji żyta w drugim zmianowaniu jest wyższy. Po prostu dlatego, że w zmianowaniu I część nakładów poniesionych na strączkowe spowodowała zwiększenie plonów żyta o $16 - 12 = 4$ q, a więc o $\frac{1}{4}$. Zatem częścią nakładów poniesionych na strączkowe trzeba by obciążyć żyto, a odciążyć strączkowe o tę samą kwotę.

T a b l i c a 1

Jednostkowe koszty produkcji roślinnej w zależności od stanowiska rośliny w zmianowaniu

(liczby podane w stosunku do 1 ha)

Nazwa rośliny	Plon q/ha	Koszt prod. na 1 ha	Wartość prod. ubocznej na 1 ha	Koszty prod. artyk. główn. na 1 ha	Koszt prod. 1 q prod. główn.
<i>Zmianowanie I</i>					
1. Ziemniaki	140	3565	—	3565	25,4
2. Owies	18	1479	162	1317	73,2
3. Strączkowe	10	1444	90	1354	135,4
4. Żyto	16	1462	192	1270	79,4
<i>Zmianowanie II</i>					
1. Ziemniaki	140	3565	—	3565	25,4
2. Owies	18	1479	162	1317	73,2
3. Żyto	12	1462	108	1270	105,8

Przyjmijmy za przykład ten sam wskaźnik, jaki nam wypadł w odniesieniu do zwiększenia plonu żyta, a zatem $\frac{1}{4}$.

Czwarta część nakładu na 1 ha strączkowych wynosi $1354 : 4 = 337$ zł.

Stąd poprawione koszty jednostkowe produkcji w zmianowaniu I-ym wyniosłyby: koszt własny produkcji 1 q strączkowych $1354 - 337 = 1017$ zł; $1017 : 10 = 101,7$ zł.

Koszt własny produkcji 1 q żyta: $1270 + 337 = 1607$ zł; $1607 : 16 = 100,4$ zł.

Po wprowadzeniu tych korekt odnośnie rozdziału nakładów produkcyjnych na poszczególne lata, jednostkowe koszty produkcji żyta — jak widać z przytoczonej tablicy — prawie że się wyrównały w obydwu zmianowaniach. W zmianowaniu I — 101,7 zł, zaś w zmianowaniu II — 105,8 zł.

Przechodzimy do dalszych przyczyn powodujących ową względność wyliczanych jednostkowych kosztów własnych produkcji w rolnictwie.

W poszczególnych procesach produkcyjnych w rolnictwie produkuje się prawie zawsze jednocześnie produkt główny oraz jeden, a czasem nawet więcej produktów ubocznych. Nieraz wytwarza się też w tym samym procesie produkcyjnym dwa lub więcej produktów głównych. Stąd wynikają trudności rozdziału kosztów produkcji pomiędzy owe jednocześnie wytwarzane produkty. Istnieją różne metody tego rozdziału, a — co za tym

idzie — również i różne wyniki w ustaleniu wysokości jednostkowych kosztów produkcji tych samych artykułów.

Należy też pamiętać o tym, że artykułów ubocznych nie kalkuluje się, lecz się je wycenia. Stąd nowa trudność: znalezienie najwłaściwszej metody ich wyceny — i znów różne wyniki ustalenia wysokości kosztów jednostkowych. Przy produkcji więcej niż jednego produktu głównego w tym samym procesie produkcyjnym powstaje konieczność umownego podziału kosztów między te różne artykuły główne.

Na wielkość jednostkowych kosztów własnych produkcji poszczególnych artykułów ma również wpływ wyboru tego czy innego klucza do podziału kosztów pośrednich, mianowicie kosztów ogólnoprodukcyjnych i ogólnogospodarczych. Na ogół w praktyce stosowane są dwa klucze. Jeden z nich — to wielkość funduszu płacy na poszczególnych rachunkach produkcyjnych, drugi — to wielkość kosztów bezpośrednich (z wyłączeniem kosztu artykułów własnej produkcji) na poszczególnych rachunkach

Przykład 1. (do rozważań na str. 104).

Wpływ zastosowania różnych kluczy podziałowych na wielkość jednostkowych kosztów własnych produkcji.

T a b l i c a 2

Gospodarstwo Komorowo, obszar 547 ha użytków rolnych
(dalsze liczby przeliczono w stosunku do 100 ha użytków rolnych)

Nazwa rośliny lub gatunku zwierząt	Obszar ha	Produkt główny q	Produkt uboczny q	Klucz podziałowy: koszty bezpośrednie bez kosztów produktów własnej produk.				Klucz podziałowy: fundusz płac			
				Pełne koszt ty prod. zł	Wartość ubocz. prod. zł	Koszt prod. główn. zł	Jednostk. koszt prod. zł	Pełne koszt ty prod. zł	Wartość prod. ubocz. zł	Koszt prod. główn. zł	Jednostk. koszt prod. zł
Żyto	35	420	840	51170	5040	46130	110	45759	5040	40719	97
Owies	12	144	216	17648	1296	16352	114	15209	1296	13913	97
Strączkowe	12	115	170	17328	1020	16308	142	16949	1020	15929	138
Zielonki	11	1584	—	8514	—	8514	5,4	9621	—	9621	6,1
Ziemniaki	8	672	—	28520	—	28520	42	30260	—	30260	45
Buraki past.	3	540	108	10941	648	10293	19	11912	648	11264	21
Łąki	14	1680	—	6664	—	6664	4,0	7157	—	7157	4,3
Pastwisko	5	480	—	1920	—	1920	4,0	2062	—	2062	4,3
R a z e m prod. roślinna	100	—	—	142705	—	—	—	138929	—	—	—
Krowy	szt. 25	mleko litr 25000	cieląt szt. 25 ohornik 25000 q	78875	19250	59625	1,19	82651	19250	63401	1,27
O g ó ł e m				221580				221580			

produkcyjnych. Użycie pierwszego klucza obciąża bardziej produkcję zwierzęcą oraz rośliny okopowe, użycie klucza drugiego — obciąża bardziej zboże.

Przytoczymy tu kilka przykładów ilustrujących omówione przez nas trudności, dowolności i różnice w określaniu jednostkowych kosztów tych samych artykułów przy różnych metodach rozliczania kosztów.

Ceny poszczególnych artykułów ubocznych:

słoma	zł 6,—	liście buraczane	zł 6,—
obornik	zł 6,5	cielęta	zł 120,—

Porównując jednostkowe koszty własne (patrz tabl. 2 str. 103) obliczone przy zastosowaniu klucza podziałowego: fundusz płac, z jednostkowymi kosztami obliczonymi przy zastosowaniu klucza podziałowego: koszty bezpośrednie bez kosztu artykułów produkcji własnej — widzimy, że różnice są bardzo poważne.

T a b l i c a 3

	M e t o d a	
	I	II
koszt produkcji 1 q żyta	zł 110,—	zł 97,—
„ „ 1 q ziemniaków	„ 42,—	„ 45,—
„ „ 1 l mleka	„ 1,19	„ 1,27

P r z y k ł a d 2.

Wpływ różnej wyceny artykułów produkcji ubocznej na wielkość jednostkowych kosztów produkcji.

T a b l i c a 4

	W a r i a n t I Ceny stosowane przez PGR w r. 1953 zł	W a r i a n t II Ceny stosowane przez PGR w r. 1954 zł
Słoma 1 q	10	7
obornik 1 q	3	4
cielę sztuka	120 ¹	120 ¹

I tu widzimy poważne różnice w wysokości jednostkowych kosztów własnych produkcji w zależności od sposobu wyceny artykułów ubocznych. Przy wyższej cenie słomy i niższej cenie obornika koszty produkcji artykułów roślinnych są niższe, artykułów zaś zwierzęcych — wyższe.

P r z y k ł a d 3.

Wpływ różnych metod kalkulacji i różnych założeń na wysokość jednostkowych kosztów własnych dwóch artykułów produkowanych w tym

¹ W rzeczywistości PGR przyrównywały koszt cielęcia do kosztu 100 l mleka. Dla uproszczenia r-ku przyjęliśmy cielę jako produkcję uboczną i liczyliśmy je w wartości 120 zł. Uproszczenie to nie wpłynie na wnioski.

Założenia

T a b l i c a 5

Wyszczególnienie	Zyto	Owies	Strączkowe	Krowy mleczne
Produkt główny	420 q	144 q	115 q	50000 l mleka
Produkt uboczny	840 q słomy	216 q słomy	170 q słomy	cieląt 25 szt obornika 2500 q
Pełny koszt produkcji przy zastosowaniu klucza: fundusz płac zł	45759	15209	16949	82651

W a r i a n t I

Wartość produkcji ubocznej zł	8400	2808	2210	7500 3000 — 10500
(różnica na słomie liczonej w kalkulacji po zł 6:10—6=4 zł x 320 q słomy) zł				+ 1280
Koszt własny produktu głównego zł	37359	12401	14739	73430
Jednostkowy koszt własny zł	89	86	128	1,47

W a r i a n t II

Wartość prod. ubocznej zł	5880	1512	1190	10000 3000 — 13000
(różnica na słomie liczonej w kosztach po zł 6,—: 7—6=1 zł x 320 q słomy) zł				+ 320
Koszt własny produktu głównego zł	38879	13697	15759	69971
Jednostkowy koszt własny produkcji zł	95	95	137	1,40

śamiym procesie produkcyjnym: 1) jeden z produktów traktowany jest jako produkt główny, drugi — jako uboczny; 2) produkcja traktowana jest jako produkcja sprzężona.

Przykład ujmuje produkcję na tym samym polu jednocześnie słomy lnianej oraz siemienia lnianego.

Założenia: Całkowity koszt produkcji 1 ha lnu	zł	3220
plon z 1 ha: siemienia	q	4
słomy lnianej	q	30
cena 1 q: siemienia lnianego	zł	350
słomy lnianej	zł	40

Wariant a) Słoma lniana — produkt główny, siemię — produkt uboczny.

Nakłady produkcyjne na 1 ha	zł	3220
Wartość siemienia zł 350 x 4	zł	1400
	zł	1820
a koszt produkcji 1 q słomy:		
zł 1820 : 30 =	zł	61

Wariant b) Siemię lniane — produkt główny, słoma — produkt uboczny.

Nakłady produkcyjne na 1 ha	zł	3220
Wartość słomy zł 40 x 30 =	zł	1200
stąd koszt produkcji siemienia	zł	2020
a koszt produkcji 1 q siemienia		
zł 2020 : 4 =	zł	505

Wariant c) Produkcja sprzężona: obydwie produkty uznane za produkty główne.

Wartość produkcji po cenach sprzedażnych:

siemię lniane	zł	350 x 4 = zł	1400
słoma lniana	zł	40 x 30 = zł	1200
razem	zł		2600

Wskaźnik wzgl. wysokość kosztów:

$$\frac{3220}{2600} = 124\%$$

Stąd koszt produkcji 1 q siemienia:

$$\frac{350 \cdot 124}{100} = \text{zł } 434$$

Koszt prod. 1 q słomy lnianej:

$$\frac{40 \cdot 124}{100} = \text{zł } 50$$

Z porównania liczb otrzymanych w poszczególnych wariantach widzimy, że są one dosyć rozbieżne: siemię zł 50 — 61, słoma zł 434 — 505. Nasuwa się pytanie, które z tych wielkości są rzeczywiste?

Przykład 4.

Wpływ na wielkość jednostkowych kosztów produkcji liczbowego uwzględnienia oddziaływania stanowiska w zmianowaniu na wysokość plonów roślin.

Założenie. Pola strączkowych oraz zielonek stwarzają dobre stanowisko dla innych roślin następujących po tych uprawach. Zatem część kosztów produkcji tych roślin powinna obciążać rośliny następne. Zakładamy tu, że $\frac{1}{4}$ kosztu uprawy roślin strączkowych oraz $\frac{1}{3}$ kosztu uprawy zielonek powinna obciążać rośliny następujące po nich. W metodzie, którą stosujemy, znajduje to wyraz w obciążeniu tymi kosztami kosztów ogólnoprodukcyjnych produkcji roślinnej i w odciążeniu produkcji zwierzęcej (w naszym przykładzie krów mlecznych), gdyż zarówno strączkowe jak i zielonki w naszym przykładzie zużyte były jako pasza dla krów.

Koszt produkcji całkowity 1 ha roślin strączkowych	zł 16949
„ „ „ 1 ha zielonek	zł 9621
Koszty całkowite produkcji polowej — pierwotne (bez strączkowych i zielonek)	zł 103140

Rozwiązanie

Koszty poniesione na podniesienie poziomu plonów w gospodarstwie:

$\frac{1}{4}$ kosztów prod. roślin strączkowych	zł 16949 : 4 = zł 4237
$\frac{1}{3}$ „ „ zielonek	zł 9621 : 3 = zł 3207

razem zł 7444

Koszty te muszą zwiększyć proporcjonalnie koszty produkcji poszczególnych roślin. Zwiększą one te koszty w następującym procencie:

$$\frac{7444 \cdot 100}{103140} = 7\%$$

A więc poprzednie jednostkowe koszty produkcji poszczególnych roślin wzrosną o 7%, czyli wyniosą:

T a b l i c a 6

Nazwa rośliny	Poprzedni koszt 1 q zł	Zwiększenie kosztu o zł	Nowy koszt 1 kwintala zł
Zyto	97	7	104
Owies	97	7	104
Ziemniaki	45	3	48
Buraki	21	1,5	22,5

Z kolei o tę samą sumę musi się zmniejszyć koszt produkcji mleka: zł 63401 (poprzedni koszt) — zł 7444 = zł 55957. Stąd koszt produkcji (nowy) 1 l mleka wyniesie:

$$\text{zł } 55957 : 50000 = \text{zł } 1,12$$

wobec dawnego kosztu zł 1,27.

Różnica wynosi: zł 1,27 — zł 1,12 = zł 0,15.

Podaliśmy kilka przykładów, mających ilustrować różnice, jakie będą zachodziły między wielkością kosztów produkcji poszczególnych artykułów rolniczych w zależności od zastosowanej metody rozliczania kosztów, względnie od tego, jakie wskaźniki zostaną przyjęte.

Zestawmy poszczególne wielkości kosztów własnych jednostkowych ważniejszych artykułów rolniczych, produkowanych w gospodarstwie Komorowo, dla którego właśnie liczby te obliczaliśmy w przytoczonych przez nas powyżej czterech przykładach:

żyto	złotych: 89, 95, 97, 104 i 110
owies	„ 86, 95, 97, 104 i 114
strączkowe	„ 128, 137, 138 i 142
ziemniaki	„ 42, 45 i 48
buraki past.	„ 19, 21 i 22,5
mleko	„ 1,19, 1,27, 1,40 i 1,47

Aż tyle różnych wielkości kosztu dla tych samych artykułów. Stąd powstają pytania: który z tych kosztów jest rzeczywisty? Czy można w ogóle mówić o wyliczeniu rzeczywistych jednostkowych kosztów produkcji?

Powróćmy jeszcze na chwilę do naszych przykładów.

Jeśli istnieją w zmianowaniu roślin stanowiska lepsze i stanowiska gorsze, to należy założyć, że owe stanowiska lepsze są uzyskane przy pomocy jakichś środków, a więc „kosztują“. Ale wobec tego powstaje nowe pytanie: które stanowiska są tymi stanowiskami, które nie „kosztują“, ponieważ nie powodują zwyżki plonów w następnych latach, które więc są tymi — powiedzmy — stanowiskami „zerowymi“? Ale to jeszcze nie koniec. Są też i takie stanowiska, na których plony roślin, które na nie przychodzą, są gorsze od tych średnich, uzyskiwanych na owych stanowiskach „zerowych“. Widzimy więc, że można w jeszcze inny sposób, niż to się robi dotychczas, obliczać koszty jednostkowe, tj. rozliczać koszty.

Większość tych czynników, które wpływają na sposób rozliczania kosztów, a więc i na bezwzględną wielkość poszczególnych jednostkowych kosztów, stanowi specyficzną właściwość produkcji rolniczej. One też powodują ową różnorodność odpowiedzi, jakie się otrzymuje, gdy się chce obliczyć wielkość jednostkowego kosztu. Spośród przytoczonych tu przykładowo trudności jedynie może jedna występuje również i w większości rodzajów przemysłu. Mamy tu na myśli różne klucze do podziału kosztów pośrednich.

Reasumując, można by zaryzykować następującą ocenę kosztów jednostkowych produkcji, określonych przy posługiwaniu się metoda rozdzielcza.

Liczby, uzyskane na tej drodze (mowa o wysokości jednostkowych kosztów produkcji poszczególnych artykułów rolniczych) mają charakter w znacznym stopniu względny i dlatego nie obrazują rzeczywistej opłacalności produkcji tych artykułów. Klasycznym przykładem jest pozorna nieopłacalność produkcji zwierzęcej, w szczególności bydła mlecznego, wynikająca z liczb uzyskiwanych przy stosowaniu tych kalkulacji. Mówią o tym liczby uzyskiwane w naszych PGR, mówią też liczby pochodzące z radzieckich sowchozów. W numerze 7/55 miesięcznika „Sowchoznoje proizwodstwo“, dwaj autorzy artykułu *Izmienienia w praktike kreditowania sowchozow* Rossichin i Rybnikow, podając przykład planowego wyniku finansowego sowchozu, przytaczają, że dochód czysty z produkcji zboża wynosił 300 tys. rubli, a strata na produkcji mleka — 60 tys. rubli. Liczby te może nie pochodzą z żadnego istniejącego sowchozu, zostały może tylko podane jako przykład. Nie jest to jednak, zdaniem naszym, rzeczą przypadku, że autorzy uznali w tym zestawieniu produkcję zwierzęcą za deficytową: tak bowiem wypada — jeśli może nie we wszystkich — to w każdym razie w większości zamknięć rocznych. Oczywiście, może się zdarzyć — i zdarza się — że w poszczególnych gospodarstwach produkcja mleka faktycznie się nie opłaca. Jako dział produkcji w gospodarstwie musi się ona w skali całego kraju opłacać — choćby dlatego, że bez niej, w naszych warunkach, następowałoby stałe obniżanie plonów roślin uprawnych, a — co za tym idzie — stałe zwiększanie się jednostkowych kosztów własnych artykułów roślinnych. Wie zresztą o tym każdy rolnik — praktyk, który za podporę gospodarstwa uważa zawsze inwentarz żywy produkcyjny, najczęściej krowy mleczne.

Owa pozorna nieopłacalność produkcji zwierzęcej wynika, zdaniem naszym, z błędów, tkwiących w praktycznym stosowaniu zasad rozdzielczej metody obliczania jednostkowych kosztów własnych, a również i w tym, że metoda ta jedynie z trudnością i przy tym w bardzo nieelastyczny sposób może uwzględniać organiczny charakter gospodarstwa rolnego. Organiczny charakter gospodarstwa rolnego polega przede wszystkim na ścisłym wzajemnym powiązaniu poszczególnych gałęzi produkcji między sobą oraz na tym, że jedna gałąź wywiera wpływ na wyniki uzyskiwane w drugiej, co staraliśmy się zilustrować naszymi przykładami.

Należałoby stwierdzić, że metoda rozdzielcza obliczenia jednostkowych kosztów własnych nie jest w dotychczasowym praktycznym zastosowaniu metodą obiektywną. Wyniki uzyskiwane przy jej stosowaniu noszą piętno rozumowania osoby, posługującej się tą metodą.

Z różnych względów, o których będziemy mówić dalej, metodę tę musimy na razie stosować taką, jaką jest, przede wszystkim zaś dlatego, że nie umiemy, a może i nie chcemy jej poprawić. Należałoby jednak śmiało stwierdzić, że w obecnym stanie jest ona mało dialektyczna, choćby przez to, że rozbija gospodarstwo, które stanowi organiczną całość, w sposób sztuczny na oddzielne działy produkcyjne jak i usługowe, nie uwzględniając związków jakie między nimi istnieją. Poza tym dotychczasowe wyniki uzyskane przy użyciu tej metody zaprzeczają nieraz

oczywistym faktem, zniekształcając obraz rzeczywistości (typowy przykład z ową chroniczną nieopłacalnością produkcji zwierzęcej). Jeśli więc te wyniki dostają się do rąk ludzi, którzy nie widzą lub nie rozumieją niedoskonałości samej metody, może to przynieść wiele szkody.

3. *Jaka jest praktyczna przydatność obliczania jednostkowych kosztów własnych?*

Ze względu na ograniczone rozmiary artykułu poruszymy tu jedynie sprawy najważniejsze, zwłaszcza te, które mają charakter dyskusyjny. Nie będziemy tu natomiast poruszać takich tematów, jak znaczenie, jakie posiada wyliczanie jednostkowych kosztów własnych produkcji przy stosowaniu zasad rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie rolnym.

Na ogół na pytanie postawione wyżej odpowiada się w ten sposób, że jednostkowe koszty własne są po to obliczane, by ułatwić ich obniżanie, oraz że porównywanie kosztów planowych z wynikowymi ułatwia znalezienie błędów w procesie produkcji — oczywiście znowu po to, by w przyszłości błędów tych unikać. Jesteśmy zdania, że przy szerszych chęciach każdy rachunek, o ile jest rzetelnie wykonany, pozwala zaznajomić się z tymi procesami gospodarczymi, które on obrazuje. To samo dotyczy więc i rachunku kosztów jednostkowych. Ale ponieważ postawiliśmy sobie w tym artykule za zadanie dotrzeć jak najgłębiej do sedna samej sprawy we wszystkich jej szczegółach, dlatego i tu postaramy się jak najbardziej krytycznie przeanalizować słuszność celów obliczania jednostkowych kosztów własnych w rolnictwie.

Z takim postawieniem zagadnienia, że celem obliczania jednostkowych kosztów własnych jest ich obniżenie, można by się w zasadzie zgodzić w tym przypadku, jeśli by obniżanie poszczególnych jednostkowych kosztów własnych zawsze zwiększało opłacalność gospodarstwa jako całości, a więc jeśli by zwiększało różnicę pomiędzy ceną uzyskanej produkcji i kosztem jej wytworzenia. Nie zawsze jednak tak jest, i nie zawsze tak musi być. Obniżając jednostkowy koszt własny jednego artykułu, możemy (w konkretnych przypadkach) jednocześnie bądź zwiększyć jednostkowy koszt własny innych artykułów produkowanych w gospodarstwie, bądź zmniejszyć rozmiary produkcji, a tym samym zmniejszyć ogólny dochód czysty uzyskany z gospodarstwa. Na przykład starając się obniżyć jednostkowy koszt własny żyta poprzez zwiększenie jego plonu, postanawiamy zasiać je na lepszym stanowisku niż w roku poprzedzającym. Zabieramy jednak to stanowisko innej roślinie, która na skutek tego da plon niższy. Jeśli przy tym tanta roślina ma wyższą cenę jednostkową, a wysokość jej plonu z 1 ha jest podobna do wysokości plonu żyta — to dążenie do obniżki na tej drodze kosztu produkcji żyta będzie niesłuszne, pociągnie bowiem za sobą obniżkę ogólnego dochodu czystego gospodarstwa.

Szukając dróg obniżenia jednostkowego kosztu produkcji jednego artykułu należy koniecznie, ze względu na ścisły związek, jaki istnieje między poszczególnymi działami gospodarstwa, analizować, jak to wpłynie na inne artykuły, a przez nie — na ogólny wynik gospodarstwa. I tu

znowu wychodzi na jaw ta zasadnicza słaba strona metody rozdzielczej, że sztucznie rozrywa ona gospodarstwo, które stanowi w istocie nierozdzielalną całość.

Chcąc więc jak najpozytywniej ustosunkować się do celowości obliczania jednostkowych kosztów własnych produkcji, należałoby ustalić, że celem obliczania tych kosztów jest dokonanie na tej drodze głębokiej analizy gospodarstwa. Analiza ta ma bowiem dać wnioski co do zwiększenia opłacalności całości produkcji — całego gospodarstwa — oczywiście, przy zapewnieniu wykonania (w zasadzie) ilościowego i jakościowego planu produkcji. A więc w ostatecznym rachunku chodzi tu nie o poszczególne jednostkowe koszty własne produkcji, lecz o takie wielkości, jak wskaźnik rentowności (wysokość dochodu czystego w procentach nakładów produkcyjnych) lub wskaźnik względnej wysokości kosztów (wysokość nakładów produkcyjnych w procentach wartości = ceny produkcji).

Tu jednak powstają nowe wątpliwości.

Czy rozbicie poszczególnych rodzajów kosztów na poszczególne rachunki produkcyjne pozwoli na ustalenie przyczyn tego, że poszczególne jednostkowe koszty produkcji są większe lub też mniejsze od zaplanowanych? Oczywiście, można by i dla poszczególnych artykułów badać strukturę kosztów, tj. oddzielnie ustawiać poszczególne rodzaje kosztów. Niestety, wchodzi tu w grę inny wzgląd, którego już ominąć się nie da. Chodzi mianowicie o to, że poszczególne rodzaje kosztów zostały już rozdzielone na poszczególne artykuły wg jakiegoś klucza, jakiejś subiektywnej zasady, a więc większość z nich nie reprezentuje już obiektywnie kosztów, które faktycznie spowodowały produkcję danego artykułu. Wszędzie więc psuje obraz i możliwość wnioskowania owa względność podziału kosztów, ich umowność.

Poza tym wyliczanie jednostkowych kosztów własnych jest bardzo żmudne i pracochłonne, a przy tym — co gorsza — nie rozliczają ich ci ludzie, których praca ta powinna najbardziej interesować, mianowicie ludzie kierujący produkcją — agronomowie, zootechnicy itd. Nie tylko nie rozliczają kosztów, ale najczęściej tymi rozliczeniami w ogóle się nie interesują. Prace te wykonują księgowi, którzy, o ile są księgowymi zamierzonymi, traktują tę pracę mniej lub więcej jako sztukę dla sztuki, jako rzecz ciekawą, a uzyskane wyniki nie wychodzą w praktyce poza ich krąg.

Stąd wynikałoby dalsze pytanie: czy nie wystarczy rozliczać jednostkowych kosztów własnych w niewielkiej liczbie gospodarstw i na tej podstawie wyciągać wnioski co do — nazwijmy to — „bolesnych miejsc” gospodarki PGR? Nazywamy tak te rodzaje nakładów, bądź działy gospodarstwa, które powodują obniżenie rentowności przedsiębiorstwa. Może w obecnych warunkach należy się w ogóle ograniczyć do tego?

Dalsze pytanie brzmi: Jeśli zgodzimy się z tym, że ostatecznym celem analizy gospodarczej przedsiębiorstwa jest znalezienie dróg podniesienia produkcji i zwiększenia jej opłacalności, to czy naprawdę trzeba w tej analizie iść okólnymi drogami — aż poprzez jednostkowe koszty produkcji? Wtedy bowiem, jak już wspominaliśmy, trzeba by dokładnie znać związek pomiędzy wysokością jednostkowych kosztów produkcji

różnych artykułów w gospodarstwie, znać cały ten skomplikowany mechanizm, który jest na pewno inny w każdym gospodarstwie. Czy nie jest może prościej analizować koszty w układzie rodzajowym, analizować ilościowe wskaźniki zarówno nakładów jak i przychodów, zawsze pamiętając o tym, że interesuje nas w końcu wynik całego gospodarstwa?

Następne pytanie — to: czy wyniki uzyskane przy obliczaniu jednostkowych kosztów własnych pozwalają na wyciąganie wniosków organizacyjnych w skali organizacji produkcji pojedynczego gospodarstwa oraz w skali produkcji poszczególnych artykułów?

Odpowiedź zależy przede wszystkim od tego, w skali jakiego obiektu koszty są rozliczane. W dotychczasowej praktyce PGR koszty jednostkowe obliczane są dla zespołu. W tym przypadku można od razu odpowiedzieć, że tak obliczone koszty jednostkowe nie pozwalają na wyciąganie wniosków organizacyjnych w skali jednostki produkcyjnej, czyli w skali gospodarstwa, zwłaszcza jeśli chodzi o organizację poszczególnych procesów produkcyjnych. Produkcja odbywa się przecież w gospodarstwach, liczby zaś uzyskiwane dla zespołu są średnimi z wielkiej ilości liczb uzyskanych w gospodarstwach danego zespołu z różnych procesów produkcyjnych, odbywających się zresztą najczęściej w bardzo różnych warunkach.

A może więc koszty obliczane w skali poszczególnych gospodarstw pozwolą na wyciąganie wniosków dotyczących organizacji produkcji poszczególnych roślin? Odpowiedź również i w tym wypadku będzie w zasadzie negatywna. Jeśli, na przykład ziemniaki uprawiane są w gospodarstwie na więcej niż jednym polu, to liczby uzyskane przy obliczaniu jednostkowych kosztów własnych produkcji ziemniaka w tym gospodarstwie nie pozwolą jeszcze na wyciąganie konkretnych wniosków organizacyjnych w stosunku do produkcji ziemniaków. Wnioskowanie byłoby jednak już możliwe wówczas, gdyby ziemniaki uprawiano tylko na jednym polu. A więc po to, by liczby uzyskane w kalkulacjach pozwalały na wyciąganie wniosków organizacyjnych w skali produkcji poszczególnych roślin lub poszczególnych artykułów zwierzęcych, rachunek musi zejść do pojedynczego pola, do pojedynczej grupy zwierząt produkcyjnych, do poszczególnych działów usługowych. Podobne wnioski formułował jeszcze w pierwszym dziesięcioleciu bieżącego wieku profesor Howald z Lipska, który kierował jedynym wówczas bodaj w świecie biurem rachunkowości dla gospodarstw folwarcznych, obliczającym jednostkowe koszty produkcji. Biuro to prowadziło przez 30 lat prace w tych samych obiektach. Zdobyło więc ogromne doświadczenie w zakresie interpretacji jednostkowych kosztów własnych produkcji w rolnictwie.

Druga sprawa związana z oceną przydatności liczb uzyskiwanych z kalkulacji jednostkowych kosztów własnych artykułów rolniczych dla wyciągania wniosków organizacyjnych — to sprawa owej względności uzyskiwanych wyników. To decyduje o trudnościach wnioskowania, które nieraz może być ryzykowne i niebezpieczne.

Wydaje się nam, że najczęściej przydatności jednostkowych kosztów własnych do analizy działalności gospodarstw należy szukać w porów-

nywaniu wyników uzyskanych przy zastosowaniu tych samych metod bądź w tym samym gospodarstwie przez szereg lat (pionowo), bądź w szeregu gospodarstw w tym samym roku (poziomo). Wnioskowanie takie jest jednak związane również z wielu niebezpieczeństwami, a w każdym razie musi być formułowane w sposób ostrożny. Przecież produkcja jednego i tego samego artykułu może w inny sposób wpływać w różnych gospodarstwach na produkcję pozostałych artykułów. Wniosek zatem, w zasadzie słuszny w odniesieniu do jednej rośliny, może nie być słuszny, jeśli wziąć pod uwagę więcej roślin lub artykułów.

Na przykład porównujemy jednostkowe koszty produkcji żyta w dwóch gospodarstwach. Zdawałoby się, że to gospodarstwo, w którym koszt jest niższy, należałoby ocenić pozytywnie. Czy zawsze jednak tak będzie? Załóżmy, że w gospodarstwie, w którym koszt produkcji żyta wypadł niższy, żyto zostało zasiane na koniczynie, w innym zaś gospodarstwie — na żytniku. Otóż przez posianie w gospodarstwie pierwszym żyta na koniczynie zabrakło tam dobrego stanowiska pod jarą pszenicę — tak iż koszt produkcji tej pszenicy był wyższy niż w drugim porównywanym gospodarstwie. Czy więc nasza pierwotna ocena była słuszna? Decydować tu będzie wysokość dochodu czystego oraz wielkość (wartość) produkcji towarowej w obydwu gospodarstwach.

A więc znowu dochodzimy do wniosku, że w ostatecznym rachunku decydują wskaźniki, dotyczące całości gospodarstwa, a nie poszczególne koszty jednostkowe. Oczywiście, koszty jednostkowe też, ale wzięte jako całość, tzn. ważone według wielkości masy towarowej poszczególnych artykułów, czyli znowu — wynik całościowy gospodarstwa.

Analizowanie jednostkowych kosztów własnych ma tę przewagę nad analizą kosztów całościowych w skali gospodarstwa, że odnosi się do pojedynczego artykułu. Ma jednak tę złą stronę, że sam jednostkowy koszt własny przedstawia się w postaci jednej liczby, na którą składają się wszystkie możliwe rodzaje kosztów. I dlatego nie wystarczy jedynie analizować wysokość jednostkowego kosztu, lecz przede wszystkim — jego strukturę.

Gdy mówimy o strukturze jednostkowych kosztów produkcji, to mamy na myśli strukturę kosztów bezpośrednich. Koszty pośrednie figurują przecież w strukturze kosztów jednostkowych produkcji tylko w dwu pozycjach, mianowicie jako udział danego artykułu w kosztach ogólnoprodukcyjnych i ogólnogospodarczych. Obydwa te rodzaje kosztów pośrednich mają również swoją strukturę, nie jest to jednak już struktura w skali poszczególnych artykułów produkowanych w gospodarstwie, lecz w skali całego gospodarstwa. Można więc struktury tych dwu rodzajów kosztów pośrednich przyrównać raczej do struktury kosztów bezpośrednich w skali całego gospodarstwa.

Ogólnie możemy powiedzieć, że porównywanie jednostkowych kosztów własnych, a zwłaszcza ich struktury bądź z odpowiednimi pozycjami w planie, bądź z kosztami w gospodarstwach położonych w podobnych warunkach, bądź wreszcie z kosztami w latach poprzednich w tym samym gospodarstwie, może być i ciekawe i pożyteczne. Jest ono jednak bardzo kłopotliwe i pracochłonne. Zresztą w praktyce prace te są prowadzone w bardzo małej skali i niestety głównie na wyższych szczeb-

lach organizacyjnych dla zbiorówek dotyczących bardzo dużych jednostek, gdzie wyniki już niewiele dają. Dlatego powstaje pytanie, czy nie byłoby mniej pracochłonne, i czy w praktyce nie dałoby więcej korzyści, stosowanie w skali masowej układu rodzajowego kosztów? Najpierw analizować pozycje ilościowe (w miernikach naturalnych), analizować samą technikę produkcji, a dopiero potem przechodzić do analizy kosztów, ale czy koniecznie jednostkowych?

Najgorsze polega jednak na tym, że taka analiza jednostkowych kosztów produkcji oraz ich struktury pokaże tylko, że są jakieś różnice, a nie pokaże (lub jeśli pokaże, to w oparciu o wiele różnych dodatkowych liczb i dodatkowych analiz) dlaczego te różnice nastąpiły, a więc co należy robić, by bądź podnieść wydajność, bądź polepszyć opłacalność.

Obliczanie jednostkowych kosztów produkcji może być też pomocne przy wysuwaniu wniosków organizacyjnych ułatwiających zwiększenie produkcji. Chodzi tu o wnioski organizacyjne dotyczące poszczególnych procesów produkcyjnych. Jest to jednak, zdaniem naszym, możliwe jedynie wtedy, gdy kalkulacja zejdzie do pojedynczego pola w gospodarstwie. Ze względu na ogromną pracochłonność takiej pracy byłaby ona niemożliwa w skali masowej i nie jest też może w ogóle potrzebna w takich rozmiarach.

Jeszcze jednym celem stawianym obliczaniu jednostkowych kosztów własnych produkcji jest umożliwienie rachunku wynikowego wg wzoru: dochód czysty = suma cen realizacji — koszty własne zrealizowanych artykułów.

Dla obliczenia w ten sposób wyniku działalności produkcyjnej gospodarstwa (jeśli by ta forma obliczania wyniku była nie do zastąpienia przez inną) nie trzeba koniecznie operować jednostkowymi kosztami produkcji, obliczanymi w tak żmudny sposób. Praktyka PGR rozwiązywała tę sprawę w ten sposób, że traktowała poszczególne działy produkcyjne, a więc produkcję roślinną i zwierzęcą, jak produkcję sprzężoną. Przy obliczaniu jednostkowych kosztów rozumowano mniej więcej w ten sposób, jak to pokazaliśmy na przykładzie obliczania jednostkowych kosztów produkcji siemienia i słomy lnianej. Można by pójść jeszcze dalej i traktować całą produkcję gospodarstwa jako produkcję sprzężoną, a więc dochodzić do jednostkowych kosztów własnych metodą, którą nazywamy „uproszczoną metodą kalkulacji organicznych”². O niej powiemy parę słów na końcu. W każdym razie wzór obliczania wyniku finansowego gospodarstwa nie może pociągać za sobą konieczności szczegółowego rozliczania kosztów własnych produkcji we wszystkich zespołach, względnie gospodarstwach. Byłby to typowy przykład stosowania zasady „skórka za wyprawkę”.

Spróbujmy jeszcze ustosunkować się do przydatności wyliczania jednostkowych kosztów własnych produkcji dla ustalenia cen zbytu.

Wydaje się nam, że odpowiedź w tej sprawie jest zależna od stopnia bliskości obliczonego jednostkowego kosztu własnego do faktycznych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej zużytych na produkcję danego artykułu.

² Pewna analogia do kalkulacji współczynnikowej stosowanej w przemyśle.

Ponieważ, jak staraliśmy się wykazać, jednostkowy koszt własny obliczony wg dotychczas stosowanych zasad ma charakter względny, zależny od przyjętych zasad wyceny, kluczy podziałowych itp. zdaniem naszym nie może stanowić podstawy do ustalania cen zbytu. Gdyby bowiem na podstawie jednostkowych kosztów własnych gospodarstw określonego typu produkcyjnego ustalać obowiązujące ceny, to mogłyby one być niesłuszne dla gospodarstw innego typu produkcyjnego.

Natomiast wydaje się nam, że im bardziej — na skutek stosowania rolniczo uzasadnionych zasad rozliczania kosztów — jednostkowy koszt własny będzie się zbliżał do faktycznego nakładu pracy żywej i uprzedmiotowionej, zużytej na produkcję danego artykułu, tym większe będą powstawały możliwości oparcia się na jednostkowym koszcie przy ustalaniu cen zbytu artykułów rolniczych.

Jedno jest pewne, że nie można traktować obliczania jednostkowych kosztów własnych jako sztuki dla sztuki: Byłoby zbyt to kosztowne — zarówno pod względem zużycia czasu ludzkiego, jak i środków społecznych. Środki społeczne nie powinny być na ten cel wydatkowane, o ile prowadzenie tych prac w zespołach PGR nie byłoby uzasadnione korzyściami ekonomicznymi.

4. *Czy możliwa jest w praktyce kalkulacja organiczna?*

Musimy zacząć od wyjaśnienia, co rozumiemy pod pojęciem kalkulacji organicznej?

Poprzednio staraliśmy się wykazać, że jest rzeczą trudną, a może nierzadko niesłuszną, rachunkowe rozdzielenie gospodarstwa rolnego na większą ilość poszczególnych działów. Istnieje bowiem nadzwyczaj mocne i głęboko sięgające swymi wpływami na szereg lat wewnętrzne powiązanie wszystkich gałęzi w gospodarstwie. Koszty ponoszone formalnie na jedną roślinę powodują np. wyższe plony zupełnie innych roślin lub też obniżają koszty jednostkowe takich czy innych artykułów zwierzęcych.

Nie wracamy do tego tematu, ponieważ już dostatecznie wyjaśniliśmy go poprzednio, musimy jednak raz jeszcze stwierdzić, że jednostkowy koszt własny obliczony metodą rozdzielną jest w mniejszym lub większym stopniu wielkością względną, subiektywną, zależną od przyjętej metody, od poglądów lub decyzji człowieka obliczającego ten koszt.

Można by więc pójść dalej i zakwestionować w ogóle jednostkowe koszty własne obliczone na tej drodze. Rozumowanie można tak prowadzić dalej. Ponieważ w dobrze zorganizowanym gospodarstwie, zwłaszcza w ustroju gospodarki planowej, nie powinno być ani jednej niepotrzebnej gałęzi produkcyjnej, zatem wszystkie gałęzie takiego gospodarstwa muszą być jednakowo rentowne, mianowicie w takim stopniu, w jakim rentowna jest produkcja gospodarstwa jako całości.

Należałoby zatem ustalić stopień opłacalności (najlepiej na podstawie wskaźnika względnej wysokości kosztów) całej produkcji gospodarstwa i ten wskaźnik przenieść na każdy produkowany artykuł. Metodę tę (bez nazywania jej metodą organiczną) stosowały PGR, wprowadzając jednak tylko w stosunku do poszczególnych działów produkcyjnych.

Organiczna metoda kalkulacji ma oczywiście też wiele słabych stron. Przy jej pomocy nie można ustalić, jakie były czynione nakłady na poszczególne rośliny, gatunki zwierząt itp., lecz jedynie, ile tych kosztów przypadałoby na poszczególne rośliny i gatunki zwierząt z rozdziału całkowitych nakładów produkcyjnych gospodarstwa.

Tak otrzymane wyniki, wydaje się nam, lepiej charakteryzowałyby mimo wszystko poziom kosztów własnych poszczególnych przedsiębiorstw, ponieważ jednostkowe koszty nie byłyby obciążone ową przypadkowością, która cechuje te koszty przy stosowaniu metody rozdzielczej.

Założenie:

Całkowite nakłady produkcyjne poniesione w gospodarstwie wyniosły zł 220 410.

Zostały wyprodukowane następujące ilości artykułów głównych: żyta 450 q, owsa 500 q, buraków pastewnych 1500 q, buraków cukrowych 1000 q, ziemniaków 2400 q, siana łąkowego 10 000 q, mleka 60 000 litrów, mięsa 1200 kg.

Rozwiązanie:

Obliczamy wskaźnik względnej wysokości kosztów dla całości gospodarstwa. W tym celu musimy obliczyć wartość = cenę uzyskanej produkcji. Uzyskamy ją przemnażając poszczególne ilości uzyskanych produktów przez ceny zbytu (względnie gdzie ich brak — przez ceny ewidencyjne).

T a b l i c a 7

Przykład obliczenia jednostkowych kosztów produkcji na podstawie uproszczonej metody organicznej

Nazwa produktu	Ilość q — kg	Cena jedn. zł	Wartość = cena uzysk. produkcji zł
Żyto	450 q	66	29 700
owies	500 q	70	35 000
buraki pastewne	1 500 q	10	15 000
buraki cukrowe	1 000 q	17	17 000
ziemniaki	2 400 q	18	43 200
siano z koniczyny	1 000 q	40	40 000
mleko	60 000 l	1	60 000
mięso	1 200 kg	5	5 000
Razem			240 900

Stąd wskaźnik względnej wysokości kosztów:

$$\frac{220\,410 \cdot 100}{244\,900} = 90$$

Jednostkowe koszty produkcji poszczególnych artykułów produkowanych w gospodarstwie wynoszą:

żyto	$\frac{66 \cdot 90}{100} = \text{zł } 59,40$
owies	$\frac{70 \cdot 90}{100} = \text{zł } 63,00$
buraki cukrowe	$\frac{17 \cdot 90}{100} = \text{zł } 15,30$
buraki pastewne	$\frac{10 \cdot 90}{100} = \text{zł } 9,00$
ziemniaki	$\frac{18 \cdot 90}{100} = \text{zł } 16,20$
siano z koniczyny	$\frac{40 \cdot 90}{100} = \text{zł } 36,00$
mleko	$\frac{1 \cdot 90}{100} = \text{zł } 0,90$
mięso	$\frac{5 \cdot 90}{100} = \text{zł } 4,50$

Wychodząc z naszych rozważań wstępnych, można by też próbować ustalać w sposób „organiczny“ wysokość jednostkowych kosztów własnych w gospodarstwie w drodze eliminacji poszczególnych roślin lub działów produkcji zwierzęcej i sprawdzania, o ile zmniejszą się przez to całkowite nakłady produkcyjne gospodarstwa. Można by też, zamiast eliminować jakieś rośliny lub grupy zwierząt, zamieniać jedne drugimi i wtedy badać różnice, jakie zajdą w całkowitych nakładach produkcyjnych gospodarstwach. Można by wreszcie dodawać jakieś nowe rośliny lub gatunki zwierząt i wtedy badać zwiększenia się całkowitych nakładów produkcyjnych gospodarstwa. Tak czy inaczej, w metodzie kalkulacji organicznej za podstawę muszą być brane całkowite koszty produkcji gospodarstwa.

Jeśli by badać koszty jednostkowe w poszczególnych gospodarstwach, położonych w podobnych warunkach metodą organiczną, to porównanie wyników planowanych i uzyskiwanych dla tych samych artykułów pokaże nam przede wszystkim, jak były skojarzone gałęzie w tych gospodarstwach. Tam, gdzie skojarzenie będzie właściwsze — tam koszty po-

winy być niższe, i odwrotnie. Oczywiście, mniej więcej to samo pokaże nam porównanie samych tylko wskaźników względnej wysokości kosztów dla badanych gospodarstw.

Prace w kierunku znalezienia metody kalkulacji organicznej ograniczyły się do stosowania uproszczonych kalkulacji w tej czy innej formie, pod tą lub inną nazwą. Nie wiemy, czy w ogóle da się dalej tę metodę posunąć. Wydaje się jednak, że dużo daje już samo zapoznanie się z myślą, którą metoda ta reprezentuje, i jej zrozumienie. Pozwala to bardziej krytycznie spojrzeć na wyniki otrzymywane przy stosowaniu rozdzielczej metody kalkulacji.

W kalkulacjach organicznych uproszczonych można by stosować w określonych warunkach również i nieco inny wariant. Zamiast obliczać wartość produkcji wg cen zbytu, można by obliczać ją wg planowanych jednostkowych kosztów własnych, następnie obliczać wskaźnik względnej wysokości kosztów między sumą kosztów planowanych a sumą kosztów rzeczywistych i wreszcie, na podstawie planowanych kosztów jednostkowych, dochodzić do wynikowych kosztów jednostkowych.

*

Na podstawie przeprowadzonych rozważań próbujemy sformułować wnioski w sprawie charakteru oraz przydatności jednostkowych kosztów własnych w rolnictwie.

1. W produkcji rolniczej jednostkowe koszty własne produkcji posiadają przy dotychczas stosowanych w praktyce zasadach ich obliczania charakter w znacznym stopniu względny. Bowiem ich bezwzględna wysokość zależy od przyjętej metody, przyjętych systemów podziału, jak również od przyjętych szacunków w odniesieniu do artykułów ubocznej produkcji oraz do niektórych świadczeń.

2. Jednostkowe koszty produkcji obliczane metodą organiczną (taką czy inną) nie mogą i nie będą mogły — nawet wtedy, gdyby metoda ta została udoskonalona — zastąpić kosztów jednostkowych obliczanych metodą rozdzielczą, ponieważ wyniki obliczeń w obu przypadkach mają inny charakter i wyrażają co innego. Dlatego obliczanie jednostkowych kosztów własnych produkcji metodą rozdzielczą będzie musiało być prowadzone nadal.

3. Jednostkowe koszty własne produkcji obliczane metodą rozdzielczą przy obecnie stosowanych zasadach obliczania nie obrazują obiektywnej rzeczywistości, ponieważ błędy popełniane przy rozliczaniu kosztów pomiędzy poszczególne rośliny, gatunki zwierząt, a nawet i lata, oraz błędy przy szacowaniu produkcji ubocznej — mogą być bardzo duże i są na ogół jednokierunkowe, sumując się, a nie znosząc się wzajemnie. Należy więc dążyć do stałego ulepszenia metody rozdzielania kosztów oraz metody wyceny artykułów ubocznej produkcji.

4. Analiza działalności produkcyjnej gospodarstwa na podstawie wysokości i struktury jednostkowych kosztów produkcji może być cenna dla znalezienia błędów w organizacji produkcji. Musi ona jednak być bardzo ostrożna i wnikliwa, przy czym wykonywana przez osoby zna-

jące się na produkcji rolniczej. Z tych względów wykonywanie kalkulacji jednostkowych kosztów w skali masowej nie wydaje się w obecnej chwili celowe, gdyż wyniki ich są za mało precyzyjne i nie są wykorzystywane przez kierownictwo poszczególnych przedsiębiorstw. Wydaje się że dla takich praktycznych celów układ rodzajowy kosztów w gospodarstwie jest znacznie bardziej przydatny, zwłaszcza że jest on bez porównania mniej pracochłonny od kalkulacji jednostkowych kosztów własnych.

5. Ze względu na to, że w rolnictwie nie jest możliwe kalkulowanie jednostkowych kosztów własnych w trakcie roku operacyjnego, lecz dopiero po jego zakończeniu, wydaje się, że bieżące rozliczanie w księgowości kosztów własnych dla obliczenia po zakończeniu roku jednostkowych kosztów własnych nie jest konieczne. Natomiast — jeśli nie powoduje znacznego zwiększenia nakładu pracy — jest ono pożądane, ponieważ przyspiesza otrzymanie wyników. W przeciwnym razie należałoby jednostkowe koszty własne rozliczać po zakończeniu roku metodą pozaksięgową.

6. Należy zatem w chwili obecnej ograniczyć obliczenie jednostkowych kosztów własnych do niewielkiej ilości wybranych obiektów oraz zejść z nimi do gospodarstw, a nawet w szeregu gospodarstw do poszczególnych pól. Prace te powinny mieć charakter przygotowywania materiałów dla prac o charakterze naukowym, wykazujących różne typowe błędy popełniane w organizacji produkcji w gospodarstwach.

7. Jednostkowe koszty własne, oczywiście obliczane możliwie bez błędów, o których mówiliśmy powyżej, mogą dać cenne wnioski dla rozmieszczania produkcji rolniczej w kraju. Pomimo pewnej względności obliczeń tych kosztów, gdyby się okazało, że w jakimś rejonie, w gospodarstwach określonego typu, jakieś rośliny stale przynoszą straty — zmuszałoby to do zbadania, czy rośliny te powinny tam być w ogóle uprawiane, czy też może w innych rozmiarach lub warunkach niż dotychczas.

8. Przy rozliczaniu i wnioskowaniu z jednostkowych kosztów własnych najważniejsze jest to, by metoda, którą się stosuje, była zawsze jednakowa.

9. O małej przydatności praktycznej obliczania w PGR jednostkowych kosztów własnych produkcji w dotychczasowych rozmiarach i przy dotychczasowych metodach świadczy między innymi to, że nikt tego dobrowolnie nie robi, i że nikt z praktyków — nie będzie w tym wielkiej przesady — nimi się nie interesuje. Sądzi my, że przyczyna tego leży i w tym, że przy obecnie stosowanych zasadach obliczania koszty te nie obrazują obiektywnej rzeczywistości, że zdrowo myślący dobrzy gospodarze nie mogą się z nimi pogodzić.

10. W miarę wzrostu kwalifikacji kadr pracujących w rolnictwie oraz w miarę organizacyjnego umacniania naszych rolniczych przedsiębiorstw socjalistycznych konieczne będzie coraz głębsze poznawanie — w oparciu o liczby — ekonomicznej strony procesu produkcji. Rzeczą niezbędną będzie posiadanie w tym celu bardziej ścisłych od dotychczas posiadanych środków i metod badawczych. Z tych względów konieczne

jest, na gruncie dokładnego poznania błędów tkwiących w dotychczasowej praktyce, posługiwanie się rachunkiem kosztów własnych w rolnictwie, udoskonalanie i poprawianie metodycznej strony tego rachunku, tak by obliczona wielkość jednostkowego kosztu własnego jak najbardziej zbliżała się do faktycznego kosztu pracy żywej i uprzedmiotowionej zużytej na wyprodukowanie jednostki artykułu.

W artykule obeszlśmy się ostro i bezceremonialnie ze sprawą obliczania jednostkowych kosztów własnych w rolnictwie. Zrobiliśmy to w tym celu, by otworzyć oczy rolnikom i ekonomistom na błędy, zarówno tkwiące w samej metodzie, jak i popełniane przy obliczaniu tych kosztów, oraz przy ich wykorzystywaniu, jak również w przypisywaniu im rozmaitych zadań do spełnienia, których one bądź w ogóle spełniać nie mogą, bądź dzisiaj nie spełniają. Z pewnością ostra krytyka wyjdzie sprawie na dobre i przywróci kosztom ich właściwe miejsce — miejsce zresztą ważne — w ekonomice rolnej.

Problem rozwoju kapitalizmu w rolnictwie Królestwa Polskiego i Galicji

Rozwój kapitalizmu w rolnictwie był jedną z najbardziej kwestionowanych i najżarliwiej dyskutowanych tez marksizmu. Jest to bowiem problem nie tylko istotny naukowo, ale również o wielkich konsekwencjach politycznych. Z problemem tym wiąże się bowiem sprawa programu agrarnego, roli chłopstwa w rewolucji burżuazyjnej i socjalistycznej, sojuszu robotniczo-chłopskiego, a więc zasadniczych zagadnień strategii i taktyki partii proletariatu. Od właściwej oceny kierunku ewolucji w rolnictwie zależała też właściwa taktyka partii. Nie dziw, że od początku swojej działalności politycznej i naukowej na to właśnie zagadnienie Lenin zwracał szczególną uwagę. Wielokrotnie też w swoich pismach omawiał zagadnienie rozwoju kapitalizmu w rolnictwie, zwalczając błędne poglądy ekonomistów burżuazyjnych, narodników, rewizjonistów i innych, którzy próbowali poprawiać Marksa.

Jak wiadomo, rozwój kapitalizmu w rolnictwie wyraża się w rozwarstwieniu wsi i w powstawaniu z jednej strony kapitalistycznych gospodarstw chłopskich, z drugiej zaś masy proletariatu rolnego. W tym procesie średnie gospodarstwa upadają i zanikają. Istnienie tego właśnie procesu w Polsce, zwłaszcza w jej części środkowej, tj. w Królestwie Polskim, i południowej, a więc w Galicji, było negowane przez ekonomistów burżuazyjnych.

W zasadzie proces ewolucji stosunków w rolnictwie powinna oświecić statystyka. Niestety pod względem statystyki agrarnej zwłaszcza Królestwo było niezmiernie zaniedbane. Nie posiadało statystyki nawet takiej, jaką w Rosji opracowały ziemstwa, a którą Lenin posiłkował się w swej pracy o rozwoju kapitalizmu w Rosji. Statystyka, którą rozporządzamy, w gruncie rzeczy daje niezmiernie mało: podaje ona mianowicie ilość gospodarstw chłopskich o rozmiarach do $1\frac{1}{2}$ ha, od $1\frac{1}{2}$ do $7\frac{1}{2}$ i powyżej $7\frac{1}{2}$ ha. Pokazywała ona, że w latach 1870—1904 przy ogólnym wzroście obszaru ziemi chłopskiej o 40%, a ilości gospodarstw o 30%, zaszedł poważny wzrost ilości gospodarstw o rozmiarach między $1\frac{1}{2}$ a $7\frac{1}{2}$ ha — o 387 tysięcy, tj. z 40,6% do 65,1% ogółu gospodarstw chłopskich. Gospodarstwa parcelowe do $1\frac{1}{2}$ ha, przy minimalnym ogólnym wzroście o 27 tysięcy, wykazały stosunkowy spadek — z 21,8 do 16,2%. Zaszedł również bezwzględny i względny spadek liczby gospodarstw powyżej $7\frac{1}{2}$ ha o prawie 50 tysięcy z 37,6 do 18,7% ogółu gospodarstw¹. Wydawałoby się zatem, że w Królestwie Polskim zachodził proces nie rozwarstwienia, a przeciwnie, średniaczenia wsi. Proces ten trwał nadal i w wieku XX: zmniejszała

¹ *Stosunki rolnicze Królestwa Polskiego*. Warszawa 1918 str. 55, 57/8, 63.

się bowiem ilość gospodarstw parcelowych i większych, rosła natomiast ilość gospodarstw średnich.

Podobnie rzecz się miała i w Galicji, gdzie, jak pokazywała statystyka, zmniejszała się ilość gospodarstw większych — powyżej 10 ha, a zwiększała ilość gospodarstw średnich od 2 do 5 ha. Ilość natomiast gospodarstw do 2 ha rosła do r. 1882, a zaczęła się zmniejszać po tej dacie.²

Powyższe dane, rzecz jasna, niewiele mówią, bo rozmiar gospodarstwa nie świadczy jeszcze o jego charakterze. Jak to wielokrotnie pokazywał Lenin, gospodarstwo kapitalistyczne rozwija się na ogół nie przez wzrost obszaru ziemi, ale głównie drogą intensyfikacji produkcji. Niejednokrotnie też małe rozmiarami gospodarstwo jest dużym przedsiębiorstwem kapitalistycznym pod względem rozmiarów produkcji towarowej i globalnej. W granicach też od 1½ do 7½, czy 2 do 10 ha mogły się mieścić zarówno gospodarstwa biedniackie, jak i średniackie, a nawet kapitalistyczne, zależnie od kierunków gospodarki, towarowości, włożonego kapitału itd. Inny też niewątpliwie charakter miało gospodarstwo tych samych rozmiarów położone w zacofanej, odległej od rynku zbytu Suwalszczyźnie, a inny w uprzemysłowionej gubernii piotrkowskiej, na której terenie, jak wiadomo, leżała Łódź. Jednakże biorąc pod uwagę to, że ani w Królestwie, a tym bardziej w Galicji nie zaszły w tym czasie głębsze przemiany w kierunkach produkcji i jej intensywności, dane statystyki o zmniejszaniu się przeciętnych rozmiarów gospodarstw chłopskich pokazują ogólną tendencję rozwojową. Tą tendencją był mianowicie wzrost gospodarstw średnich kosztem gospodarstw większych i parcelowych, których udział w całości gospodarki Królestwa i Galicji stawał się coraz mniejszy. Dane z r. 1904 mówią, że w Królestwie gospodarstw powyżej 20 ha było tylko 25 tysięcy, tj. 2,30% ogółu gospodarstw „małej własności”. Posiadały one 120% powierzchni ziemi chłopskiej, głównie na północy kraju (gubernie suwalska, łomżyńska, płocka), a więc na terenach bardziej zacofanych.³ W Galicji spis 1902 roku wykazał gospodarstw powyżej 20 ha 1,60% ogółu gospodarstw chłopskich; posiadały one 120% gruntów, tj. tyle co w Kongresówce.⁴

Dane statystyki potwierdzały badania monograficzne poszczególnych wsi zarówno Kongresówki, jak i Galicji.⁵ Wszystko to prowadziło ekonomistów burżuazyjnych do wniosku, że kapitalizm w rolnictwie Królestwa i Galicji nie rozwija się. I tak Władysław Grabski pisał: „Ubywa na wsi

² *Statystyka Polski* wyd. GUS Warszawa 1928 t. XI z. 2 str. XVIII/XIX; z. 5 Warszawa 1927 str. XXII; *Struktura społeczna wsi polskiej*, wyd. Inst. Gospodarstwa Społecznego. Warszawa 1937 str. 134/9; W. Grabski, *Materiały w sprawie włościańskiej*. Warszawa 1907 t. I str. 27—33. L. Biegeleisen, *Rozwój gospodarczy nowoczesnej wsi polskiej*. Kraków 1917 t. II str. 295; W. Styś, *Rozdrabnianie gruntów chłopskich w b. zaborze austriackim*. Lwów 1934 str. 302.

³ *Stosunki rolnicze Królestwa Polskiego* str. 37.

⁴ L. W. Biegeleisen: *Rozwój gospodarczy nowoczesnej wsi* t. II str. 295, 299.

⁵ Np.: M. Wasylczuk: *Mokraney Stare* (Zagadnienie pracy kulturalnej, Rocznik II Warszawa 1936) str. 141, dotyczy wsi w powiecie Biała Podlaska; A. Dzierżawski: *Okalina i Czerniaków* (pow. opatowski). Warszawa 1929 str. 35; B. Kłembukowski: *Mircze, wieś pow. hrubieszowskiego*. Hrubieszów 1934 str. 32/33; K. Mróz: *Jastrzebia wieś pow. radomskiego*. Warszawa 1935 str. 54, 58. F. Bujak: *Żmiąca, wieś pow. limanowskiego*. Kraków 1903 str. 55; J. Friedrich: *Broniszów, wieś pow. ropczyckiego*. Warszawa 1933 str. 83; W. Styś: *Drogi postępu gospodarczego wsi* (Monografia wsi Husów pow. łańcuckiego) Wrocław 1947 str. 83 sq, 100; tenże: *Rozdrabnianie gruntów chłopskich w b. zaborze austriackim od 1787 do 1931*. Lwów 1934 (na przykładzie 20 wybranych wsi) str. 302.

gospodarstw wielkokmieciowych, ale ubywa też i najuboższych karłowatych... Wieś nie staje się coraz bardziej proletariacką, staje się coraz bardziej tylko chłopską, coraz mniej kmiecią, coraz bardziej jednorodną w swojej typowej organizacji drobnego gospodarstwa rolnego... Proletariatu rolnego... było 80 lat temu (tj. w chwili uwłaszczenia — A. G.) więcej niż dziś“.⁶ Podobnie ostatnio W. Styś na podstawie skrupulatnych badań przeprowadzonych na terenie jednej ze wsi galicyjskich doszedł do wniosku, że w latach 1851—1937 „nastąpiło daleko idące wyrównanie wśród chłopstwa“: „gospodarstwa większe rozpadają się znacznie szybciej niż małe“, a przeważająca ilość gospodarstw skupia się między $1\frac{1}{2}$ a 4 ha. Stwierdza też, że „nie koncentracja, ale niwelacja, równanie w dół jest prawem rozwojowym ustroju rolnego południowej Polski w okresie kapitalizmu“ i wobec tego „teza o koncentracji kapitału także (a więc nie tylko! A. G.) w dziedzinie produkcji rolnej zostaje zaprzeczona“.⁷

Proces ewolucji stosunków w rolnictwie Polski środkowej i południowej nie został dotychczas rozpatrzony i oświetlony z punktu widzenia metodologii marksowsko-leninowskiej. Nie wykorzystany został wspaniały aparat metodologiczny, który Lenin stosował w swoich licznych pracach o stosunkach rolnych różnych krajów. Polscy i radzieccy ekonomiści i historycy ograniczali się do przenoszenia tez Lenina na stosunki polskie, popierając je danymi statystycznymi stwierdzającymi, że zarówno w Królestwie jak i Galicji istnieje pewna ilość gospodarstw dużych, które tym samym zaliczali do gospodarstw kapitalistycznych — kułackich. Próbowano również rozwarstwienie pokazywać na bardzo niedokładnych zresztą danych o ilości koni i krów w gospodarstwach chłopskich.⁸ Dane te o procesie rozwarstwienia niewiele mówią, pokazują bowiem tylko, że gospodarstwa powyżej 15 mórg (tj. $7\frac{1}{2}$ ha) miały 173 tys. koni z ogólnej liczby 290 tys., a więc 60% i 251 tys. sztuk bydła z ogólnej ilości 492 tys., tj. 50%.

Nie analizowano natomiast samej tendencji rozwojowej i przebiegu procesu, względnie dokumentowano ten proces w sposób powierzchowny i niedostateczny. Tak np. U. Szuster dla poparcia tezy o procesie wzrostu w Królestwie dużych gospodarstw chłopskich przytacza dane o nabywcach ziemi z parcelacji.⁹ Dane te mówią, że 43% rozparcelowanej ziemi kupiło 15% wszystkich nabywców w działkach powyżej 15 morgów ($7\frac{1}{2}$ ha). Oczywiście nie można wszystkich gospodarstw większych od $7\frac{1}{2}$ ha zaliczać do kułackich. Ważniejsze jednak jest to, że wśród nabywców było wielu nabywców zbiorowych, tzn. wspólnie zakupujących ziemię, taka bowiem forma zakupu ziemi z parcelacji była przez władze rosyjskie szczególnie popierana.

Również, operując danymi o gospodarstwach nowopowstałych z parcelacji, Cz. Madajczyk¹⁰ podaje za J. Marchlewskim, że „około połowy gruntów dokupionych przypadało na burżuazję wiejską“, przy czym zalicza do niej gospodarstwa od 10 ha. W rzeczywistości według badań J. Rutkow-

⁶ W. Grabski: *Wieś jako siła społeczna*. Rolnictwo 1936 t. II z. 2 str. 10/11.

⁷ W. Styś: *Drogi postępu gospodarczego wsi*, str. 244, 248.

⁸ U. Szuster: *Rewolucja 1905—1907 r. w Polsce*, tłum. z ros. Warszawa 1950 str. 12. Za nim Cz. Madajczyk: *Rozwój kapitalizmu w rolnictwie w Królestwie Polskim* (Rewolucja 1905—1907 r. na ziemiach polskich, Warszawa 1955) str. 125.

⁹ U. Szuster: *Rewolucja 1905—1907* str. 13.

¹⁰ *Rozwój kapitalizmu w rolnictwie* str. 129.

skiego¹¹ w latach 1864—1904 na powstałe z parcelacji większe gospodarstwa (od 10 ha) przypadało 35% ziemi w ogóle zakupionej przez chłopów z parcelacji. Na gospodarstwa do 3 ha przypadało 10% ziemi (31,7% nabywców), a na gospodarstwa od 3 do 10 ha — 54,7% ziemi i 57% wszystkich nabywców. Dane te wykazują dużą zgodność z wynikami uzyskanymi przez W. Grabskiego inną drogą i nie przemawiają bynajmniej za koncentracją ziemi.

Również bezpodstawnie jako dowód rozwarstwienia podawano fakt ubytku gospodarstw parcelowych¹², gdyż, jak wiadomo, ilość i obszar gospodarstw większych rosły znacznie wolniej, aniżeli obszar i ilość gospodarstw średnich i raczej te ostatnie występowały jako nabywcy ziemi małorolnego chłopstwa.

Wydana ostatnio przez Instytut Ekonomiki Rolnej publikacja *Wieś w liczbach w Polsce burżuazyjno-obszarniczej i w Polsce Ludowej* (III wydanie, Warszawa 1954) problemem rozwarstwienia wsi właściwie się nie zajmuje. Mówi co prawda o procesie „wypłukiwania średniaka” (s. 14/15), ale na dowód istnienia tego procesu podaje fakt, że 55% bezrolnych pochodziło z „rodzin gospodarskich”. Nie na tym jednak polega proces rozwarstwienia wsi i wypłukiwania średniaka. Proces ten polega w istocie na wzroście gospodarstw kapitalistycznych. Tego jednak procesu nie potrafiiono pokazać. Jednocześnie przez podawanie przeciętnych liczb dla całej Polski burżuazyjno-obszarniczej zamazano istotne różnice istniejące między Polską zachodnią a środkową i południową.

Tak zatem sprawa koncentracji czy dekoncentracji w rolnictwie Polski środkowej i południowej nie została wyjaśniona, a tezy ekonomistów burżuazyjnych nie zostały rozbite. Jest to niewątpliwie poważne zaniedbanie naszych ekonomistów i historyków, tym bardziej, że dla wyjaśnienia tego zjawiska pozostaje do dyspozycji wspaniały aparat metodologiczny dostarczony nam przez Lenina. Przystępując do badań nad przebiegiem ewolucji w rolnictwie należy też przede wszystkim sięgnąć do tych wskazówek i wytycznych, które dał nam Lenin w swoich pracach.

Badając stosunki agrarne i prowadząc dyskusję w tej sprawie, Lenin wielokrotnie stwierdzał, że „proces wzrostu i zwycięstwa kapitalizmu jest we wszystkich wypadkach jednorodny, lecz niejednakowy pod względem formy”. „Ażeby zrozumieć i dokładnie zbadać ten proces — pisał dalej — nie wolno się ograniczać do ...rutyniarskich metod zestawiania samych tylko rozmiarów powierzchni gruntów”. „...By zrozumieć, ocenić, statystycznie wyrazić ten proces należy umieć modyfikować sposoby stawiania zagadnienia oraz metody badania, stosownie do różnic występujących w formie procesu”. I dalej wskazuje, że formy te zależą od stosunków, które kapitalizm zastał na danym terenie (czy np. istnieje tu własność gromadzko-nadziałowa jak w Rosji, czy „oparta na zagarnianiu ziemi

¹¹ Uwagi krytyczne o badaniach Warszawskiego Komitetu Statystycznego nad własnością ziemską w Królestwie Polskim — „Miesięcznik Statystyczny” 1922/V str. 105.

¹² Por. Cz. Madajczyk: *Rozwój kapitalizmu w rolnictwie* str. 121, 130. Cytowany przez tego autora (str. 138) za J. Jeziorańskim (*Potrzeby stanu włościańskiego*, Warszawa 1902 str. 15) przykład niedzielenia gospodarstw kułackich opiera się na pomylce. Jeziorański mówi bowiem tylko o gospodarstwach większych od 6 morgów, tj. 3 ha, które nie uległy podziałowi. Trudno z tego wyciągać wniosek, że dotyczyło to gospodarstw kułackich.

niczyjej“ jak na Syberii lub dalekim Zachodzie Ameryki itp.). Należy brać pod uwagę to, czy kapitalizm rozwija się z niewolniczej gospodarki, jak to było w Rosji, czy z pańszczyźnianej gospodarki centrum Rosji (XXII.64)¹⁴. Ten bowiem historycznie ukształtowany punkt wyjścia wpływał na „formę“ rozwoju stosunków kapitalistycznych. I tak np. kiedy w stanach północnych i zachodnich Ameryki proces rozwoju kapitalizmu przebiegał intensywnie, prowadząc do zwiększania bądź rozmiarów form, bądź intensyfikacji produkcji przy pewnym zmniejszeniu obszaru gruntów, to w zacofanym rejonie dawniej niewolniczych stanów Lenin stwierdzał „zmniejszanie się przeciętnego rozmiaru form“ bez równoczesnej intensyfikacji produkcji (XXII.27). Również w Rosji inaczej przebiegał proces kształtowania się stosunków kapitalistycznych w czarnoziemnym centrum, które do r. 1861 było główną ostoją stosunków pańszczyźnianych, inaczej „w tych okolicach Rosji, gdzie nie było poddaństwa chłopów, gdzie rolnictwa miał się wyłącznie lub przeważnie wolny chłop (np. w zaludnionych po reformie stepach Zawołża, Noworosji, Kaukazu Północnego)“ (XIII.235, por. t. XIII.244).

Rozpatrując zatem rozwój kapitalizmu w rolnictwie Królestwa Polskiego i Galicji, należy przede wszystkim uwzględnić specyfikę tych terenów, należy poznać ten punkt wyjścia, jakim był układ stosunków agrarnych w chwili likwidacji stosunków feudalnych.

Jak wyglądała struktura agrarna własności chłopskiej u schyłku epoki feudalnej? Oczywiście struktura ta nie była bynajmniej jednolita, co jednak w naszych rozważaniach pomijamy. Ogólnie rzecz biorąc — cechą ustroju feudalnego Polski było silne zróżnicowanie wsi. Wyrażało się to w istnieniu na wsi wielkiej liczby bezrolnej lub małorolnej ludności wiejskiej — komorników i wyrobników z jednej strony, z drugiej zaś — dużych gospodarstw chłopskich, tzw. kmiecyh. Niewielka natomiast była ilość gospodarstw średnich tzw. zagrodniczych¹⁵. To zróżnicowanie chłopsstwa nie było bynajmniej spowodowane działaniem prawa wartości i przejawem kształtujących się stosunków kapitalistycznych, jak to skłonni są sądzić niektórzy historycy¹⁶. Było to właśnie wynikiem polityki dworu,

¹⁴ W nawiasach podano tom i stronę polskiego tłumaczenia dzieł Lenina, wydanych przez Książkę i Wiedzę.

¹⁵ Por. W. Rusiński: *Uwagi o rozwarstwieniu wsi w Polsce XVIII w.* („Kwartalnik Historyczny” 1953/2) str. 177—179; H. Madurowicz, A. Podraza: *Z problematyki rozwarstwienia wsi w Polsce XVIII w.* („Kwart. Historyczny” 1954/1) str. 217—221, 224; F. Stoliński: *O początkach kapitalizmu w rolnictwie polskim.* Warszawa 1953 str. 4/5. Na przykładzie jednej ze wsi południowej Polski zróżnicowanie to pokazuje W. Styś (*Drogi postępu gospodarczego wsi* str. 100) stwierdzając: „pod koniec XVIII, a nawet jeszcze w połowie XIX wieku, ludność Husowa składała się z dwu klas: kmieci i małorolnych wyrobników”. Przykłady z terenu Królestwa: M. Wasyluk: *Mokraný Stare* (Zagadnienia pracy kulturalnej. Rocznik II Warszawa 1936) str. 141; B. Stolarski: *Śługocice.* Warszawa 1925 str. 6/7. To zróżnicowanie pokazuje również statystyka Księstwa Warszawskiego (1811 r.) por. W. Grabski: *Historia Tow. Rolniczego* str. 17. Już natomiast statystyka Królestwa Polskiego z r. 1846 pokazuje to zróżnicowanie tylko w guberniach płockiej i augustowskiej, natomiast w pozostałych guberniach — warszawskiej, kaliskiej a słabiej w lubelskiej — wystąpił już proces średniczenia. (W. Grabski j. w. str. 418—420). Dane dotyczące 20 wsi Galicji (por. W. Styś: *Rozdrabnianie gruntów* str. 292) pokazują w końcu XVIII i pierwszej połowie XIX w. różne stosunki, w jednych wsiach dominowały gospodarstwa kmiecie w innych zaś mniejsze.

¹⁶ Np. W. Rusiński (str. 180, 182); H. Madurowicz i A. Podraza (str. 206/7, 210, 225) B. Strużek (*Początki kapitalistycznego rozwarstwienia wsi na ziemiach pol-*

bowiem w warunkach gospodarki feudalnej i istnienia przymusu pozaekonomicznego „profit pański” — był decydującym regulatorem ustroju wsi pańszczyźnianej¹⁷. A ponieważ folwark potrzebował pańszczyzny sprzężanej, którą dostarczyć mogły jedynie gospodarstwa większe — kmiecie, przeto nie dopuszczał do nadmiernego dzielenia się tych gospodarstw. Na gospodarstwie dwór pozostawiał z reguły jednego z dziedziców, reszta zaś musiała dziedzinę opuścić, zasilając szeregi ludności bezrolnej¹⁸. Natomiast do świadczenia pańszczyzny pieszej wystarczające było najmniejsze gospodarstwo wyrobnicze, komornicze czy chałupnicze¹⁹. W ten sposób powstało zróżnicowanie wsi, które — rzecz jasna — nie wspólnego nie miało z procesem rozwarstwienia wsi, będącym wynikiem działania prawa wartości. Stąd też zróżnicowanie feudalne jest zjawiskiem całkiem różnym od rozwarstwienia kapitalistycznego. Są to dwa zupełnie odrębne procesy.

Rozkład gospodarki feudalnej, uwłaszczenie chłopów i znoszenie pańszczyzny zmieniają zupełnie sytuację. Z tą chwilą bowiem chłop nabywał możliwość dysponowania ziemią i podziału gospodarstwa. Co prawda istniał w Królestwie zakaz podziału na gospodarstwa mniejsze aniżeli sześciomorgowe, jednak zakaz ten nie mógł zahamować ogólnej tendencji rozwojowej, jaką było rozdrabnianie gruntów²⁰. Gospodarstwa kmiecie zaczęły ulegać podziałom, a w związku z tym ilość gospodarstw większych malała.

Proces dzielenia się gospodarstw większych nie wystąpił jednak od razu. Przez długi czas gospodarstwa pozostawały niepodzielne, grodząc kilka pokoleń, aż wreszcie dochodziło do momentu podziału²¹. Oczywiście część rodzeństwa mogła być spłacona i wówczas zrzekała się ziemi, reszta natomiast ziemię dzieliła między siebie.

Zniesienie pańszczyzny spowodowało również zmniejszenie ilości służby i parobków, których gospodarstwa kmiecie musiały utrzymywać do

skich — „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1953 z. 3—4 str. 111) i inni. Błąd ten wynika z przeceniania towarowości gospodarstw chłopskich oraz utożsamiania gospodarki towarowej z gospodarką kapitalistyczną.

¹⁷ S. Śreniowski: *Regres ekonomiczny w ustroju folwarczno-pańszczyźnianym w Polsce* („Kwart. Hist.” 1954 z. 2), str. 166.

¹⁸ W. Wierciński: *Dziedziczenie dziedzin włościańskich* („Ekonomista” 1914/II), str. 121; B. Kłembukowski: *Mircze, wieś pow. Hrubieszowskiego*. Hrubieszów 1934 str. 25; F. Bujak: *Żmijąca*, Kraków 1903 str. 31; H. Madurowicz i A. Podraza: (Z problematyki rozwarstwienia str. 207/8) przypisują „rozwarstwienie” zarówno „rozwojowi stosunków towarowych”, jak i częściowo „oddziaływaniu dworu”.

Problem większego zróżnicowania wsi wielkopolskiej aniżeli małopolskiej, co Rusiński próbuje wyjaśnić różnymi czynnikami ustrojowymi (str. 180—182), wyjaśnia się słabszym w niektórych zwłaszcza częściach Małopolski rozwojem pańszczyźnianych folwarków zbożowych. Na mniejsze znaczenie folwarków w Małopolsce sam autor zwraca uwagę (181 n). Por. H. Madurowicz i A. Podraza: *Z problematyki rozwarstwienia* str. 215/6.

¹⁹ W. Grabski: *Historia Tow. Rolniczego* str. 1/2.

²⁰ Zakaz dzielenia na gospodarstwa mniejsze aniżeli sześciomorgowe znalazł swoje odbicie w większej ilości gospodarstw powyżej 6 morgów i znacznie mniejszej ilości gospodarstw poniżej 6 morgów. Krzywa ilości gospodarstw, która poczynając od 0 spada równomiernie, w okolicach 6 morgów gwałtownie się wznosi, aby następnie ponownie silnie się obniżać. Por. *Statystyka Polski* t. XI z. 2 str. XIX — krzywa pokazująca ilość gospodarstw poszczególnych kategorii w woj. kieleckim. W Galicji zakaz podziału gospodarstw chłopskich istniał do r. 1868.

²¹ W. Styś: *Drogi postępu* str. 246/7.

odrabiania pańszczyzny²². Zresztą gospodarstwom mniejszym wystarczały na ogół siły własne rodziny chłopskiej. Z tego powodu po uwłaszczeniu maleje ilość parobków i służby w gospodarstwach kmieczy²³.

Z drugiej strony uwłaszczenie i zniesienie pańszczyzny wszędzie tam, gdzie nie było możliwości zarobkowych, powodowało wyprzedaj drobnych gospodarstw parcelowych i zmniejszanie się ich ilości²⁴. W ten sposób przebiegał proces „średniaczenia“ wsi, tj. zaniku obu krańców — małorolnego proletariatu i dużych gospodarstw.

Podział gospodarstw większych na mniejsze oznaczał wzrost towarowości gospodarstw chłopskich. Gospodarstwa kmiecie były bowiem w większym stopniu samowystarczalne, aniżeli gospodarstwa mniejsze, które, aby się utrzymać, musiały przynajmniej w pewnym stopniu produkować na rynek. W związku z tym, wraz z podziałem gospodarstw większych, wzrastała towarowość gospodarstw chłopskich, rosła intensywność ich produkcji; hodowla zwłaszcza nabierała charakteru towarowego. Gospodarstwa te zbywały zresztą nie tylko produkty rolne i hodowlane, ale i własną siłę roboczą²⁵. Im większe też były możliwości zbytu i zarobku, tym niższa była granica podzielności gospodarstw. W okolicach zacofanych, jak np. w gub. suwalskiej, łomżyńskiej, płockiej, siedleckiej, najwięcej było gospodarstw większych i słabiej występował proces ich podziału. Odwrotnie, wszędzie tam, gdzie istniały większe możliwości zbytu i zarobków (np. z wychodźstwa), proces rozdrabniania gruntów i zmniejszania się przeciętnych rozmiarów był szczególnie silny. Przykładem takich rozdrobnionych gospodarstw były wsie w Galicji, których ludność w dużej mierze żyła z zarobków w emigracji, rzemiosła, furmaństwa itp.²⁶ W Królestwie za przykład może służyć gub. kaliska, która była terenem szczególnie silnej emigracji zarobkowej do Niemiec. Jednocześnie na tych terenach malała ilość gospodarstw najmniejszych, a wzrastała liczba ludności bezrolnej. Zławsza wzrost emigracji zarobkowej za Atlantyk i do Niemiec wzmógł proces wyprzedawania się z ziemi chłopów małorolnych²⁷. Prowadziło to w sumie do „średniaczenia“ wsi.

²² J. Bojko: *Okruszyny z Gremboszowa*. Lwów 1911 str. 69; L. Górski: *Wybór pism*. Warszawa 1908 str. 43, 135, 259, 277, 746/750; W. Grabski: *Historia Tow. Rolniczego* str. 2.

²³ Zmniejszanie się ilości robotników w gospodarstwach chłopskich występowało i po I wojnie. Per. F. Guściora: *Trzy Kurzyny wsie pow. niskiego*, Warszawa 1929 str. 67; W. Gorrat: *Góra Bałdrzychowska i Byczyna* str. 102, 69/70; M. Sowiński: *Rybna i Kaszów*. Warszawa 1928 str. 150; K. Mróz: *Jastrzębia* str. 135.

²⁴ *Stosunki rolnicze Król. Polskiego* str. 58, 63; W. Grabski: *Wieś jako siła społeczna* str. 10; W. Styś: *Rozdrabnianie gruntów chłopskich* str. 302; K. Mróz: *Jastrzębia* str. 54, 58, 135 i in.

²⁵ Ten wzrost produkcji rolnej, zwłaszcza hodowlanej, po uwłaszczeniu stwierdzają wszyscy pisarze np. W. Styś: *Drogi postępu* str. 214/5, 219, 227; M. Sowiński: *Rybna i Kaszów* str. 159/160; W. Gortat: *Góra Bałdrzychowska* str. 119, 122; F. Guściora: *Trzy Kurzyny* str. 60, 103/4; F. Bujak: *Maszkienice*. Kraków 1911 str. 57—60. L. W. Biegeleisen: *Rozwój gospodarczy nowoczesnej wsi t. II* str. 1 sq. 376/7 itd. W. Grabski (*Wieś jako siła społeczna*, str. 10) pisał, że proces zmniejszania się obszaru gospodarstw chłopskich „nie oznacza jeszcze spadku średniego uposażenia w narzędzia pracy wytwórczej, przypadającej na jedno gospodarstwo”.

²⁶ F. Bujak: *Zmłóca* str. 3, 62; M. Sowiński: *Rybna i Kaszów* str. 35; F. Bujak: *Maszkienice wieś pow. brzeskiego*, Kraków 1901 str. 42 sq.

²⁷ Z. Pietkiewicz: *Siły i środki ludu naszego*. Warszawa 1905 str. 15; W. Kuszel: *Zmiany w stosunkach drobnej własności ziemskiej (25-lecie rolnictwa polskiego 1883—1907)* Warszawa 1908 str. 107.

Procesy, które zachodziły w rolnictwie Królestwa i Galicji w wieku XIX i początku XX, polegały zatem, ogólnie rzecz biorąc, na rozkładzie naturalnej gospodarki i przechodzeniu do gospodarki towarowej. Dopiero rozwój gospodarki towarowej miał doprowadzić do rozwoju kapitalizmu w rolnictwie i rozwarstwienia wsi. Zatem nie z zaprzeczeniem procesu koncentracji w rolnictwie mamy do czynienia, ale niejako ze wstępem do tego procesu. Tak też drogę rozwoju od feudalizmu do kapitalizmu w rolnictwie ujmował Lenin. Pisał on (XXII.71): „Dla ujęcia tego wpływu (kapitalizmu na rolnictwo) należy przede wszystkim i ponad wszystko dążyć do oddzielenia gospodarki naturalnej w rolnictwie od handlowej“. W innym zaś miejscu (XXII.83): „Wzrost kapitalizmu w rolnictwie polega przede wszystkim na przejściu od rolnictwa naturalnego do handlowego“ i dodawał: „o tym wciąż się zapomina i dlatego trzeba wciąż to akcentować“²⁸. A więc jak z tego widać „prawo o wypieraniu drobnej wytwórczości przez wielką można odnieść jedynie do rolnictwa handlowego... A tymczasem ekonomiści i statystycy niezmiernie rzadko zwracają świadomie uwagę na to, ażeby wyodrębnić, zanalizować i w miarę możliwości uwzględnić właśnie te oznaki, które świadczą o przekształceniu się rolnictwa naturalnego w handlowe“ (Lenin XXII.72).

Wymaga tutaj wyjaśnienia, co Lenin nazywał rolnictwem naturalnym. Otóż gospodarką naturalną nazywał „wytwarzanie nie na rynek, lecz na własne potrzeby gospodarującej rodziny“ (XXII.71). Lenin badając stosunki duńskie w początku XX w. do tego typu gospodarstw zaliczał „po części“ gospodarstwa o rozmiarach od 2½ do 10 ha, posiadające przeciętnie 0,9 konia i 2,7 krów, prowadzące „zbyt drobnych ilości produktów“, przy czym było to „wyzbywanie się rzeczy niezbędnych dla rodziny“ (XII.201/2).

Koncentracja produkcji rolnej i rozwarstwienie kapitalistyczne zależne jest przeto od rozwoju gospodarki towarowej. Dokonywała się ona najpierw tam, gdzie blisko były ośrodki przemysłowe (III.31) lub istniały inne pomyślne warunki, takie „jak bliskosc stolicy, przeprowadzenie kolei, odkrycie jakiejś nowej dochodowej gałęzi rolnictwa handlowego itp.“ (V.203). Dogodniejsze na ogół warunki rozwoju kapitalizmu w rolnictwie występowały w Królestwie niż w bardziej pod względem przemysłowym zacofanej Galicji.

Jako przykład rozwoju gospodarstw kapitalistycznych można przytoczyć osadę Przybyszew w powiecie grójeckim, gdzie prowadzona była intensywna produkcja warzywnicza. Od r. 1864 do 1927 wystąpił tu nie tylko wzrost intensyfikacji produkcji, ale i wzrost ilości gospodarstw powyżej 4 ha, spadek zaś ilości gospodarstw poniżej 4 ha. Jednocześnie wzrosła ilość gospodarstw o obszarze od 15 do 20 ha — w r. 1864 nie było ich wcale, natomiast w r. 1927 już 8. Gospodarstw od 10 do 15 ha było w r. 1864 — 3, a w 1927 — 11. Proces koncentracji produkcji występował tu zatem w całej pełni. Trzeba zaznaczyć, że już gospodarstwa trzyniektarowe, w których ogrody zajmowały zwykle około 0,33 ha, nie mogły się

²⁸ Jeszcze mocniej akcentuje to Stalin pisząc: (Dziela I. 239): „...z punktu widzenia marksizmu po gospodarce feudalnej nigdy bezpośrednio nie następowała i nie może nastąpić gospodarka kapitalistyczna — pomiędzy nimi stoi gospodarka drobno-burżuazyjna, która zastępuje gospodarkę feudalną i następnie przechodzi w kapitalistyczną“.

obejść bez pracy najemnej, jak pisze autor monografii o Przybyszewie²⁹.

Tak zatem ewolucja stosunków w rolnictwie Polski środkowej i południowej była procesem złożonym. Z jednej strony dokonywało się przechodzenie od gospodarki naturalnej do handlowej, co połączone było ze zmniejszeniem się przeciętnych rozmiarów gospodarstw, ich „średniaczeniem“, a jednocześnie w miarę rozwoju gospodarki towarowej dokonywał się proces odwrotny — rozwarstwiania wsi, upadania średnich gospodarstw, a zwiększania liczby proletariatu bezrolnego i przedsiębiorstw kapitalistycznych — kułackich gospodarstw. Jednak podobnie jak w Rosji proces rozkładu chłopstwa był tu „w jednym z początkowych stadiów rozwoju“, „nie przybrał on jeszcze mniej lub bardziej skończonych form, nie wyodrębnił np. oddzielnego i wyraźnego typu wielkorolnych chłopów“ (Lenin V.202).

Do oświetlenia tego procesu statystyka burżuazyjna nie dostarcza bezpośrednich materiałów. Ze statystyki wynika tylko, że na ogół występował wzrost ilości gospodarstw drobnych i średnich, a spadek ilości gospodarstw większych i parcelowych. O ile w niektórych guberniach (np. suwalskiej) i powiatach zjawisko przypisać należy właśnie zacofanym stosunkom, o tyle w okręgach, w których rozwijało się intensywne rolnictwo (np. w gub. warszawskiej), było to niewątpliwie przejawem rozwoju kapitalizmu na wsi i powstawania tu gospodarstw kapitalistycznych, które wypierały gospodarstwa mniejsze. Jednak i w innych rejonach Kongresówki i Galicji, gdzie statystyka wykazywała wzrost ilości gospodarstw małych a spadek ilości gospodarstw większych, niewątpliwie tworzyły się gospodarstwa kapitalistyczne, oparte na pracy najemnej. Był to jednak proces słaby i statystycznie uchwycić się go nie da. Niewątpliwie jednak istniał. Świadczą o tym przykłady podawane w monografiach poszczególnych wsi³⁰.

Tych procesów rozwoju kapitalizmu, będących wynikiem rozwoju stosunków towarowo-pieniężnych, ekonomiści burżuazyjni oczywiście nie chcieli zauważyć. Widzieli natomiast tylko fakt zmniejszania się ilości gospodarstw większych i parcelowych, a wzrostu ilości średnich. Napało to ich radością, bowiem widzieli w tym zanik przeciwieństw klasowych na wsi, a właśnie dowiedzenie, że Polsce „nie grozi walka klasowa“, że wieś jest solidarna i nie podzielona wewnętrznie, że może być uznana za główną ostoję burżuazji, że socjalizm nie znajdzie do wsi dostępu — było główną i zasadniczą intencją tych ekonomistów³¹.

Podkreślając brak kapitalistycznego rozwarstwienia jednocześnie ekonomiści burżuazyjni dowodzili, że na wsi polskiej dokonuje się postęp, wzrasta wydajność ziemi, rozwija się hodowla itd. — zatem nieprawdziwą jest teza marksowska głosząca, że rozdrobnienie wsi oznacza jej ubożenie³². Na tym tle powstała osławiona teoria o wyższości i trwałości gos-

²⁹ S. Rosłonec: *Przybyszew, osada w pow. grójeckim*, Warszawa 1933 str. 73, 102.

³⁰ Np. M. Wasylczuk: *Mokrandy Stare* (pow. Biała Podlaska) str. 152/3; K. Mróz: *Jastrzębia Wieś pow. radomskiego* str. 51, 56. A. Dzierżawski: *Okalina i Czerniaków* str. 35. F. Bujak: *Zmiąca* str. 62 i in.

³¹ W. Styś (*Drogi postępu* str. 252) stawia pytanie „czy rozdrobnienie oznacza koniecznie ubożenie warstwy chłopskiej?“ Na pytanie to nie odpowiada bezpośrednio, a tylko pośrednio, stwierdzając „wręcz fenomenalny“ wzrost produkcji rolnej, wydajności zwierząt itd. (253).

³² Na tę sprawę zwrócił również uwagę A. Żabko-Potopowicz: *Zagadnienie rozwarstwienia się wsi*, „*Ekonomista*“ IV/1948 str. 51: „Szczególnie rozpowszechniona

podarstw średnich wobec gospodarstw większych. Poglądy te pozornie udokumentowane, były z gruntu fałszywe, powodowane nie faktami, ale interesami klasowymi ekonomistów burżuazyjnych. Jak było natomiast w rzeczywistości?

Najpierw należy wyjaśnić, że zarówno Marks jak i Lenin mówili zawsze o wyższości dużych kapitalistycznych gospodarstw, a nie w ogóle o wyższości gospodarstw większych nad mniejszymi. O ile chodzi o gospodarstwa niekapitalistyczne, to właśnie Lenin pokazywał na przykładzie zacofanych południowych stanów Ameryki, jak to farmy większe, niekapitalistyczne wypierane były przez gospodarstwa mniejsze o charakterze handlowym. Te ostatnie bowiem stały znacznie wyżej zarówno pod względem ekonomicznym jak i technicznym nad farmami niekapitalistycznymi. Podobnie było, jak wskazywaliśmy wyżej, i w Polsce. I tu większe gospodarstwa niekapitalistyczne, prowadzące w dużej mierze gospodarkę naturalną, rozkładały się na gospodarstwa mniejsze, w większym stopniu nastawione na rynek i o bardziej intensywniej produkcji³³.

Jak wykazują badania — i wydajność ziemi, i towarowość gospodarstw, i intensywność produkcji wzrosły w tym czasie zarówno w Kongresówce, jak i Galicji. Postęp ten stwierdzają wszystkie monografie wsi i pamiętnikarze. Zaznaczył się on zwłaszcza od końca XIX stulecia, kiedy silnie wystąpił proces rozkładu naturalnej gospodarki chłopskiej. Wiązało się to również z przechodzeniem od produkcji żywności do hodowlanej, co oznaczało intensyfikację produkcji nawet przy zmniejszeniu rozmiarów gospodarstw chłopskich. Był to zatem proces postępowy. Ale był to postęp minimalny w stosunku do postępu w rolnictwie tych krajów, gdzie rozwijała się produkcja kapitalistyczna. I na to chyba nie trzeba dowodów. Zacofanie rolnictwa i ubóstwo wsi Polski środkowej i południowej w stosunku już nie tylko do rolnictwa krajów zachodnio-europejskich, ale i ziem polskich zaboru pruskiego, jest to bowiem zbyt znane i nie wymaga odrębnego dowodu. Wynikało to, rzecz jasna, z tego, że „drobna własność gruntowa z samej natury swej pracy wyklucza: rozwój społecznych sił produkcyjnych pracy, społeczne formy pracy, społeczną koncentrację kapitałów, hodowlę zwierząt gospodarskich na wielką skalę, postępowe stosowanie nauki...“, a „użycie kapitałów na zakup ziemi zabiera ten kapitał uprawie roli“³⁴. I dlatego wzrost gospodarstw chłopskich „nie jest to wzrost dobrobytu, lecz wzrost ubóstwa, nie postęp drobnego rolnictwa, lecz jego degradacja“ (V.215). Jeżeli nawet gospodarstwa te przez czas dłuższy utrzymywały się na powierzchni, to nie dlatego stały wyżej od gospodarstw kapitalistycznych, ale po prostu chłop musiał im dotrzymać placu wobec widma śmierci głodowej, która go czekała, gdyby z ziemi odszedł, gdzie indziej bowiem nie znajdował dla siebie ani dla swojej rodziny nawet tego nędznego wyżywienia, które mu własne gospodarstwo dawało. Tylko dzięki niskiemu poziomowi życia chłopów, dzięki wyrzeczeniom i głodowaniu utrzymywały się one na powierzchni. Nato-

stała się dążność do wykazania, iż wieś stanowi rzekomo pewną organiczną całość, nie dającą się mierzyć kategoriami stosunków miejskich, co w konsekwencji doprowadziło do uwypuklenia wspólnoty interesów pomiędzy burżuazją wiejską a resztą ludności wsi”.

³³ Na wyższość ekonomiczną i techniczną bardziej towarowych gospodarstw drobnych nad gospodarstwami kmiecymi w Galicji zwraca uwagę L. W. Biegeleisen: *Rozwój gospodarczy nowoczesnej wsi t. II* str. 401—404.

³⁴ K. Marks: *Kapitał* t. III cytowane przez Lenina str. 329.

miast wzrost poziomu życiowego musiałby prowadzić niechybnie do ich zaniku i do rozwarstwienia wsi. „...Im wyższy dobrobyt chłopów w ogóle — pisał Lenin (XIII.236) — tym *szybciej* postępuje to rozwarstwienie chłopów na antagonistyczne klasy kapitalistycznego rolnictwa“. A więc warunkiem szybkiego rozwarstwienia chłopów jest wzrost ogólnego dobrobytu chłopów, postęp w produkcji, przechodzenie „od rolnictwa ekstensywnego do intensywnego“ (XXII.40). Jeżeli ten postęp jest mały, jak to właśnie miało miejsce w Królestwie i Galicji — rozwarstwienie nie dokonywało się, względnie postępowało bardzo wolno. Jak z tego widać, stoi tu zagadnienie postępu i „postępu“. Postęp rzeczywisty, na miarę tego, jaki się dokonywał w kapitalizmie w krajach zachodnio-europejskich, prowadził do rozwarstwienia wsi. „Postęp“, który w istocie w stosunku do dokonywujących się w świecie przemian był cofaniem się — ów np. dwukrotny wzrost produkcji na głowę ludności w ciągu lat 150³⁵ — prowadził właśnie do braku rozwarstwienia i do ubożenia chłopów. Toteż dalszy prawdziwy postęp był możliwy jedynie tylko przez rozwój kapitalizmu w rolnictwie, przez eliminację średnich gospodarstw, przez rozwój gospodarstw kapitalistycznych, a więc poprzez rozwarstwienie wsi.

Taka jest pełna przeciwieństw droga postępu, jaką był niewątpliwie rozwój kapitalizmu.

Tego złożonego procesu burżuazyjni ekonomiści, dążąc „do zacierania przeciwieństw klasowych współczesnego społeczeństwa burżuazyjnego“ nie widzieli i widzieć nie chcieli, bo „kiedy w grę wchodzi interesy, wtedy najbardziej bezsporne prawdy są, jak wiadomo, podawane w wątpliwość“ (XXII.75). Stwierdzając niski w porównaniu z zachodem poziom polskiego rolnictwa, nie kojarzyli tego bynajmniej ze słabym rozwojem kapitalizmu na wsi, ale przyczynę upatrywali w niskim poziomie kulturalnym chłopów, w analfabetyzmie, względnie w złej organizacji handlu itd., tak jakby wszystkie te czynniki nie były pochodną poziomu gospodarczego gospodarstw chłopskich. Ekonomiści burżuazyjni chcieli podnieść produkcję rolną i dochodowość gospodarstw chłopskich przez zaprowadzenie spółdzielczości zbytu i kredytowej, kółek rolniczych itd. Za przykład podawano spółdzielczość rolniczą zagraniczną, zwłaszcza duńską. Nie zwrócono tylko uwagi, że ta kooperacja dotyczyła głównie gospodarstw kapitalistycznych, a nie drobnochłopskich, że zatem droga do postępu wieść mogła tylko przez rozwój kapitalizmu i rozwarstwienie wsi!

Zasadnicze tezy naszego artykułu są następujące: Rozwarstwienie feudalne było wynikiem polityki dworu, tj. czynników pozaekonomicznych, nie zaś działania prawa wartości. Zachodzący zaś w okresie rozkładu stosunków feudalnych i rozwoju kapitalizmu na wsi Królestwa Polskiego i Galicji proces „średniaczenia“ oznaczał rozkład naturalnych „kmiących“ gospodarstw chłopskich i przechodzenie do średnich gospodarstw handlowych, to znaczy gospodarstw w większym stopniu nastawionych na rynek. Konkluzje te wyprowadzić można było dzięki wykorzystaniu leninowskiego aparatu metodologicznego.

Z kolei dopiero przez rozwój gospodarki handlowej, kiedy zaczyna działać prawo wartości, mogło nastąpić rozwarstwienie wsi.

Taki właśnie proces występował na bardziej zaawansowanych w rozwoju ziemiach polskich zaboru pruskiego. Ostatnio proces ten pokazał na

³⁵ W. Styś: *Droga postępu* str. 252.

przykładzie dwóch wsi górnośląskich w powiecie kozielskim K. Orzechowski³⁶. Mianowicie, jak wynika z jego badań, do roku 1860 zmniejszała się w tych wsiach ilość gospodarstw większych i najmniejszych, rosła natomiast ilość gospodarstw średnich. Od roku 1860, początkowo jeszcze niezdecydowanie, zaznacza się proces odwrotny — mianowicie, zmniejszanie się ilości gospodarstw średnich, a wzrostu gospodarstw większych i najmniejszych. Zwłaszcza silnie proces ten wystąpił w ostatnim dziesięcioleciu dwudziestego wieku. Było to oznaką rozwoju kapitalizmu na wsi w wyniku rozwoju gospodarki towarowej.

Aby jednak należycie dzieła Lenina wykorzystywać, nie można mechanicznie przenosić tez i obserwacji Lenina na stosunki polskie. Należy stosować je dialektycznie, tzn. z uwzględnieniem warunków historycznych środowiska. Wydaje się, że te możliwości twórczego zastosowania nauki Lenina w naszej nauce nie zostały w pełni wykorzystane i to niewątpliwie hamuje jej rozwój. Postęp nauki nastąpi tylko wówczas, o ile będzie się „stosować ustalone tezy teoretyczne ekonomii politycznej nie w sposób szablonowy, mechaniczny, lecz ze świadomością rzeczy“ (XXII.72).

³⁶ *Rozdrabnianie gruntów chłopskich w XIX wieku w dwu wsiach górnośląskich.* — „Sobótka” rocznik IX (1954) str. 490, 492, 494, 496/97, 504 i inne.

Rola Niemiec Zachodnich w Europejskiej Unii Płatniczej

Bezpośrednio po drugiej wojnie światowej handel między państwami Europy zachodniej odbywał się w zasadzie w ramach dwustronnych umów clearingowych. W ramach tych umów wyznaczano kontyngenty towarowe względnie udzielano licencji. Równolegle z tym istniała i stara ochrona celna. Powszechne panowanie systemu clearingów bilateralnych i kwot (kontyngentów, ograniczeń ilościowych) oraz ogromny spadek udziału Niemiec stanowi charakterystyczne cechy handlu zagranicznego wewnątrz Europy zachodniej do roku 1950. Jednocześnie zjawia się i rozrasta chroniczny deficyt dolarowy w obrotach zewnętrznych.

Konieczność powszechnego przejścia do clearingowej dwustronnej formy handlu i do kontyngentów była wynikiem rozpadu jednolitego rynku światowego, złamania równowagi na kapitalistycznym rynku światowym przez jednostronną ekspansję USA i powszechnej niewymienialności walut europejskich. Tylko ze Stanami Zjednoczonymi i ich strefą dolarową nie było układów clearingowych. USA za swe nadwyżki eksportowe żądały zapłaty w dolarach i miały dość siły, by żądanie to przeprowadzić.

Celem przeprowadzenia kompensaty deficytów i nadwyżek w obrotach zagranicznych kilka państw zachodniej Europy zawarło w roku 1947 pierwszą umowę o clearingu wielostronnym. Do prowadzenia rozrachunków powołano Bank Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei (instytucja znana w przeszłości ze swojej działalności prohitlerowskiej). Kompensaty w ramach tej pierwszej umowy dały bardzo nikły rezultat.

Drugą umowę „o wewnątrz europejskich płatnościach i kompensatach” zawarto w r. 1948. Objęła ona wszystkie państwa marshallowskie oraz Szwajcarię i Portugalie. Charakterystyczną cechą tej umowy była jawna ingerencja imperializmu amerykańskiego do spraw handlu europejskiego. Część „pomocy” amerykańskiej w ramach Planu Marshalla dla państw wierzycielskich, przede wszystkim Anglii i Belgii, które zająwszy w wywozie przemysłowym częściowo miejsce Niemiec posiadały na ogół w obrotach dwustronnych Europy zachodniej nadwyżki, uwarunkowana została zrzeczeniem się przez nie ekwiwalentu tych nadwyżek w obrotach z Francją, Holandią i innymi państwami dłużniczymi.

Wspomniane dwie umowy były jakby załącznikiem organizacyjnym Europejskiej Unii Płatniczej.

Umowa o Europejskiej Unii Płatniczej zawarta została we wrześniu 1950 r. Jako termin rozpoczęcia działalności tej organizacji oznaczono

datę 1 lipca 1950 r. Umowę podpisały: 1. Anglia, 2. Austria, 3. Związek Belgijsko-Luksemburski, 4. Francja, 5. Dania, 6. Grecja, 7. Islandia, 8. Holandia, 9. Norwegia, 10. Portugalia, 11. Szwecja, 12. Szwajcaria, 13. Turcja, 14. Włochy, 15. Niemcy Zachodnie, 16. Triest. Jako oficjalny cel EUP artykuł II umowy podaje ułatwienie transakcji zagranicznych między strefami walutowymi stron. Do rozliczeń przez EUP wchodzi zagraniczny obrót towarów i usług państw uczestniczących oraz ich obrót z własnymi strefami walutowymi. Natomiast ruchy kapitałów na żądanie stron są z rozrachunków wyłączane. EUP stawia sobie również za zadanie „liberalizację” handlu, tj. zmniejszenie ograniczeń ilościowych, czyli kontyngentów. Umowa postanawia, że strony zniosą ograniczenia ilościowe handlu prywatnego początkowo w 60%, a następnie w 75%. Jednakże centralne miejsce w umowie EUP zajmuje sprawa płatności — kompensaty sald i sposobu uregulowania ostatecznego salda otrzymanego w rezultacie potrącenia sumy deficytów od sumy nadwyżek. Operacją tą zajmuje się „agent”, czyli Bank Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei, za pośrednictwem którego EUP przeprowadza swe transakcje. By dokonać potrąceń sald dodatnich i ujemnych, należy je przede wszystkim wyrazić w jednakowych jednostkach walutowych. W tym celu podawane co miesiąc salda dwustronne w walutach narodowych „agent” przerachowuje na tzw. „unités de compte” czyli „jednostki rozrachunkowe”.

Parytet tych jednostek rozrachunkowych określony został jako równy 0,888671 grama czystego złota, a więc identycznie z oficjalnym parytetem dolara USA, parytet zaś walut narodowych wchodzących do przeliczenia przyjmuje „agent” zgodnie z ich oficjalnym kursem w stosunku do dolara. Ponieważ parytet swojej waluty w stosunku do jednostki rozrachunkowej ustala rząd każdego kraju uczestniczącego w EUP zgodnie z oficjalnym kursem, to jest rzeczą jasną, że wolny rynek dewizowy jest tutaj wyeliminowany.

Sprawa sum ustalonych w jednostkach rozrachunkowych nabiera znaczenia przy regulowaniu sald i wyborze środków płatniczych. Płatności między EUP i stronami uiszczane mogą być trojako: 1) w złocie, 2) w dolarach USA, 3) w walucie wierzyciela — zawsze według oficjalnego kursu w stosunku do figurujących na kontach „agenta” sum w jednostkach rozrachunkowych. W praktyce środkiem płatniczym dla rozliczeń w obrotach między członkami EUP stał się dolar Stanów Zjednoczonych.

Nie całe jednak saldo płatne jest gotówką. Do określonej granicy wierzyciele obowiązani są udzielać kredytów Unii, a dłużnicy mają prawo z nich korzystać (oprocentowanie tych kredytów wynosi 2 — 2,5% w stosunku rocznym).

Wysokość kredytu uzależniona jest od tzw. „kwoty”. Rozmiar „kwoty” uczestnika ustalono na 15% sumy jego obrotów w r. 1949. W toku działalności EUP w wyniku walki i targów wysokość kwot uległa zmianom. W r. 1954 suma „kwoty” wszystkich państw wynosiła 4 902,6 miliona dolarów.

Przy zadłużeniu nie przekraczającym 10% kwoty EUP udziela dłuż-

nikom kredytu całkowitego. W miarę narastania długu udział części kredytowanej zmniejsza się stopniowo w ten sposób, że przy długu równym sumie „kwoty“ kredytowane jest 60%. Część długu przekraczającą kwotę dłużnik obowiązany jest zapłacić całkowicie.

Państwo wierzycielskie kredytuje Unię w 100%, gdy wierzytelność nie przekracza 20% „kwoty“. Przy powiększaniu dodatniego salda wierzyciel otrzymuje 50% dolarami, a na 50% udziela kredytu aż do sumy równej „kwocie“. W ten sposób rozmiar kredytu udzielonego na rzecz Unii i przez Unię określa się 60% „kwoty“ dla każdego państwa uczestniczącego. Kredytowa wydolność EUP obliczona na tej podstawie równa się 60% łącznej sumy kwot wszystkich uczestników, tj. 2940 milionów dolarów (w sumie tej zawarte są łącznie długi i wierzytelności). Ani długi, ani wierzytelności oddzielnie wzięte nie mogą więc przekroczyć sumy 1470 milionów dolarów.

Postanowienia te świadczą o tym, że niezależnie od faktycznej niewypłacalności dłużników, EUP nawet przy skrupulatnym przestrzeganiu statutu może się znaleźć w obliczu kryzysu płatniczego. Może to nastąpić wówczas, gdy wierzycielami będą państwa o małych „kwotach“, a dłużnikami państwa o dużych „kwotach“.

W chwili rozpoczęcia działalności EUP należało zlikwidować sprawę zadłużeń wynikłych na podstawie starych dwustronnych układów clearingowych. Umowa postanawia, że jeśli porozumienia między stronami nie osiągnięto, to długi te powinny być spłacone w ciągu dwóch lat przez dłużnika na rzecz EUP, która spłaci wierzyciela. Postanowienie to ma istotne znaczenie, ponieważ stare układy nie przewidywały zwykłe spłaty sald w dolarach. Sytuacja dłużników — a największe były szterlingowe zadłużenia Anglii — mogła teraz ulec poważnemu pogorszeniu.

Działalność EUP oparta została od początku na „pomocy“ amerykańskiej. Administracja Planu Marshalla wydzieliła dla EUP fundusz w wysokości 350 mln dolarów. Ponadto z sum marshallowskich użyto ponad 400 milionów dolarów na stworzenie tzw. „sald początkowych“ dla przypuszczalnych wierzycieli i dłużników Unii. Wreszcie w toku działalności EUP uzyskiwała jeszcze doraźne dotacje amerykańskie dla zażegnania kryzysów płatniczych. Art. 15 umowy EUP głosi, że w wypadku niewypłacalności dłużnika Unia zwróci się o pomoc do USA.

Naczelną władzą EUP jest komitet dyrektorów złożony z siedmiu członków mianowanych przez OEEC, czyli tzw. Organizację Europejskiej Współpracy Gospodarczej, podporządkowaną USA, które od stworzenia tej organizacji uzależniły „pomoc“ marshallowską. Ponadto art. 20 umowy wprowadza do obrad komitetu dyrektorów przedstawiciela mianowanego bezpośrednio przez USA z prawem udziału w dyskusji.

*

By zrozumieć działanie EUP, należy dotrzeć do jej istoty, ustalić, jaką kategorię ekonomiczną ona reprezentuje.

Na światowym rynku kapitalistycznym funkcjonują obecnie w zasa-

dzie (pominawszy kompensaty) trzy systemy płatności w rozrachunkach międzynarodowych: 1) rozrachunki wolnodewizowe, gdy płatności za towar czy inne świadczenia dokonywane są w walucie wymiennej względnie w zlocie; 2) rozrachunki w ramach „strefy walutowej“, gdzie płatności dokonywane są w walucie przyjmowanej przez wszystkie kraje strefy; 3) rozrachunki clearingowe, w ramach których płatności są scentralizowane i odbywają się w zasadzie w walucie krajowej, tak iż wpłaty importerów pokrywają należności eksporterów, a przelewy waluty i dewiz za granicę zostają zlikwidowane względnie poważnie ograniczone.

W pierwszym systemie może istnieć wielostronne, tj. dokonywane ze wszystkimi krajami wyrównywanie bilansu płatniczego (nadwyżki z jednym krajem mogą być użyte na pokrycie deficytów z innym krajem).

W drugim systemie bilans płatniczy jest wyrównywany wielostronnie, ale tylko między krajami wchodzącymi w skład strefy.

W trzecim systemie nadwyżki w zasadzie nie mogą być transferowane i bilans płatniczy powinien być wyrównywany z każdym krajem oddzielnie, tj. dwustronnie.

W statucie i działalności EUP występują elementy wszystkich trzech wymienionych wyżej systemów zapłat.

Elementy wolnodewizowe EUP polegają na tym, że organizacja ta przyjmuje zasadę płatności nadwyżek (sald po dokonaniu multilateralnej kompensaty) w walucie wymiennej — dolarach bez wyznaczenia górnej granicy przelewu, gdyż określone jest tylko maksimum kredytu nie podlegające płatności (w procentach „kwoty“). Elementy strefy walutowej polegają na tym, że płatności między członkami w zasadzie są wyrównywane wielostronnie, według jednego trybu, podczas gdy płatności z państwami na zewnątrz EUP są regulowane odmiennie i indywidualnie. Elementy clearingowe polegają na tym, że płatności w każdym kraju członkowskim EUP są scentralizowane i dokonywane w walucie krajowej, kompensata z zagranicznymi kontrahentami ma charakter przymusowy, ograniczenia walutowe i dewizowe pozostają w mocy.

Kombinacja tych elementów w ramach EUP powoduje współistnienie takich zjawisk, których nie spotyka się obok siebie w innych „czyściach“ systemach zapłat międzynarodowych i które dlatego mogą wprowadzać w błąd. Niektórzy autorzy uważają, że obrót w ramach EUP nabiera cech obrotu wolnodewizowego, gdyż kraje EUP w ostatecznym rachunku rozliczają się dolarami. Jak jednak z tym pogodzić scentralizowany system zapłat i zachowanie ograniczeń walutowo-dewizowych w państwach członkowskich? Są również wypowiedzane zdania, że kraje EUP tworzą strefę walutową. Walutą rozrachunkową nie jest tu jednak waluta żadnego z uczestników, lecz dolar, podczas gdy USA do strefy EUP nie należą. Jeśli wreszcie przyjąć, że system EUP jest wielostronnym clearingiem reglamentacyjnym, to niewytłumaczalne staje się dążenie do zrzekania się wszelkich środków prowadzących do wyrównywania

bilansów w ramach EUP (liberalizacja handlu) i brak górnych limitów zapłaty sald w wolnych dewizach (dolarach).

Te lub inne elementy zapłat biorą w EUP górę w zależności od naporu sprzecznych interesów różnych państw. Powstanie bowiem i rozwój EUP jest wynikiem walk między imperialistami. Ta walka ekonomiczna i polityczna monopoli państw uczestniczących stanowi o treści handlu EUP. Ale walka ta odbywa się w ramach form określonych przez statut EUP. Każdy z uczestników stara się elementy różnych systemów zapłat nagiąć do własnych interesów.

Mechanizm rynkowy EUP spowodował rozwarstwienie uczestników. Na jednym biegunie wyłonili się wierzyciele, na drugim dłużnicy.

Państwa wierzycielskie pragną traktować EUP jako system wolnodewizowy, jako instytucję służącą do wyciągania jak największej ilości dolarów od dłużników. Państwa dłużnicze, na odwrót, walczą o to, by aparat EUP realizował cechy systemu clearingowego, by ich długi przyjęły formę zamrożeń clearingowych, tj. by stały się przymusowymi kredytami otrzymywanymi bez zgody wierzycieli, względnie by państwa wierzycielskie zgodziły się na spłatę w towarach, słowem by bilansować swe rozrachunki w EUP przy pomocy jak najmniejszego przelewu dolarów. Niektóre państwa starają się również wykorzystać cechy EUP jako strefy walutowej. W innych strefach walutowych, odgrodzonych barierami ograniczeń walutowych od świata zewnętrznego, jedno państwo pełni rolę centralnego ośrodka i hegemonu ekonomicznego, finansowego i politycznego strefy. Korzystając z mniejszych barier wymiany wewnątrz EUP niż na zewnątrz najsilniejsi uczestnicy EUP, Anglia, a także Niemcy Zachodnie, dążą również do tego, by zdobyć rolę hegemonu ekonomicznego. „Unifikacja“ w ramach EUP stanowi więc poważną groźbę dla słabszych państw przemysłowych tego obszaru. Przeszkodą na tej drodze jest dla Anglii hegemonia finansowa imperializmu amerykańskiego w EUP, wyrażająca się w roli dolara jako środka płatniczego. Stąd dążenie Anglii do wyparcia dolara, wprowadzenia zaś funta do rozrachunków EUP. Imperializm amerykański w innym kierunku pragnie wykorzystać elementy strefy walutowej w EUP. Korzystając z intronizacji dolara USA traktują EUP jako filię strefy dolarowej, barierę zewnętrzną EUP rozwijają w kierunku zakazu handlu z obozem socjalistycznym i zmniejszenia handlu EUP z państwami zamorskimi z wyjątkiem importu ze strefy dolarowej.

*

EUP postawiła sobie za cel zlikwidowanie przeszkód płynących z ograniczeń walutowych oraz ilościowych w handlu wewnątrzeuropejskim, zamianę układów bilateralnych przez wymianę wielostronną, której jedynymi przeszkodami byłyby tylko cła.

Ograniczenia ilościowe i walutowe są jednak tylko przejawami rozstroju kapitalistycznych obrotów międzynarodowych w okresie ogólnego kryzysu kapitalizmu, powiązanymi z załamaniem równowagi bilansów płatniczych i upadkiem waluty złotej. Gdy usuwa się mechanicznie

te ograniczenia nie przywracając równowagi bilansów płatniczych, to, rzecz jasna, nie likwiduje się sprzeczności, lecz przenosi się je tylko na inną płaszczyznę.

EUP powoduje podział uczestników na dłużników i wierzycieli i zamiast trudności bilateralnego równoważenia bilansów płatniczych stwarza przy wielostronnym obrocie nowy głód dolarowy, który zjawia się obok deficytu w obrotach Europy ze strefą dolarową. Obok starej pompy ssącej dolary, Stanów Zjednoczonych, zjawia się teraz druga pompa dolarowa, wierzyciele europejscy. Dezorganizacja gospodarki słabszych państw Europy kapitalistycznej za pośrednictwem głodu dolarowego może odbywać się teraz z dwóch stron, amerykańskiej i wierzycieli EUP.

Proces wymiany w EUP musi do tego prowadzić, jeśli instytucja ta realizuje rzeczywiście wymianę wielostronną, jeśli bez przeszkód odbywa się transfer dolarów od dłużników na rzecz wierzycieli. Ze szczególną jaskrawością przejawiłoby się to wówczas, gdyby suma kredytów, 1470 mln dolarów, została wykorzystana, a umowa byłaby nadal honorowana.

Z drugiej strony centralny bank państwa dłużniczego, opierając się na elementach clearingowych w EUP, może zwlekać z przeprowadzeniem rozliczenia, manewrować w ten sposób, by dopuścić do przekroczenia limitu debetowego i stworzenia zamrożeń clearingowych. Wiadomo z historii, że clearing w rękach imperializmu hitlerowskiego stał się narzędziem grabieży partnerów. W okresie przygotowań do wojny i podczas wojny monopole niemieckie gwałtownie wzmagaly import clearingowy dopuszczając do powstania ogromnego zadłużenia w sumie 40 miliardów marek. Dług ten nigdy nie został spłacony. Tego rodzaju niebezpieczeństwo dla państw członkowskich EUP może znowu realnie zaistnieć, jeśli np. forsowana przez Adenauera i jego atlantyckich przyjaciół odbudowa armii zachodnio-niemieckiej i przemysłu wojennego doprowadzi do powstania ekonomiki wojennej w Niemczech Zachodnich. Na skutek tych czynników w NRF będzie wzrastało zapotrzebowanie na zagraniczne surowce i krajowe produkty przemysłu ciężkiego, a więc równocześnie zwiększy się potencjał importowy i zmniejszy potencjał eksportowy. Prawdopodobnie będzie temu towarzyszyła inflacja i wzrost cen krajowych. Przy zachowaniu niezmiennego oficjalnego kursu wymiennego marki, stosowanego w rozliczeniach EUP, niemieckie ceny krajowe staną się wyższe od cen zagranicznych. W ten sposób eksport będzie malał, a import będzie wzrastał. Przy pomocy takiego mechanizmu zadłużenie Niemiec, ich saldo debetowe w EUP może wzrosnąć do dużych rozmiarów. Jeśli wypadki te rozwijać się będą po linii zgodnej z polityką imperializmu amerykańskiego, to komitet dyrektorów, kontrolowanych przez przedstawiciela USA, nie będzie stosował sankcji wobec Niemiec jako niewypłacalnego dłużnika. Trudno posądzać o takie sankcje również „agenta”, Bank Wypłat Międzynarodowych, znany w przeszłości ze swoich profaszystowskich sympatii.

Tak więc w EUP, obok specyficznych dla imperializmu amerykańskiego metod grabieży i ujarzmiania przy użyciu narzędzia zwanego głodem dolarowym, istnieje możliwość zastosowania clearingowych form

ujarzmania i grabieży, form specyficznych dla imperializmu hitlerowskiego. Organizacja powołana przez USA w dużym stopniu dla panowania w Europie poprzez imperialistyczne Niemcy Zachodnie, nie przypadkowo chyba realizuje i łączy specyfikę panowania i wyzysku właściwą tym dwu imperializmom. Realizację grabieży ułatwia wzrastająca rola kapitalizmu państwowo-monopolistycznego w państwach uczestniczących. Monopolistyczne grupy eksporterów otrzymują mianowicie pieniądze za wyeksportowane towary zwykle nawet wtedy, gdy należność za eksport nie jest pokryta importem z zagranicy i wpłatą importerów krajowych. W tym wypadku kredyt clearingowy udzielony EUP finansowany jest przez skarb państwa wierzycielskiego, to jest przez ogół płatników podatkowych. Okoliczność ta sprzyja temu, że wielcy eksporterzy w państwie wierzycielskim nadal forsują eksport, mimo iż dłużnicy clearingowi mogą być już niewypłacalni. Proces ten w państwie wierzycielskim może doprowadzić do inflacji. Wówczas ostateczne koszty finansowania nieodpłatnego eksportu całym swym ciężarem spadają na masy pracujące.

Wykorzystywanie bądź to elementów wolnodewizowych, bądź też clearingowych EUP może być dokonywane przez jedno i to samo państwo, które w zależności od sytuacji ekonomicznej i politycznej może starać się o zajęcie pozycji wierzyciela przy pomocy forsowania eksportu i hamowania importu, względnie pozycji dłużnika przez stosowanie odwrotnej taktyki. Możliwość tego rodzaju zmiany zależy oczywiście od siły handlowej państwa. Jednak dla silnych państw zmiany takie są możliwe.

Tylko na podstawie wygrywania przez silnych uczestników EUP przemian elementów wolnodewizowych (jako drogi gromadzenia dolarów) i clearingowych (jako instrumentu przymusowego zaciągania kredytów dla finansowania importu) można wytłumaczyć niezwykle gwałtowne zmiany pozycji handlowej uczestników EUP, raptowne przechodzenie od deficytów do nadwyżek w obrotach i na odwrót.

To jaskrawe nieustabilizowanie obrotów świadczy o roli EUP jako dezorganizatora handlu zachodniej Europy. Ważną cechą EUP jest wprowadzenie pośrednika (w postaci aparatu kierującego Unią i Banku Wypłat Międzynarodowych) dla prowadzenia rozrachunków między uczestnikami, który zdobywa w ten sposób kontrolę nad pieniężną stroną obrotów. Kontrola ta należy do tego, w czyich rękach znajduje się dyspozycja aparatem EUP (choć i rola Banku w Bazylei nie jest czysto techniczna). Tym czynnikiem są niewątpliwie USA. Im bowiem podporządkowana jest Organizacja Europejskiej Współpracy Ekonomicznej (OEEC) wyznaczająca komitet dyrektorów, one mają swego przedstawiciela w tym Komitecie, one również finansowały przez swe dotacje puszczanie w ruch całej organizacji. Najważniejszy jest tu jednak fakt, że w toku całego swojego istnienia EUP zdana jest na łaskę Stanów Zjednoczonych.

Ostatecznym produktem finansowym działalności EUP jest pompowanie dolarów od dłużników na rzecz wierzycieli. Dla zdobywania tych dolarów istnieją dwa źródła: bezpośrednie dotacje USA na rzecz EUP,

które jednak ostatnio wyschły i realne znaczenie ma tylko „pomoc“ USA dla poszczególnych państw, względnie zamówienia wojskowe w tych państwach. Bez tych źródeł dolarowych cały misterny gmach płatności europejskich runąłby.

EUP nie może oczywiście być traktowana w sposób izolowany. Jest ona tylko jednym z ogniw ekonomicznego i politycznego podporządkowania Europy zachodniej dyktatowi USA, które narzuciły państwom europejskim oprócz tego wiele innych układów gospodarczych i politycznych jak: Plan Marshalla, Plan Schumana, Pakt Atlantyczny, Układy Paryskie przewidujące remilitaryzację Niemiec Zachodnich.

W stosunku do Planu Schumana EUP stanowić miała niezbędną podbudowę, samo bowiem zniesienie granic celnych na węgiel i stal przy zachowaniu ograniczeń dewizowych oczywiście nie dałoby żadnych realnych wyników. Dla Stanów Zjednoczonych EUP miała oznaczać zdobycie kontroli nad handlem zachodnio-europejskim przez uchwycenie pieniężnej strony obrotów.

Wydawać by się mogło, że najlepszym rozwiązaniem w tym zakresie dla monopoli amerykańskich byłoby wprowadzenie nieskrepowanej wymienialności walut europejskich w stosunku do dolara. Ułatwiłoby to przenikanie towarów amerykańskich do Europy, jak również eksport kapitałów i transfer zysków. Jednakże w warunkach istniejących realnie w chwili powstania Unii takie rozwiązanie spowodowałoby od razu katastrofę bilansów płatniczych państw zachodnio-europejskich (tak właśnie skończył się odnośny eksperyment z funtem angielskim w roku 1947). Dlatego USA organizując EUP wybrały inny, skomplikowany mechanizm płatności, który zmienia system płatności wewnątrz Europy zachodniej, w stosunkach wzajemnych państw tego obszaru (obejmuje również częściowo strefy walutowe państw uczestniczących), podczas gdy bezpośrednio nie dotyczy płatności między Europą zachodnią a resztą świata. Wprowadzono tylko pewne ułatwienia płatności wewnątrz europejskich, nie ułatwiając bezpośrednio płatności między Europą zachodnią a strefą dolarową.

Zmniejszenie ograniczeń we wzajemnych obrotach członków EUP mogło wywołać wzrost eksportu niektórych państw uczestniczących, na czym mógł ucierpieć eksport amerykański do Europy. Niewątpliwie wzrost obrotów wewnątrz europejskich nie jest wygodny dla niektórych grup kapitału amerykańskiego. Przeciwstawić temu można jednak szereg korzyści płynących dla monopoli amerykańskich z organizacji EUP.

1. Utworzenie zamkniętego bloku walutowego w postaci EUP, przeciwstawienie Europy zachodniej obozowi socjalistycznemu i odcięcie jej od tego obozu, a więc powołanie do życia kadłuba gospodarczego, który nie może sobie zapewnić zrównoważonego handlu bez importu z państw światowego rynku demokratycznego, oznaczało oczywiście pogłębienie zależności kapitalistycznych państw Europy od jednostronnych dostaw dolarowych, a więc od USA.

2. EUP, umożliwiającą jednostronną ekspansję eksportową silnych uczestników, była jednym z ważnych czynników odbudowy zachodnio-niemieckich monopoli ciężkiego przemysłu — bazy militaryzacji Nie-

miec Zachodnich. W ramach handlu dwustronnego możliwości tej ekspansji były ograniczone. Trzeba jednak podkreślić, że dopuszczając kontrolowane przez siebie monopole niemieckie do eksploatacji Europy, kapitał amerykański trzyma ciągle stery całej organizacji w swych rękach. Odmowa dolarowych zastrzyków dla dłużników EUP hamuje eksport niemiecki do Europy.

W ten sposób USA przez organizację EUP nie tylko chciały odbudować militarystyczne Niemcy Zachodnie, ale równocześnie zacieśnić sieć kontroli nad nimi. Spółka amerykańsko-niemiecka nie może być więc uważana za równoprawną.

3. Ogromne znaczenie miało wprowadzenie dolara jako waluty rozrachunkowej i środka płatniczego EUP. Intronizacja dolara stworzyła materialną więź łączącą bardzo silnie EUP ze strefą dolarową, a właściwie z hegemonem tej strefy Stanami Zjednoczonymi. Wystąpiło tu jawne uzależnienie obrotów wewnątrz europejskich od polityki pieniężnej Waszyngtonu. Wzmogła się zależność obrotów europejskich od rozwoju koniunktury w Stanach Zjednoczonych. Zmniejszenie eksportu do tego kraju powoduje pogłębienie deficytu dolarowego państw europejskich, co natychmiast odbija się ujemnie na wypłacalności dłużników EUP. Clearing biletarny w pewnym stopniu chroni obroty wzajemne uczestników od wstrząsów rynkowych w Stanach Zjednoczonych. EUP roli tej nie spełnia.

Mechanizm EUP wprowadza zróżnicowanie zależności dolarowej dłużników i wierzycieli tej organizacji. Wierzyciele EUP, którzy ze swej strony odczuwają również głód dolarowy, stają się współnikami USA w nacisku na państwa dłużnicze, w pogłębianiu ich głodu dolarowego. Dłużnicy zaś uzależnieni zostają dodatkowo od USA nawet dla sfinansowania importu z państw europejskich.

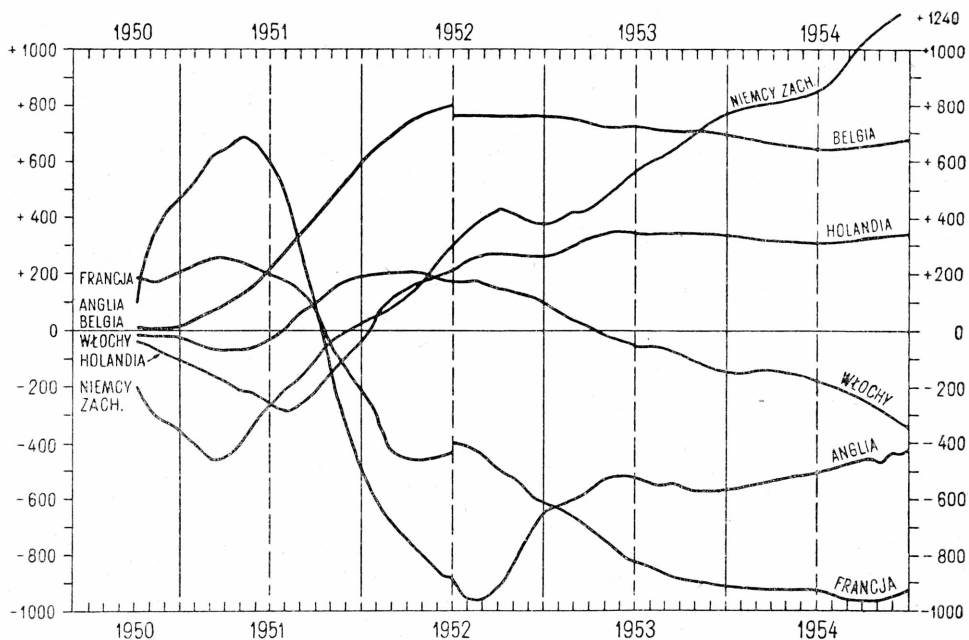
Ogromnej wymowy nabiera w związku z tym obecna sytuacja, gdy głównym wierzycielem EUP stały się Niemcy Zachodnie. Wyciągają one dolary od państw dłużniczych EUP — Francji, Włoch, Danii, Norwegii, Turcji, Grecji. Państwa te pogłębiają swoją zależność od USA właśnie za pośrednictwem Niemiec Zachodnich. Deficyty w obrotach ze Stanami Zjednoczonymi i Niemcami Zachodnimi sumują się przez spowodowanie do jednego mianownika — deficytu dolarowego.

Wprowadzenie dolara do EUP oznacza zmniejszenie roli funta szterlinga w kapitalistycznych obrotach międzynarodowych. Anglia rozliczała się funtami z wielu krajami nawet poza strefą szterlingową. Wprowadzając transfer funtów między wierzycielami i dłużnikami strefy szterlingowej, starała się rozszerzyć sferę obiegu funta.

Mimo pewnych zastrzeżeń umownych, zmierzających do utrzymania tego stanowiska, nie daje się ono oczywiście pogodzić z dominującą rolą dolara w EUP. Nie funty, lecz dolary trzymane są obecnie jako rezerwa walutowa przez banki emisyjne państw EUP.

*

W dotychczasowej działalności EUP można wydzielić trzy wyraźne etapy: 1) od początku jej istnienia do połowy r. 1951, 2) od połowy



r. 1951 do połowy r. 1952, 3) od połowy r. 1952 do chwili obecnej. Słupami granicznymi są tutaj, jak świadczy powyższy wykres, gwałtowne zmiany w handlu głównych uczestników EUP, Niemiec Zachodnich, Anglii, Francji. Na przełomie etapów kraje te przechodzą od nadwyżek do deficytów w handlu wewnątrz europejskim i na odwrót. Dzieje się to w związku ze zmianą ogólnoswiatowej sytuacji politycznej (wojna koreańska), ekonomicznej i nierównomiernym rozwojem poszczególnych krajów. Wyjaśnialiśmy już, że *conditio sine qua non* tych gwałtownych skoków w rozwoju handlu jest mechanizm płatności EUP. Nierównomierny rozwój obrotów międzynarodowych imperializmu znalazł tu formę, w której może się jaskrawo przejawiać. Dotychczasowa historia EUP pozwala wyciągnąć pewne wnioski na przyszłość. Nie ma mianowicie żadnych gwarancji, by znów nie zaszła gwałtowna zmiana sytuacji poszczególnych krajów w EUP, by np. Niemcy Zachodnie znów nie przeszły do roli importera netto.

Do drugiej wojny światowej w literaturze ekonomicznej uważano, że jedne państwa mają w obrotach z innymi „strukturalną” nadwyżkę, inne zaś „strukturalny” deficyt. W okresie drugiego etapu ogólnego kryzysu kapitalizmu takie twierdzenia są już przestarzałe. Zaostrzenie nierównomiernego rozwoju imperializmu i rozpad jednolitego rynku światowego przekreśliły stabilność tych „strukturalnych” sald. Świadczy o tym nie tylko ekspansja eksportowa USA, przewaga wywozu osiągnięta przez ten kraj w handlu z państwami, z którymi miał przed wojną deficyty. Świadczą o tym również obroty między państwami Europy zachodniej, gdzie przedwojenne nadwyżki i deficyty przechodzą w swoje

przeciwieństwo względnie podlegają gwałtownym zmianom w ramach EUP.

EUP wystartowała w trzecim kwartale 1950 r., gdy perspektywy wojny koreańskiej nie były jeszcze jasne i wojenny boom surowcowy rozwinął się z całą siłą. Niemcy Zachodnie przystępowały dopiero do odbudowy swej produkcji przemysłowej, monopole zachodnio-niemieckie szykowały się dopiero do skoku na rynki zagraniczne, ich ekspansja eksportowa jeszcze się w tym czasie nie ujawniła. EUP oddała w tym czasie odbudowującym się monopolom zachodnio-niemieckim duże usługi, gdyż finansowała ich nadwyżkę importową, umożliwiając tym samym inwestycje prowadzone cudzym kredytem przymusowym, gdyż za import nie trzeba było natychmiast płacić; Niemcy Zachodnie uzyskały powiększenie „kwoty“ i specjalny kredyt w EUP, zamrożono ich debetowe saldo. Kumulatywne saldo debetowe Niemiec Zachodnich osiągnęło na 1 kwietnia 1951 r. pokąźną kwotę prawie 500 mln. dolarów. W tym okresie Anglia, Belgia i Francja, korzystając z nieobecności Niemiec na rynkach eksportowych, osiągnęły dodatnie saldo w EUP. Największe było ono dla Anglii, gdyż w kwietniu-maju 1951 r. wyraziło się sumą kumulatywną prawie 700 mln dolarów.

W sytuacji Niemiec i Anglii zaszła wielka zmiana w stosunku do okresu przedwojennego, kiedy Anglia miała bardzo znaczny deficyt w handlu z Europą, również Europą zachodnią, podczas gdy Niemcy miały nadwyżkę. W pierwszym okresie EUP nastąpiła zupełna zmiana ról. Anglia nie mogła sobie pozwolić na deficyt w obrotach z Europą, zaś Niemcy Zachodnie wykorzystały od razu EUP dla zmiany źródeł zakupu surowców i żywności. Między ostatnim kwartałem r. 1949 a trzecim kwartałem r. 1950 procent surowców otrzymanych z państw europejskich wzrasta z 27⁰/₀ do 35⁰/₀, procent żywności odpowiednio z 38⁰/₀ do 57⁰/₀.

Stany Zjednoczone, mając w tym okresie boomu koreańskiego dość rentownych rynków zbytu w innych krajach, zmniejszają nieodpłatny eksport do Niemiec Zachodnich, przerzucają część kosztów utrzymania swego niemieckiego pupila na kraje europejskie i ich kolonie związane z EUP. Dla Niemiec Zachodnich kombinacja ta jest również wygodna, ponieważ finansowanie przywozu przez przymusowe kredyty w EUP przygotowuje zarazem przyszłe niemieckie rynki zbytu w Europie (rynki te muszą akceptować przywóz z Niemiec dla pokrycia swych wierzytelności).

Żadne tłumaczenia burżuazyjnych ekonomistów ONZ nie zdołają zatrzeć tej prawdy, że w ten sposób jaskrawo przejawiał się charakter EUP jako amerykańsko-niemieckiej wspólnoty interesów monopolistycznych, realizującej swe cele kosztem krajów Europy zachodniej i ich kolonii.

Monopole angielskie i francuskie chętnie korzystały z możliwości zwiększenia eksportu własnego i surowcowego swych stref walutowych (kolonii) po wygórowanych cenach, gdyż przy stosowaniu w rozrachunkach przez EUP natychmiastowej płatności w kraju bez względu na brak pokrycia zagranicznego realizowały zyski niczym właściwie nie ryzykując.

Drugi okres przyniósł zasadnicze zmiany w kształtowaniu się sald oraz spadek obrotów. Haussa na rynkach światowych wywołana wojną koreańską załamała się.

Następuje ostry skręt w handlu Anglii i jej strefy walutowej z Europą, powstaje wielki deficyt Anglii, przejście jej do rzędu największych dłużników EUP. W połowie r. 1952 kumulatywne saldo bierne (czyli zadłużenie Anglii) osiągnęło prawie 1000 mln dolarów, podczas gdy przed rokiem jej saldo czynne wynosiło 600 mln dolarów. Wynika z tego, że w ciągu jednego roku deficyt Anglii w obrotach z EUP wyniósł 1600 mln dolarów.

W rządzie państw dłużniczych znalazła się również Francja: dodatnie saldo 250 mln dolarów w połowie r. 1951 zmieniło się w ujemne saldo w wysokości 450 mln dolarów w połowie 1952 r. Wprost odwrotna była ewolucja obrotów Niemiec Zachodnich: deficyt ich w połowie r. 1951 osiągnął około 500 mln dolarów, w rok później nadwyżka wyniosła już 400 mln. dolarów, tj. dodatnie saldo Niemiec w ciągu jednego roku wyniosło 900 mln dolarów.

Eksport 18 państw Europy zachodniej na rynki europejskie spada z przeciętnej kwartalnej 4010 mln dolarów w drugim półroczu 1950 r. do 3732 mln dolarów w drugim kwartale 1952 r. W ten sposób zlikwidowany został cały prawie wzrost obrotów wewnątrz europejskich, osiągnięty w pierwszym okresie działalności EUP.

Spadek obrotów wywołany był tym, że zadłużenie Anglii i Francji zbliżało się do wyznaczonych im w Unii „kwot“ lub nawet je przekroczyło, co spowodowało konieczność wpłat dolarowych do EUP. Anglia i Francja w pierwszej fazie drugiego okresu przewidując późną wojenną celowo dopuszczały do kumulacji nadwyżek importowych, gromadziły zapasy. Gdy jednak rachuby te nie zrealizowały się, gdy „zliberalizowany“ import z obszaru EUP i równoczesne pogłębienie deficytu w obrotach z USA wyraziło się w ogromnej ucieczce złota i dolarów, oba te państwa weszły na drogę restrikcji importowych i poważnie zmniejszyły „liberalizację“ importu. A jednocześnie eksport tych krajów na rynki europejskie zupełnie się nie powiększał, gdyż przeszkadzała temu ujawniająca się już ekspansja zachodnio-niemiecka.

Charakterystyczny w całym tym przebiegu zjawisk jest fakt, że to poważne zakłócenie równowagi handlu doprowadziło nie do wyrównania w górę przez zwiększenie eksportu, lecz do szukania wyrównania w dół przez zmniejszenie importu. Jest to zupełnie naturalne po wyczerpaniu kredytów. Import z krajów EUP staje się w tych warunkach importem dolarowym, a jego finansowanie zagadnieniem nierozwiązalnym wobec chronicznego deficytu dolarowego Europy zachodniej.

Aktywne saldo Belgii w EUP już w pierwszym okresie działalności tej organizacji przekroczyło 200 mln dolarów, a pod koniec drugiego okresu, w połowie 1952 r., osiągnęło sumę prawie 700 mln dolarów. Belgia jako największy eksporter wyrobów hutniczych w Europie korzystała z koniunktury wywołanej wojną koreańską. „Kwota“ Belgii określona była w umowie o EUP na sumę 360 mln dolarów, tak że była ona obowiązana do udzielenia kredytu Unii w sumie 216 mln dolarów

(60% „kwoty“). Mimo jednak tego, że wierzytelności Belgii wobec EUP znacznie przewyższały tę sumę, nie mogła ona otrzymać należnej od Unii sumy w dolarach. Ulegając naciskowi wielkich państw dłużniczych, EUP zmusiła Belgię w IV kwartale 1951 r. do udzielenia dodatkowych kredytów ponad limity przewidziane statutem. Pod koniec r. 1951 zamrożone wierzytelności Belgii osiągnęły sumę 17 miliardów franków belgijskich, tj. 340 mln dolarów. Ten stan rzeczy odbił się dotkliwie na gospodarce belgijskiej. Instytut rozrachunkowy wypłacał należność eksporterom, nie mając pokrycia od importerów. Spowodowało to konieczność dodatkowej emisji pieniądza oraz inflację. Obieg pieniężny wzrósł w Belgii w tym okresie o 6 miliardów franków. W końcu Belgia zmuszona została do wprowadzenia ograniczenia eksportu; wprowadzony został podatek (w wysokości kilku procent ad valorem) od wywozu towarów na rynki uczestników EUP. Ale i to nie powstrzymało monopolu hutniczych od kontynuowania eksportu. Pod naporem opinii publicznej Narodowy Bank Belgii zmuszony został do wstrzymania zapłaty eksporterom części należnych sum. Niektórzy eksporterzy sprzedawali skrypty eksportowe na rynku prywatnym za cenę mniejszą od sumy, na którą oficjalnie opiewały.

Cały ten „belgijski przypadek“ wymownie świadczy o tym, że aparat EUP w pewnych warunkach doskonale nadaje się do pełnienia roli grabieżczego clearingu. Powtórzyły się tu w skrócie wszystkie prawie zjawiska ekonomiczne, jakie przeżywały małe państwa, grabione przez hitlerowskie Niemcy w ramach układów clearingowych.

Nie ma oczywiście żadnej gwarancji, że i w przyszłości EUP nie będzie użyta jako narzędzie grabieży małych państw wierzycielskich przez wielkie państwa dłużnicze.

Trzeci okres w działalności EUP trwa od połowy r. 1952 do chwili obecnej, tj. do połowy r. 1955. W tym czasie wzrastają wydatki wojskowe USA w Europie i ożywia się handel wewnątrz europejski. Obroty w ciągu roku (połowa 1952 — połowa 1953) wzrastają o 9%. Zwiększony dopływ dolarów dla państw dłużniczych nie likwiduje jednak zamrożeń w EUP. Na dzień 31 października 1953 r. 60% należności wierzycieli było zamrożone dłużej niż 18 miesięcy, a dłużnicy zalegali z opłatą 85% długów powyżej 18 miesięcy¹.

Z drugiej strony w tym okresie wierzyciele przepompowują od dłużników poważne ilości dolarów. Między sierpniem 1952 roku a listopadem 1953 roku Francja np. wpłaca do Unii 348 mln dolarów, a Niemcy Zachodnie otrzymują od niej 172 mln dolarów.

W tym okresie mimo trudności płatniczych Unii, mimo trudności ściągania długów, silne kraje przemysłowe, Anglia, Niemcy Zachodnie prowadzą morderczą walkę konkurencyjną w eksporcie, zadowolając się zapłatą choćby części sald kredytowych w dolarach. EUP pełni więc dla nich w tym okresie funkcje strefy wolnodewizowej, w której rozwija się walka o dolary. Funkcja clearingowa EUP — możliwość zaciągania przymusowych kredytów — na tym etapie przez silne państwa nie jest realizowana. Posiada to swoje uzasadnienie ekonomiczne. Mimo wzmożo-

¹ „Economic Survey of Europe in 1953”, str. 9.

nych zbrojeń spadek konsumpcji cywilnej powoduje, że w ostatnich latach poważna część mocy produkcyjnej w decydujących krajach kapitalistycznych nie jest wykorzystywana. Dlatego to właśnie kwestia rynków na tym etapie ma poważne znaczenie. Okres braku stali, niektórych maszyn i urządzeń na rynkach USA i kapitalistycznej Europy skończył się mniej więcej z przerwaniem działań wojennych w Korei. Po spadku produkcji w r. 1953 produkcja w Europie w r. 1954 wprawdzie wzrosła (układy paryskie wzmogły zapal inwestycyjny królów armat), ale sprawy realizacji to nie rozwiązało.

Przemysł maszynowy Niemiec Zachodnich i Anglii tylko w 60% pracuje na rynek wewnętrzny, a 40% produkcji zmuszony jest realizować za granicą. W tych warunkach załamanie eksportu nie leży w interesach silnych państw przemysłowych.

Walka o rynki wzmogła się w r. 1954, kiedy zmniejszył się o 13% w porównaniu z rokiem poprzednim eksport europejski do Stanów Zjednoczonych. Stanowiło to roczny spadek wpływów dolarowych o ok. 300 mln dolarów i wywołało gorączkowe szukanie rekompensaty na rynkach europejskich.

Wzrost eksportu na rynki europejskie zagarnęły dla siebie silne państwa przemysłowe, przede wszystkim Niemcy Zachodnie, częściowo Anglia i Francja. Na te trzy państwa przypadło 380 mln dolarów z ogólnej sumy 606 mln dolarów przyrostu eksportu na rynki europejskie między pierwszym półroczem 1953 i 1954 r. (w tym na Niemcy Zachodnie 200 mln dolarów).

Jeszcze dobitniej wyraża się to w ewolucji sald, tj. różnicy między wywozem i przywozem (z uwzględnieniem i innych pozycji bilansu płatniczego prócz eksportu kapitału). Najbardziej charakterystyczny jest tutaj zwrot w obrotach Anglii. Już w drugim półroczu 1952 r. wydostaje się ona z deficytów z Unią dzięki poważnemu zmniejszeniu importu, a od r. 1953 rozpoczyna się jej ofensywa eksportowa i przy ustabilizowaniu przywozu udaje się jej utrzymać dodatnie saldo obrotów z EUP. W ciągu dwu i pół lat (połowa r. 1952 — koniec r. 1954) debetowe saldo Anglii w Unii zmniejszyło się z 1 miliarda do 400 milionów dolarów, tj. o 600 milionów i Anglia otrzymała zwrot części dolarów.

W tym samym okresie czasu dodatnie saldo Niemiec wzrasta z 397 do 1240 mln dolarów, tj. o 843 mln dolarów. Jest rzeczą jasną, że odwrotną stroną medalu jest wzrost zadłużenia innych uczestników EUP. Jeśli obroty Belgii, Holandii, Szwajcarii wykazują mniej więcej równowagę w ciągu tych 2,5 lat, to cały ciężar deficytów spada na inne państwa słabsze ekonomicznie. W tej grupie znalazły się nawet Włochy i Francja (choć sytuacja tej ostatniej poprawiła się trochę w drugim półroczu 1954 r.). Norwegia, Dania, Islandia, Portugalia, Grecja, Turcja a nawet Szwecja spadły do rzędu krajów ze stałym i pogłębiającym się deficytem płatniczym. Deficyt ten będzie coraz groźniejszy, ponieważ już w końcu r. 1954 zbliżał się on (z wyjątkiem Szwecji) do górnej granicy „kwoty“, tak że obecnie wynika konieczność całkowitego regulowania wzrostu zadłużenia w dolarach.

W ten sposób przez wszystkie dotychczasowe zygzaki w obrotach

EUP w ostatnim okresie wzmożonej walki o rynki doszły do głosu zupełnie jednoznaczne prawidłowości: silne państwa przemysłowe, przede wszystkim Niemcy Zachodnie, zdobyły przewagę na rynkach europejskich, narzuciły deficyty płatnicze słabszym państwom, złamały równowagę ich bilansów płatniczych w obrotach europejskich. Okazało się więc, że to, czego Stany Zjednoczone potrafiły dokonać na kapitalistycznym rynku światowym, Niemcy Zachodnie dokonały na rynkach europejskich. Do dezorganizacji całego światowego rynku kapitalistycznego przez głód dolarowy przyłącza się dezorganizacja rynków europejskich nie będących w stanie pokryć deficytu obrotów z odrodzonym imperializmem zachodnio-niemieckim.

Jak mówi doświadczenie trzyletniej działalności EUP tylko 75% sald udało się skompensować z ogólnej sumy 20,4 miliarda dolarów. Nie skompensowano 25%, czyli ponad 5 miliardów dolarów, z czego 70% uregulowano ze „środków specjalnych“ (wkłady członków i dotacje USA), 10% pokryto kredytami udzielonymi przez Unię i na rzecz Unii, 8% zapłacono dolarami. Ponieważ „środki specjalne“ zostały już skonsumowane, a limity kredytowe wyczerpane lub są bliskie wyczerpania, spłaty dolarami muszą obecnie silnie wzrosnąć.

Ekonomiści burżuazyjni starali się ukryć tę niewątpliwą prawidłowość, że dla państw słabszych ekonomicznie zbliżenie z silnymi państwami imperialistycznymi oznacza podporządkowanie. Na przykładzie sald wierzycielskich Belgii, Holandii, starali się wskazać, że jakoby w ich przewadze eksportowej ogniskują się problemy braku równowagi w obrotach zachodnio-europejskich. W rzeczywistości zaś kierunki obrotów EUP od początku wyznaczały silne państwa przemysłowe. Jeśli do połowy 1952 r. szły one na wyciąganie na kredyt towarów z niektórych mniejszych państw, to później taktykę zmieniły i narzuciły małym państwom deficyty płatnicze. Nie Belgia, Holandia, Szwecja i słabsze państwa, a nawet Francja w istniejącym systemie wielostronnego handlu EUP decydują o wartościowej strukturze obrotów, o równowadze na rynkach europejskich. Dyspozycja spoczywa w rękach najsilniejszych partnerów imperialistycznych, Niemiec Zachodnich i Anglii, dostarczających łącznie 60% produkcji przemysłowej kapitalistycznej Europy z jeszcze większym udziałem w przemyśle ciężkim.

Rywalizacja dwu państw najsilniejszych na terenie Europy zachodniej doprowadziła wprawdzie do wyraźnej przewagi Niemiec Zachodnich, ale i Anglia mimo wyrzeczenia się układów bilateralnych nie dała sobie narzucić deficytu w handlu z Europą. Nie może ona sobie pozwolić na luksus dopłat do handlu z Europą wskutek swego osłabienia pod wpływem głodu dolarowego i straty dużej części zysków z lokat zagranicznych. W tym względzie nie sprawdziły się nadzieje USA na pogłębienie głodu dolarowego angielskiego sojusznika.

Francja, mimo deficytu w handlu z Niemcami Zachodnimi (deficyt ten zresztą ostatnio udało się jej zmniejszyć) ma w ostatnich latach w zasadzie dodatni bilans handlowy z resztą Europy zachodniej. I tym właśnie różni się od małych państw, wykazujących od trzech lat pogłębiający się deficyt w handlu zachodnio-europejskim. Natomiast przyczyną deficytu

Francji w EUP są wielkie pasywa jej handlu ze strefą szterlingową (poza Anglią). Francja przywozi ze strefy szterlingowej o wiele większe od Niemiec Zachodnich ilości ropy naftowej, wełny, kauczuku, a na rynki tej strefy eksportuje przeszło dwukrotnie mniej niż Niemcy Zachodnie.

Jak wynika z doniesień prasowych, rada OEEC postanowiła wprowadzić zmiany do statutu Europejskiej Unii Płatniczej od 1 sierpnia 1955 roku. Dłużnicy będą regulować salda swe gotówką (dolarami) w 75^{0/0} zamiast dotychczasowych 50^{0/0}, na skutek czego kredytowana część salda zmniejsza się z 50^{0/0} do 25^{0/0}. Równocześnie podwojona zostanie wysokość kwot.

Tego rodzaju zmiany w obecnym okresie są na rękę przede wszystkim Niemcom Zachodnim jako najsilniejszemu krajowi wierzycielskiemu.

W wypadku wprowadzenia wymienialności niektórych walut przewidziane są jeszcze dalej idące zmiany organizacyjne EUP.

*

Rozwój handlu zagranicznego Niemiec Zachodnich przedstawia poniższa tablica².

Tablica 1
Handel zagraniczny Niemiec Zachodnich w latach 1949—1954
(w milionach dolarów)

Rok	Przywóz	Wywóz	Saldo
1949	2238	1125	— 1113
1950	2703	1980	— 723
1951	3503	3473	— 30
1952	3853	4073	+ 220
1953	3809	4421	+ 612
1954	4601	5261	+ 660

Gdy inne państwa kapitalistyczne drepcą w miejscu, wykazując w ciągu lat 1951—1954 zwiększenie wywozu o 3—5^{0/0}, to Niemcy Zachodnie w tym czasie zrobiły wielki skok naprzód (wzrost wywozu o 46^{0/0}), wyprzedziły Francję, Kanadę i uplasowały się na trzecim miejscu wśród państw kapitalistycznych.

Eksport Niemiec Zachodnich rósł znacznie szybciej od produkcji przemysłowej i importu. Wraz ze Stanami Zjednoczonymi stanowią one obecnie jedyne wielkie państwo imperialistyczne posiadające znaczne nadwyżki eksportu nad importem.

Przewaga wywozu nad przywozem USA wynosi ok. 40^{0/0}, Niemiec Zachodnich (ostatnie 2 lata) ok. 16—17^{0/0}. Przewaga eksportowa Niemiec w ostatnich latach jest nowym zjawiskiem w stosunku do okresu

² „Der Aussenhandel der Bundesrepublik Deutschland“, Teil 1, VI/1954, str. 17 i „Economic Survey of Europe in 1950“, ditto in 1954.

przedwojennego, jest po prostu złamaniem przedwojennej „struktury” handlu Niemiec.

Okazuje się więc, że nie tylko Stany Zjednoczone, ale i Niemcy Zachodnie zrealizowały po drugiej wojnie światowej prawo nierównomiernego rozwoju imperializmu na swoją korzyść, że nie tylko wymiana z USA, ale i z Niemcami Zachodnimi kruszy równowagę bilansów handlowych innych państw.

W dobie niewymienialności walut ważny jest dla państw kapitalistycznych nie tylko łączny bilans handlowy i płatniczy, lecz także z osobna brane bilanse ze strefami walutowymi. Dopiero na tym tle uwypukla się rola EUP w handlu zachodnio-niemieckim.

Zachodnio-niemiecka statystyka handlu zagranicznego dzieli handel zagraniczny według systemów płatności na następujące działy:³

Tablica 2

Handel zagraniczny Niemiec Zachodnich w I półroczu 1954 r.³
(w milionach dolarów)

	Przywóz	Wywóz	Saldo
Europejska Unia Płatnicza	1330	1729	+ 399
Kraje układów clearingowych	323	342	— 19
Kraje układów clearingowych	413	334	— 79
Cały handel	2066	2405	+ 339

Do EUP statystyka zachodnio-niemiecka włącza również strefę szterlingową, strefę franka francuskiego, strefy walutowe Belgii, Holandii, Portugalii. Do kapitalistycznych krajów, z którymi Niemcy Zachodnie mają układy clearingowo-płatnicze, należą: Argentyna, Brazylia, Chile, Ekwador, Urugwaj, Paragwaj, Hiszpania, Egipt, Irak, Japonia, Finlandia. Do krajów wolnodewizowych obok strefy dolarowej (USA, Kanada, większość krajów Ameryki Łacińskiej) należą: Libia, Arabia Saudyjska, Abisynia, Jemen, Izrael, Liban, Syria, Afganistan, Taiwan, Korea południowa, Filipiny, Syjam.

Z powyższej tablicy widać wyraźnie ogromną rolę obszaru EUP (włączając strefy walutowe metropolii) w handlu zagranicznym Niemiec Zachodnich: na rynkach EUP realizowały one 71,5% swego eksportu i otrzymywały z tych rynków 64,3% importu.

Tą drogą załatwiają Niemcy Zachodnie sprawę swoich deficytów z koloniami krajów europejskich. Deficyty te pokrywa się w ramach EUP kosztem nadwyżki z partnerami europejskimi. Mając zapewnione

³ „Der Aussenhandel der Bundesrepublik Deutschland“, Teil 1, VI/1954, str. 21-23.

surowce imperiów kolonialnych z dostaw, za które nie trzeba płacić wolnymi dewizami, mając również w obecnym okresie zapewnioną nadwyżkę w obrotach clearingowych, Niemcy Zachodnie są w tej chwili jedynym krajem kapitalistycznym Europy, którego nadwyżki dewizowe w EUP mogą swobodnie pokryć deficyt w handlu ze strefą dolarową.

Jeśli bowiem porównać 400 milionów dolarów nadwyżki handlu w EUP i 80 milionów dolarów deficytu w obrotach wolnodewizowych, to zupełnie wyraźnie wynika nadwyżka dolarowa na rzecz Niemiec Zachodnich nawet przy częściowej wypłacalności EUP.

Przy dokładniejszym rozpatrzeniu handlu wolnodewizowego Niemiec Zachodnich okazuje się, że deficyt ogranicza się tu głównie do Stanów Zjednoczonych (114 mln dolarów w I półroczu 1954 r.) i do Kanady (13 mln dolarów). Z innymi natomiast krajami wolnodewizowymi Niemcy Zachodnie mają nawet nadwyżkę (48 mln dolarów). Tak więc wynika z tego jasno, że Niemcy Zachodnie dość poważną część swych nadwyżek dolarowych w EUP przekazują Stanom Zjednoczonym.

W lutym 1954 r. rząd Adenauera „zliberalizował“ 40% importu ze strefy dolarowej. Na skutek tego import Niemiec Zachodnich z USA wzrósł między lutym i październikiem 1954 r. o 94 mln dolarów w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego. Monopoliści zachodnio-niemieccy mieli przy tym na względzie wykorzystanie we własnym interesie stosunku cen przywozu i wywozu, tzw. „terms of trade“.

I w tej dziedzinie mamy również aspekt wykorzystywania przez silne państwa przemysłowe elementów clearingowych i wolnodewizowych EUP. Z jednej strony Niemcy Zachodnie i Anglia za swój eksport uzyskują w krajach obszaru EUP ceny monopolistycznie wysokie, charakteryzujące handel clearingowy, wobec tego, że zakupy u konkurentów odpadają z powodu braku dewiz. Importer wyrobów angielskich i niemieckich w krajach EUP nie musi uzyskiwać zezwoleń dewizowych. Ograniczenia dewizowe ze strefą dolarową powodują, że łatwiej mu nabyć te towary niż amerykańskie. Natomiast Niemcy Zachodnie przestawiają się częściowo w ostatnim okresie na tańszy import wolnodewizowy. Słabsze państwa wchodzące w skład EUP zmuszone są sprzedawać swe surowce i żywność Niemcom Zachodnim nie po wysokich cenach clearingowych, lecz po cenach niższych, konkurujących z cenami wolnodewizowymi.

Wskaźniki cen całkowicie to potwierdzają. Przyjmując ceny gotowych artykułów przemysłowych dla r. 1950 za 100 otrzymujemy dla eksportu poszczególnych państw przemysłowych w r. 1954 (II kwartał) wskaźniki następujące: Niemcy Zachodnie 119, Anglia 120, Stany Zjednoczone 114, Belgia 102. Mamy więc w eksporcie wyraźnie wyższe wskaźniki Anglii i Niemiec od USA, nie korzystających z systemu zapłat w EUP, i małego państwa Belgii. Natomiast w imporcie Niemcy Zachodnie nie przepłacają obecnie ponad poziom cen rynku światowego: między r. 1950 i 1954 wskaźnik cen żywności importowanej zmniejszył się ze 100 do 96, a wskaźnik cen surowców wzrósł jedynie ze 100 do 106.

Handel Niemiec Zachodnich z całą Europą zachodnią (włączając rów-

niez państwa, które nie są członkami EUP) rozwijał się w sposób następujący (tablica 3):⁴

Tablica 3

Handel zagraniczny Niemiec Zachodnich z Europą zachodnią w latach 1950—1954 (w milionach dolarów)

Rok	Przywóz	Wywóz	Saldo
1950	1485	1501	+ 16
1953	1992	2901	+ 909
1954 I półrocze	1050	1563	+ 513
1954 III kwartał	592	863	+ 271

Tak więc deficyt Europy zachodniej w handlu z Niemcami Zachodnimi kształtuje się ostatnio na poziomie około 1 miliarda dolarów rocznie, przy półtorakrotnej prawie przewadze niemieckiego wywozu nad przywozem. Jest to poważny deficyt. Przewyższa on w tej chwili deficyt „cywilnego” handlu Europy zachodniej ze Stanami Zjednoczonymi.

Jak brzemień tego deficytu rozkłada się na poszczególne państwa europejskie, informuje tablica 4. Podajemy w niej również handel tych państw z całą Europą zachodnią.

Tak więc nie ulega żadnej wątpliwości, że dla ogromnej większości państw Europy zachodniej głównym, jeśli nie wyłącznym źródłem ich deficytu w handlu wewnątrzeuropejskim, są Niemcy Zachodnie. Nie należy jednak sądzić, że cała gospodarka zachodnio-niemiecka odnosi korzyści z uczestnictwa w EUP. Na rynkach zachodniej Europy odnoszą sukcesy zachodnio-niemieckie monopole ciężkiego przemysłu. Zmuszony do rzucenia jakiejś rekompensaty kontrahentom zagranicznym za zdobyte rynki eksportowe, rząd Adenauera nie waha się poświęcać interesów średniego i drobnego przemysłu, rzemieślników i chłopów. W wyniku tego obserwujemy również pewien wzrost importu do Niemiec Zachodnich wyrobów przemysłu lekkiego i produktów rolnych. Wzrost przywozu dotyczy takich artykułów, jak tekstylia, odzież gotowa, czekolada, ser, wino, owoce, warzywa. Cierpi na tym przemysł lekki i drobne chłopstwo. Tego rodzaju „liberalizacja” importu wywołuje w Niemczech Zachodnich liczne protesty.

Mimo częściowej niewypłacalności dłużników uczestnictwo w EUP pozwoliło imperializmowi zachodnio-niemieckiemu poważnie powiększyć zapasy złota oraz dolarów. Wzrosły one w ciągu r. 1952, 1953 i trzech kwartałów r. 1954 o 1414 mln dolarów. We wrześniu 1954 r. zachodnio-niemieckie zasoby dewiz i dolarów osiągnęły sumę 1779 mln dolarów. Tempo gromadzenia tych zasobów rośnie z roku na rok. Kredyty udzielone przez Niemcy Zachodnie na rzecz EUP wyniosły pod koniec 1954 r. 764 mln dolarów.

Posiadając aktywny bilans płatniczy Niemcy Zachodnie wprowadziły od 1 kwietnia 1954 r. częściową wymienialność marki. W tej chwili nie grozi to odpływem walut i dewiz, pozwala natomiast wprowadzić do kana-

⁴ „Economic Survey of Europe in 1950”; str. 95, in 1954, str. 223.

Tablica 4
Handel krajów Europy zachodniej w I półroczu 1954 r.⁵
(w milionach dolarów)

K r a j	Z Niemcami Zachodnimi			z całą Europą zachodnią		
	Wywóz	Przywóz	Saldo	Wywóz	Przywóz	Saldo
Anglia	95	99	— 4	1 197	1 227	— 30
Francja	104	133	— 29	824	613	+ 211
Zagłębie Saary	53	25	+ 28			
Włochy	90	153	— 63	438	576	— 138
Belgia — Luksemburg	90	173	— 83	705	724	— 19
Holandia	160	220	— 60	715	738	— 23
Szwajcaria	79	139	— 60	333	403	— 70
Szwecja	90	150	— 60	530	575	— 45
Dania	56	102	— 51	342	458	— 116
Norwegia	40	72	— 32	182	358	— 176
Portugalia	8	22	— 14	46	88	— 42
Grecja	14	46	— 12			
Turcja	27	44	— 17	274	483	— 209
Austria	55	99	— 44	202	195	+ 7

łów obrotu światowego setki milionów papierowych marek i zwięża jednocześnie sferę zastosowania angielskiego funta. Jest rzeczą charakterystyczną, że Niemcy Zachodnie nie opuszczają przy tym EUP. Wyjście bowiem Niemiec Zachodnich z tej organizacji umożliwiłoby wprowadzenie przez inne państwa ograniczeń na import niemiecki podobnych do tych, jakie istnieją na import dolarowy. Ale nie tylko z tego względu Niemcy Zachodnie pozostają w EUP, żyją przecież jeszcze mistrzowie grabieży clearingowej, „czarodzieje finansowi“ Hitlera tacy jak Schacht i inni. Nie wypuszczą oni z rąk tego narzędzia grabieży, jakim może się stać EUP.

Postulaty niemieckie w EUP idą obecnie po tej linii, by rozrachunkiem objąć również eksport kapitałów, dałoby to monopolom zachodnio-niemieckim możliwość swobodnego inwestowania kapitału w każdym kraju zachodnio-europejskim i w konsekwencji transferu zysków bez przeszkód wynikających z ograniczeń walutowych.

Umożliwienie ekspansji Niemcom Zachodnim na rynki europejskie nie zahamowało ich pędu na rynki zamorskie, na co liczyły monopole amerykańskie. Cierpi na tym sprzedaż nie tylko towarów angielskich, ale i amerykańskich. Eksport niemiecki na rynki pozaeuropejskie wzrósł z przeciętnej kwartalnej 212 mln dolarów w pierwszym kwartale r. 1951 do 446 mln dolarów w trzecim kwartale r. 1954. Przy tym charakterystyczne jest, jak w tej ekspansji na rynki zamorskie Niemcy wykorzy-

⁵ Dla Niemiec Zachodnich „Der Aussenhandel der Bundesrepublik Deutschland“, Teil 1, VI/1954, str. 21-23, dla Europy zachodniej „Economic Survey of Europe in 1954“, str. 23.

stują wszystkie istniejące na rynkach kapitalistycznych systemy zapłat wybierając z nich najdogodniejszy w danych warunkach dla monopolu zachodnio-niemieckich.

Wybór tych systemów zapłat nie jest przypadkowy. Widzieliśmy, że z wyjątkiem kolonii państw europejskich, Stanów Zjednoczonych i Kanady Niemcy Zachodnie wszędzie obecnie w handlu zamorskim mają saldo dodatnie. Monopole niemieckie idą więc wszędzie na maksymalne rozszerzenie swego eksportu i złamały w dużym stopniu przedwojenną pasywność swego handlu zamorskiego. Ale nie wszędzie na rynkach zamorskich można obecnie uzyskać dolary.

Niemcy Zachodnie starają się prowadzić handel na zasadach wolnodelewizowych, by dolary te przechwycić. Natomiast tam, gdzie nie ma możliwości zdobycia dolarów, zawierają układy clearingowe, udzielają nawet kredytów, idą na częściowe zamrożenie należności za eksport, byle zdobyć rynek (Brazylia, Argentyna).

Jeśli chodzi o kolonie państw europejskich, to mimo ekspansji i na te rynki, bilans handlowy Niemiec Zachodnich pozostaje tu w zasadzie ujemny. Przyczyną tego jest fakt, iż same Niemcy Zachodnie nie mają kolonii i w obecnym okresie nie zdołały jeszcze złamać monopolu kolonialnego Anglii i Francji. Tego zagadnienia EUP Niemcom Zachodnim nie załatwiła. Ale za jej pośrednictwem mogą one bez trudu pokrywać deficyt z koloniami nadwyżkami z handlu z Europą.

*

Można już chyba z grubsza odpowiedzieć na pytanie, jaką rolę spełnia EUP w obrotach wewnątrzeuropejskich i na światowym rynku kapitalistycznym.

U źródeł EUP leży nacisk amerykański. W ostatecznym zaś wyniku działalności tej organizacji wyszło sztydło zachodnio-niemieckich monopolu. Splot interesów amerykańsko-niemieckich polega tu na tym, że podporządkowanie sobie Europy przez młodszego partnera zależy od pomocy dolarowej starszego partnera dla utrzymania EUP w ruchu.

Cele zadeklarowane przez EUP były bardzo piękne: rozwój wielostronnego, zrównoważonego handlu w Europie zachodniej przez likwidację ograniczeń walutowych oraz ilościowych. Nie jest to możliwe na obecnym etapie ogólnego kryzysu kapitalizmu, gdy nie ma waluty złotej, a brak równowagi bilansów płatniczych ma charakter chroniczny. Próba przywrócenia systemu zrównoważonego wielostronnego handlu w granicach Europy zachodniej nie udała się. Cały mechanizm nie może poruszać się o własnej sile, wymaga dopływu środków dolarowych z zewnątrz. Próba ta przyniosła w wyniku nowe trudności w handlu wewnątrz-europejskim w postaci niewypłacalności i zamrożeń kredytów. Mechanizm rynkowy EUP doprowadził do polaryzacji jej uczestników na dłużników i wierzycieli, powołał do życia nowe sprzeczności między tymi grupami. Większość małych państw zachodniej Europy zepchnięta została do pozycji stałych dłużników. Na drugim biegunie ugruntowała się przewaga wierzycielskich Niemiec Zachodnich. Rolę pośrednią spełniają Anglia i częściowo Francja.

Nie można oczywiście twierdzić, że EUP jest przyczyną przewagi Niemiec Zachodnich w kapitalistycznej Europie. Chodzi jednak o to, że EUP spełnia rolę transmisji, przy pomocy której przewaga ta może się realizować w sferze obrotu wewnątrz europejskiego.

Analiza systemu zapłat w EUP pozwoliła ustalić, że zastosowanie skomplikowanej formy clearingowo-wolnodewizowej wyłącza stabilizację handlu, powoduje gwałtowne skoki importu i eksportu. Silne państwa gromadzą obecnie dewizy przez ekspansję wywozu. W przyszłości mogą one przejść do nieodpłatnego importu. System zapłat w EUP pozwala również silnym uczestnikom tej organizacji uzyskiwać w eksporcie wysokie ceny clearingowe, a w imporcie płacić niższe ceny wolnodewizowe.

W obecnym okresie działalności EUP dla większości państw kapitalistycznych w Europie jest niezmiernie palące zagadnienie wyzwolenia się z deficytów handlowych narzuconych im w ramach EUP przez monopol zachodnio-niemieckie.

Jeśli wprowadzą one najsrozsze restrykcje dolarowe w handlu z USA, to głód dolarowy i tak wtargnie przez wrota EUP. W tym systemie nie mają one możliwości zrównoważenia obrotów w ramach handlu dwustronnego z żadnym kapitalistycznym krajem przemysłowym. Ich bilans płatniczy duszą amerykańsko-niemieckie kleszcze. Wyrwanie się z tej sytuacji może nastąpić tylko przez odrzucenie EUP i stojącej za nią opieki amerykańskiej. Może to być rozwiązane przez rozwój handlu z obozem socjalistycznym.

TADEUSZ KOWALIK

Z historii marksistowskiej myśli ekonomicznej w Polsce

(O pierwszych publikacjach Ludwika Krzywickiego)

I

Okres kształtowania się i dojrzewania światopoglądu Ludwika Krzywickiego przypada na koniec lat 70-tych i początek 80-tych.

Królestwo Polskie przeżywa w tych latach burzliwy rozwój przemysłu kapitalistycznego. Decydujące znaczenie dla ostatecznego przedstawienia się Kongresówki na tory gospodarki kapitalistycznej miało uwłaszczenie chłopów w r. 1864. Wprawdzie uwłaszczenie to poprzedził ogarniający szerokie masy chłopskie ruch oporu przeciw wykonywaniu powinności pańszczyźnianych¹, było ono jednak dokonane nie w drodze rewolucyjnej walki chłopstwa, lecz reformą odgórną, wydaną przez rząd carski. Okoliczność ta sprawiła, że reforma miała charakter połowiczny. Nie zlikwidowała ona podstawowej instytucji feudalnej — folwarku obszarniczego, jak również szeregu innych przeżytków feudalnych (jak serwituty, odróbki, posyłki, szachownica i in.). Te pozostałości feudalne hamowały rozwój kapitalizmu w rolnictwie i w całej gospodarce kraju oraz zdecydowały o zachowaniu politycznej i ekonomicznej siły obszarnictwa na wiele dziesięcioleci.

Jednak mimo całej swej połowiczności, reforma z r. 1864 miała duże znaczenie dla rozwoju kapitalizmu w Kongresówce. Pozbawiony darmowej siły roboczej folwark obszarniczy stopniowo zaczyna wprowadzać kapitalistyczne metody produkcji, oparte na sile najemnej. Powstaje — ograniczony wprawdzie i niezbyt chłonny — wewnętrzny rynek zbytu. Rozwarstwienie wsi dostarcza taniej siły roboczej dla folwarku, a zwłaszcza dla szybko rozwijającego się przemysłu.

Róża Luksemburg wymienia w swej pracy o rozwoju przemysłowym Polski — prócz reformy uwłaszczeniowej — szereg innych czynników, które w warunkach mało chłonnego rynku wewnętrznego miały kapitalne znaczenie dla szybkiego rozwoju przemysłowego Polski w ostatnim 30-leciu ub. wieku — mianowicie: 1) zniesienie granicy celnej między Rosją a Królestwem Polskim w r. 1851, które stwarzało dla przemysłu polskiego wielkie możliwości eksportowe na rynki wschodnie; 2) budowa szeregu linii kolejowych łączących Polskę z najbar-

¹ Por. H. Grynwasser, *Sprawa włościańska w Królestwie Polskim w latach 1861—1862 w świetle źródeł archiwalnych*, Instytut Gospodarstwa Społecznego, Warszawa 1938.

dziej odległymi ośrodkami Rosji, która z jednej strony również sprzyjała rozwojowi eksportu, z drugiej zaś stwarzała zapotrzebowanie na produkty hutnictwa i przemysłu metalowego; 3) protekcjonistyczna polityka celna rządu carskiego.

Omawiając rolę tych czynników w procesie rozwoju przemysłowego Kongresówki Róża Luksemburg zwraca uwagę na fakt, że po wytworzeniu się w latach 1860—1877 podstawowych warunków rozwoju przemysłu i rynku wewnętrznego, środków transportu, przemysłowej armii rezerwowej, polityka celna stworzyła dodatkowo jeszcze cieplarnianą atmosferę dla wprowadzenia cen monopolowych, stworzyła dla rosyjskiego i polskiego przemysłu prawdziwe *eldorado* pierwotnej akumulacji kapitalistycznej. Z rokiem 1877 rozpoczyna się okres gorączkowego grynderstwa i potężnej akumulacji kapitału, połączonej ze skokowym wzrostem produkcji².

W wyniku tych sprzyjających warunków Królestwo Polskie stało się wkrótce najbardziej uprzemysłowioną dzielnicą Polski i wysunęło się pod względem tempa rozwoju przemysłu i zastosowania silników parowych na czoło imperium carskiego. Róża Luksemburg podaje też, że w ciągu czterech tylko lat 1877—1880 powstała prawie połowa (44,7%) wszystkich wielkich fabryk znajdujących się w Królestwie Polskim.

Kolebka polskiego ruchu robotniczego — Warszawa — dokąd Krzywicki przybywa w r. 1878 na studia uniwersyteckie, stanowiła wówczas jeden z trzech — obok sosnowieckiego i łódzkiego — wielkich okręgów przemysłowych Kongresówki. Tutaj skupiał się przede wszystkim przemysł metalurgiczny (Towarzystwo Akcyjne Lilpop, Rau i Loewenstein, Towarzystwo Akcyjne B. Handtke, Ortwein i inne), a także przemysł cukrowniczy.

Zanim jednak Warszawa stała się głównym terenem działalności rewolucyjnej pierwszych socjalistów polskich i pierwszej partii robotniczej w Polsce, była ona kuźnią myśli liberalno-burżuazyjnej dla całej Kongresówki. Nie przypadkowo panująca w okresie powojennym (po 1863 r.) ideologia polskiej burżuazji liberalnej otrzymała nazwę *warszawskiego pozytywizmu*, od którego krytyki rozpoczął właśnie swoją bogatą działalność publicystyczną młody Krzywicki.

Burżuazja polska wchodzi na arenę historyczną i staje się klasą panującą wówczas, gdy w przodujących krajach kapitalistycznych rozwinął się już rewolucyjny ruch robotniczy. Były to przecież lata głośnej działalności I Międzynarodówki. Szczególnie wielkim strachem przejęła liberalną burżuazję Komuna Paryska. Działalność I Międzynarodówki i odgłosy walki komunardów wpłynęły niewątpliwie na kształtowanie się ideologii polskiej burżuazji³, stępując jej antyfeudalne

² R. Luxemburg, *Die industrielle Entwicklung Polens, 1898 r.*

³ W artykule pt. *Komuna Paryska i polski ruch rewolucyjny* Z. Modzelewski pisał, że „słynna walka strajkowa górników śląskich z czerwca 1871 r. połączona z rozruchami w Królewskiej Hucie, zapoczątkowała szereg strajków na Śląsku. W strajku dopatrywano się wpływów francuskich. W Warszawie w nieco późniejszych raportach policji carskiej wymieniano wśród zatargów pomiędzy właścicielami fabryk, a robotnikami wpływy Międzynarodówki i Komuny Paryskiej”. „Kwartalnik Historyczny” nr 1, 1954, str. 47.

ostrze. W nikłych jeszcze, słabych i sporadycznych objawach oporu proletariatu przemysłowego Kongresówki burżuazja polska dostrzegała groźną zapowiedź socjalizmu.

W tej sytuacji historycznej burżuazja polska kształtuje się w swej przeważającej masie nie jako klasa rewolucyjno-demokratyczna, lecz jako burżuazja *liberalna*, szukająca sojusznika nie w masach pracujących, lecz w obszarnictwie. Jest to oczywiście sojusz antyludowy i antyrewolucyjny. W pierwszym okresie po uwłaszczeniu sojusz ten skierowany jest głównie przeciwko masom chłopskim, dążącym do likwidacji pozostałości feudalizmu i do podziału ziemi obszarniczej. Te właśnie dążenia mas chłopskich skierowane były przeciwko „pruskiej” drodze rozwoju kapitalizmu i najpełniej, najkonsekwentniej wyrażały potrzeby kapitalistycznego rozwoju Kongresówki, gdyż zmierzały one do całkowitego oczyszczenia drogi dla rozwoju kapitalizmu z przeżytków i hałmułców feudalnych.

Zasadniczym konfliktem klasowym tej epoki była więc nadal nierozwiązana kwestia chłopska, a rozwiązanie jej w tamtych latach mogła dać tylko antyobszarnicza rewolucja burżuazyjno-demokratyczna. W rewolucji takiej burżuazja polska nie była już wówczas zainteresowana. Musiało to wpływać na charakter jej ideologii, jak też i na to, że stała się ona sojusznikiem obszarnictwa. Natomiast o rewolucyjno-demokratyczną drogę rozwoju społecznych stosunków w Polsce walczyli czołowi działacze emigracji popowstaniowej z obozu „Czerwonych” — generał Hauke-Bosak, Tokarzewicz, a przede wszystkim bohaterowie Komuny Paryskiej: Jarosław Dąbrowski i Walery Wróblewski. Działacze ci głosili konieczność „oreźnego powstania ludu” przeciwko tym wszystkim, którzy bronią nowoczesnego porządku społecznego, opartego na niewoli, ciemnocie i nędzy milionów, a zarazem bronią prawa tysięcy do zbytku i rozpusty.

W przeciwieństwie do programów i haseł formułowanych przez przedstawicieli demokratycznych kół na emigracji ideologowie burżuazji polskiej spod znaku pozytywistycznego opowiedzieli się zdecydowanie i od początku za „pruską” drogą rozwoju kapitalizmu i za zachowaniem folwarku obszarniczego. W sojuszu z konserwatywno-klerykalnymi kołami obszarniczymi występowali oni ostro przeciwko rewolucyjnym dążeniom mas chłopskich, przeciwko „amerykańskiej” drodze rozwoju kapitalizmu.

Za typową pod tym względem należy uznać następującą wypowiedź „arcykapłana” warszawskiego pozytywizmu — Aleksandra Świętochowskiego: „Zajrzyjmy do jakiegokolwiek opisu stosunków ziemiańskich w Anglii, a zobaczymy, jak tam lordowie... pracują w interesie ludu. Ten zakłada szkoły, tamten szpitale, inny biblioteki, inny kasy itd., nie więc dziwnego, że kmięć więcej dojrzały chętnie poddaje się pod zwierzchnictwo swego dobroczyńcy.

Myli się zupełnie ten, kto sądzi, że ciemny prostak, pochopny jest do rządzenia... Z pewnością on woli słuchać rozsądnego i poczciwego pana, którego ceni i szanuje, aniżeli najlepszego swego kuma... Trzeba jednak, ażeby ten pan był istotnie rozsądnym i uczciwym, to jest trzeba,

ażeby nie poniewierał, ale serdecznie i ciągle zajmował się niższymi i ciemniejszymi.

U nas, pomimo że wrodzona łagodność narodu nie posługiwała się nigdy wyrafinowanym tyraństwem... postępowanie jednak obywateli z włościanami nie miało nic wspólnego z ojcostwem i opieką. Zawsze pojedynczymi wyrazami tych proporcji był przesąd, szlachecka buta, pogarda, niedbalstwo, a często ekonomiczne baty. I dlatego, jeżeli wykładnik dzisiejszych stosunków nie ma być ujemny, powyższe czynniki zmienione być winny na — szkółki, biblioteki, moralne wpływy, opiekę i tym podobne dźwignie ludowej oświaty i dobrobytu⁴. A na zakończenie cytowanych wywodów Świętochowski dodaje, że nie chodzi mu... „o żadną dziwaczną i utopijną formę społeczeństwa, która by wypychała obywateli do karczmy, a chłopą do salonu, ale idzie o to, ażeby społeczeństwo powiązało się ściśle i organicznie, ażeby ogół złożył się w jedno ciało, którego członki, choć kształtem różne, były sobie pokrewne i wzajemnie pomocne“.

Wywody te świadczą dobitnie, że Świętochowski bynajmniej nie zamierzał zasadniczo atakować warstwy ziemiańskiej i folwarku obszarniczego. Krytykuje on tylko nadmierną butę szlachecką, pogardę i niedbalstwo w stosunku do chłopą. W imię tego, by wykładnik współczesnych stosunków nie był ujemny, Świętochowski stara się przekonać ziemiaństwo, że powinno ono przez zakładanie szkółek, biblioteczek, kas i innych instytucji dobroczynnych dążyć do otoczenia chłopstwa ojcowską opieką, do powiększenia swoich wpływów moralnych na wsi. Zastanawia się więc nad środkami, które by zapewniły solidaryzm klasowy chłopstwa i obszarnictwa oraz doprowadziły do pojednania tych klas na platformie „ojcowskiej“ opieki pana nad chłopem.

Nie jest to bynajmniej wypowiedź odosobniona. Całą publicystykę społeczną „warszawskiego pozytywizmu“ cechuje bardzo połowiczna tylko krytyka ziemiaństwa, dotycząca raczej drugorzędnych spraw nadbudowy, daleka od radykalizmu demokratycznego. Publicystyka ta, choć namiętna i często nie pozbawiona pasji polemicznej oraz akcentów wymierzonych przeciwko przesądom szlacheckim, nie może nam zasłonić tego podstawowego faktu, że była ona w istotnych tendencjach skierowana przeciwko chłopstwu, przeciwko jego walce o ziemię.

Pozytywiści starali się wychować dziedzica na światłego, rozumnego opiekuna wsi, na dobrego gospodarza stosującego nowoczesne metody uprawy ziemi. Temu celowi miała też służyć popularyzacja wiedzy agrotechnicznej, metod intensyfikacji produkcji rolnej itd. Nawet na łamach lewicowo-pozytywistycznego „Przeglądu Tygodniowego“ poczesne miejsce zajmuje troska o ratowanie zagrożonego kryzysem folwarku za pomocą agronomii, nowej techniki, nowoczesnego gospodarowania⁵. „W krew i kość ludu“ włościańskiego wpajano za pomocą popularnych książeczek „dla ludu“, że prawo własności zarówno obszar-

⁴ A. Świętochowski, *Praca u podstaw*, „Przegląd Tygodniowy“ nr 10, 1873.

⁵ Por. C. Bobińska, *Spór o ujęcie pozytywizmu i historyków pozytywizmu*, „Kwartalnik Historyczny“ nr 1, 1954, str. 186—187.

niczej, jak i burżuazyjnej jest święte i nienaruszalne, że majątek „bierze się” z pracowitości, zapobiegliwości i oszczędności właściciela.

Józef Supiński na przykład, którego dzieła, rozpowszechniane i wydawane w Galicji i Królestwie Polskim, wywarły znaczny wpływ na społeczną myśl pozytywistyczną i wykazują duże podobieństwo z publicystyką warszawskich „organiczników”, w takiej książeczce dla ludu pisał: „W krajach dobrze urządzonych i ile tyle oświeconych, każdy dojść może do posiadania pewnej własności, której mu nikt odebrać nie śmie, choćby własnością tą była tylko jego odzież. W krajach tych, jak dopiero nadmienilem, jedni są pracowici, zapobiegliwi, oszczędni, inni marnotrawni i leniwi. Jedni przymnażają swoje mienie, drudzy je niszczą, przepijają lub zaniedbują... Jedni porodzili się w rodzinach bogatych inni w ubogich, a temu także nikt zapobiec nie może... Gdyby ludzie niebogaci, jak na przykład gospodarze wiejscy, mieli prawo zabrać dworowi część lasów lub pastwisk, to ci, co posiadają mniej od nich albo nic wcale, mieliby takie samo prawo zabrać gospodarzom zamożniejszym po kawałku ziemi, albo po jednej krowie. Jak tu, tak tam zabieranie cudzej własności byłoby tylko rabunkiem, przy którym nikt by nie przespał nocy spokojnie... Otóż przyjaciółmi waszemi młodzieńcy wieśniacy są ci, którzy pragną, ażebyście wyszli z ciemnoty, ażebyście się czegoś nauczyli, ażebyście przejrżeli prawdę własnymi oczami, ażebyście się nie dali bałamucić ludziom złej wiary, którzy was jątrzą, krew wam psują, napęniają ciągłym niepokojem, kłócą z bogatszymi sąsiadami, a tem samem odprowadzają od szczęścia prawdziwego. Ci prawdziwi przyjaciele wasi zakładają szkółki wiejskie”⁶.

Niekiedy pojawia się na łamach czasopism pozytywistycznych („Przeglądu Tygodniowego”, „Prawdy”, „Niwy”) hasło częściowej parcelacji majątków obszarnczych ale i to hasło nie stoi w sprzeczności z interesami obszarncików. Parcelacja bowiem była pomyślana jako środek do uzyskania pieniędzy potrzebnych dla celów intensyfikacji ukapitalistyczniającej się gospodarki folwarcznej. Parcelacja ta miała więc wzmacnić gospodarczo majątki obszarncicze.

Z tych też względów, jeśli przyjąć za jedynie słuszne, marksistowskie kryterium oceny programu społecznego *warszawskiego pozytywizmu* — jego stosunek do kwestii chłopskiej, czyli dylemat — „pruska” czy „amerykańska” droga rozwoju kapitalizmu — a nie abstrakcyjnie ujmowane kryterium „sił wytwórczych”, to stwierdzić należy, że program ten od samego początku był w *zasadniczych sprawach społeczno-ekonomicznych* antyrewolucyjny. Teza ta nie przekreśla pewnej, ograniczonej wprawdzie do spraw drugorzędnych, postępowości pozytywizmu jako kierunku kulturalnego w stosunku do ideologii szlacheckiej. Pozytywizm ma niezaprzeczone zasługi na polu krzewienia wiedzy, zwłaszcza nauk techniczno-przyrodniczych, zwalczania obskurantyzmu i zacofania, a w pewnej mierze i klerykalizmu oraz pewnych przejawów szlacheckiej mentalności. Nie ta strona jednak interesuje nas w niniejszym artykule. W tym miejscu wypada nam jeszcze tylko

⁶ J. Supiński, *Siedem wieczorów niedzielnych dla młodzieży włościańskiej*, Pisma Józefa Supińskiego, Wydanie trzecie, Warszawa 1883, t. 4, str. 264-265.

zaznaczyć, że również w tak ważnej, centralnej dla ówczesnego życia politycznego sprawie, jak sprawa stosunku do caratu, do ucisku carskiego — ideologowie warszawskiego pozytywizmu zajęli stanowisko reakcyjne, ugodowe, lojalistyczne.

Znane są i wielokrotnie cytowane „wskazania polityczne“ Aleksandra Świętochowskiego, w których wyrzeka się on wawrzynów Chrobrych i Batorych i wszelkich przewrotów politycznych, a zamiast nich propaguje podboje przemysłowo-handlowe⁷.

Wsteczne tendencje w politycznym i ekonomicznym programie pozytywizmu wzmogły się oczywiście z chwilą pojawienia się w latach 80-tych ruchu socjalistycznego. Rewolucyjno-demokratyczne tendencje nurtujące szerokie masy chłopskie wyraźnie się zazębiły z rewolucyjnymi dążeniami rodzącego się ruchu robotniczego. Od tej pory centralnym zagadnieniem dla pozytywizmu staje się walka przeciwko socjalizmowi, a głównymi sojusznikami liberalnej burżuazji w tej walce są: carat i obszarnictwo.

Słabną więc jeszcze bardziej i tak anemiczne akcenty krytyki antyfeudalnej, pozytywistycznej, w której obok szkalowania socjalizmu coraz silniej występuje apologia kapitalizmu, jako ustroju rzekomo najbardziej zgodnego z naturą ludzką⁸. Przy pomocy nacjonalistycznych frazesów o wspólności interesów narodowych oraz „organicznikowskiej“ frazeologii solidaryzmu społecznego ówczesna publicystyka pozytywistyczna usiłuje przeciwstawiać się walce klasowej proletariatu i jego międzynarodowej solidarności.

II

W końcu lat 70-tych pojawiają się w Królestwie Polskim — głównie w Warszawie — pierwsze kółka socjalistyczne, których powstanie związane jest z nazwiskiem Ludwika Waryńskiego. W r. 1879 powstaje na emigracji pierwsze pismo socjalistyczne „Równość“, które w r. 1881 przyjęło nazwę „Przedświt“. Od roku 1882 rozpoczyna działalność pod wodzą Ludwika Waryńskiego pierwsza socjalistyczna i rewolucyjna partia polskiej klasy robotniczej — „Proletariat“.

„Historyczną zasługą tej partii jest — jak stwierdził tow. Bierut — to, że wniosła ona po raz pierwszy do świadomości polskiego proletariatu najogólniejsze zasady marksistowskiej ideologii rewolucyjnej. Wpajała ona w polską klasę robotniczą zasadę solidarności międzynarodowej, uczyła ją, że ustrój kapitalistyczny jest systemem o zasięgu światowym i usunąć go może tylko rewolucyjna walka proletariatu, zorganizowanego pod hasłem... „Proletariusze wszystkich krajów łączcie się“⁹.

Ten proces wnoszenia do świadomości proletariatu polskiego najogólniejszych zasad marksistowskiej ideologii rewolucyjnej, proces kształ-

⁷ Por. A. Świętochowski, *Wskazania polityczne Ognisko*, Książka zbiorowa, wydana dla uczczenia 25-lecia pracy T. T. Jeża, Warszawa 1882, str. 53-54.

⁸ Już w zaraniu ruchu robotniczego Kongresówki w 1878 roku pisze Świętochowski cały cykl artykułów szkalujących wprost socjalizm. A. Świętochowski, *Socjalizm i jego błędy*, „Nowiny“ nr 110, 112, 115, 116, 117, 119, r. 1878.

⁹ B. Bierut, *O podstawach ideologicznych PZPR*, Warszawa, KiW, 1949, str. 10.

towania się ideologii proletariackiej odbywał się w drodze ostrej, zaciętej walki z ideologią feudalną i burżuazyjną, a przede wszystkim z ideologią warszawskiego pozytywizmu. Socjaliści polscy od pierwszej chwili demaskowali serwilizm burżuazji polskiej, jej ugodowość wobec caratu, wskazywali na fałsz i obłudę „organiczników“, usiłujących za Spencerem przedstawić społeczeństwo ludzkie jako jeden organizm, którego poszczególne warstwy powinny — podobnie jak w organizmie biologicznym — zgodnie współdziałać. Demaskowali hasło „pracy organicznej“, „pracy u podstaw“ — jako hasło nieograniczonego wyciskania wartości dodatkowej. Dowodzili, że kapitały i majątki nie pochodzą bynajmniej z pracy i oszczędności kapitalistów, lecz z ograbiania klasy robotniczej, z kapitalizowania „nadwartości“.

Już w roku 1880 jeden z najwybitniejszych popularyzatorów marksistowskiej ekonomii politycznej, Szymon Diksztajn, publikuje na łamach „Równości“ cykl artykułów *O wartości dodatkowej*¹⁰, w których wyjaśnia w mistrzowski sposób istotę wyzysku kapitalistycznego. Diksztajn demaskuje w tych artykułach nienaukowy, apologetyczny charakter burżuazyjnej ekonomii politycznej, która „za specjalne zadanie wzięła sobie obronę interesów posiadających klas. Ale, że dwom bogom służyć nigdy nie można — więc modląc się do bogatych, ekonomia polityczna zapomniła o prawdzie — i wszelkimi możebnymi środkami stara się przekonać robotnika, że wszystko dobrem na tym najlepszym ze światów“¹¹. Wyśmiewa on tych „uczonych“, którzy: „nieraz lubią się zwracać do „ciemnych tłumów“ i w popularnych broszurach, książeczkach, traktacikach podawać robotnikom jako duchowy pokarm zbiór kłamstw, jako wyniki istotnej nauki — zbiór najśmieszniejszych teoryj“¹².

Te słowa Diksztajna odnoszą się nie tylko do cytowanego przez niego autora popularnej broszury dla ludu *O pracy* J. I. Kraszewskiego, ale i znanego nam już autora *Siedmiu wieczorów* — Supińskiego. Krytyka Diksztajna dotyczy w ogóle modnej w okresie pozytywizmu manieri „oświecania“ ludu za pomocą takich właśnie książeczek. Artykuły Diksztajna wykazują, że o żadnej jedności, o żadnej harmonii interesów pomiędzy burżuazją a proletariatem mowy być nie może. Wykazują one, że kapitalizm rodzi konieczność solidarności proletariuszy wszystkich krajów w walce przeciwko panowaniu burżuazji. Dają one teoretyczno-ekonomiczne uzasadnienie programu partii „Proletariat“, w którym stwierdza się, że „interesy wyzyskiwanych nie dadzą się pogodzić z interesami wyzyskiwaczy i żadną miarą nie mogą iść po jednej drodze jakiejś fikcyjnej jedności narodowej“¹³. Diksztajn uczy robotników, że jedyną drogą do wyzwolenia ludu jest rewolucyjne wywłaszczenie kapitalistów i obszarników.

¹⁰ S. Diksztajn, *O wartości dodatkowej*, „Równość“ nr 4, 8/9 i 12, 1880. Z artykułów tych po dość gruntownych przeróbkach powstała słynna broszura *Kto z czego żyje?*

¹¹ Tamże.

¹² Tamże.

¹³ *Wielki Proletariat*, Materiały i dokumenty z historii ruchu robotniczego w Polsce, zeszyt I Książka i Wiedza, Warszawa 1951.

Nielegalna prasa socjalistyczna szczególnie ostro piętnowała maskowany nacjonalistycznym frazesem lojalizm i kosmopolityzm polskiej burżuazji liberalnej. Oto — co pisała genewska „Równość“ w artykule pt. *O roli polskich klas posiadających*¹⁴: „Jest prawo ekonomiczne, któremu podlega dzisiejszy ustrój społeczny i konkurencja. Ona to przerzuca kapitały i ręce robotnicze z kraju do kraju, nie zna ani granic państwa, ani narodowości. Kapitał i konkurencja wynaradawiają dziś wszystkich i wszystko. Nie obrażają jednak „uczuc polskich“, bo wraz z wynaradawianiem wytwarzają tak zwaną w ekonomicznym języku „wartość dodatkową“, która w potocznej mowie nazywa się okradaniem pracy tego ludu, na którego skórze uprawia się sztukę polsko-austriacko-moskiewskiej polityki. Obliczcie, ile kapitałów moskiewskich, francuskich nawet wpakowano w gościnną polską ziemię, w polskie fabryki? Ile cudzoziemskich towarzystw przemysłowych i handlowych rozgościło się u nas? Czyż wy utyskujecie kiedy na takie wynaradawianie? Nie, bo dają wam rentę i procenty, którymi z cudzoziemcami się dzielicie. Na to wynaradawianie nikt głosu żalu z waszych ust nie słyszał“.

Nie chodzi nam oczywiście o poszczególne wypowiedzi. Mają one tu znaczenie tylko jako ilustracja faktu, że cała działalność emigracyjnej grupy „Równość“ i partii „Proletariat“ wymierzona była przeciwko liberalno-burżuazyjnemu programowi „organiczników“.

III

Pod wpływem rewolucyjnej działalności Ludwika Waryńskiego i partii „Proletariat“ powstają i rozwijają działalność wśród młodzieży inteligenckiej także inne grupy socjalistyczne. Najważniejszą z tych grup było studenckie kółko socjalistyczne na Uniwersytecie Warszawskim, którego kierownikiem i założycielem był niezwykle utalentowany publicysta i socjolog, Stanisław Krusiński. Pod jego wpływem krystalizuje się w latach 1881-3 z „mgławicy studenckiej“ kółko o dość jednolitym obliczu ideowym. Do najwybitniejszych obok Krusińskiego działaczy kółka „krusińszczyków“ należeli: Bronisław Białobłocki i Ludwik Krzywicki.

W chwili przyjazdu z Płocka do Warszawy na studia Krzywicki był pod silnym wpływem pozytywizmu. Dopiero tutaj, między innymi pod wpływem Krusińskiego, zrywa Krzywicki z pozytywizmem i staje się zwolennikiem oraz propagatorem marksizmu¹⁵.

„Krusińszczycy“ tworzyli dość luźną grupę młodzieży inteligenckiej, która studiowała marksizm i literaturę socjalistyczną, oraz propagowała idee socjalizmu przeważnie wśród inteligencji. Byli oni oderwani od bezpośredniej walki klasowej, nie mieli bliższych stosunków z masami, z klasą robotniczą, nie uczestniczyli w jej walce politycznej i ekonomicznej. Za główne swoje zadanie uważali legalną działalność publicystyczną i kulturalno-wychowawczą w duchu socjalizmu. Sam Krusiński marzył o stworzeniu legalnego czasopisma na wzór ówczesnych rosyjskich pism

¹⁴ „Równość“ nr 1, 1880.

¹⁵ Por. *Wspomnienia*, t. 1, str. 132.

postępowych, by na jego łamach prowadzić propagandę socjalistyczną. W możliwość zaś stworzenia w najbliższym czasie szerszej organizacji robotniczej nie wierzył utrzymując, że nie dojrzały do tego jeszcze warunki ekonomiczne, że robotników jest jeszcze za mało itd.

Wydaje się, że dość trafnie określa różnice między „krusińszczykami” i partią „Proletariat” autor korespondencji z Warszawy zamieszczonej w nr 10 „Przedświtu” z r. 1883. Píše on: „Jeden z tych kierunków (to znaczy „krusińszczycy” — T. K.) jest zwolennikiem wychowywania pokoleń inteligencji socjalistycznej, chce on „kulturalnej” działalności w masach ludu i robotników. Słowem, myśli dziś jedynie o robotach przygotowawczych i w oddalonej jedynie przyszłości godzi się na rewolucję. Drugi kierunek znowuż (chodzi o Waryńskiego i partię „Proletariat” — T. K.) uważa za najważniejsze: organizowanie klasy robotniczej i rolniczej na gruncie codziennej walki z wyzyskiwaczami i rządem, kierowanie tą walką, pozyskanie w opinii mas prawa na ich przedstawicielstwo i przy pierwszym ruchu realizowanie z socjalistycznego programu takiego maximum, na jakie tylko zezwoli świadomość socjalistyczna ludu”¹⁶. Podobną charakterystykę „krusińszczyków” daje we wspomnieniach o „Proletariacie” Feliks Kon¹⁷.

Przytoczone wypowiedzi, charakteryzujące grupę Krusińskiego, dotyczą oczywiście również stanowiska i poglądów Ludwika Krzywickiego, chociaż z tej trójki: Krusiński, Białobłocki i Krzywicki, stanowiącej trzon kółka „krusińszczyków”, Krzywicki był — jak można wnosić z jego wspomnień — najbliższy „Proletariatowi”¹⁸. Tak więc Krzywicki roz-

¹⁶ „Przedświt” nr 10, 1883. Por. także M. Mazowiecki, *Historia ruchu socjalistycznego w zaborze rosyjskim*, Kraków 1903, str. 49; F. Perl, *Dzieje ruchu socjalistycznego w zaborze rosyjskim*, Warszawa 1932, str. 158-159.

¹⁷ Piszac o tak zwanym zjednoczeniowym zjeździe wileńskim w 1883 r. F. Kon stwierdza, że: „Zjazd nie spełnił pokładanych w nim nadziei... znaczna grupa warszawskiej młodzieży uniwersyteckiej z wybitnym socjologiem Stanisławem Krusińskim na czele broniła na zjeździe konieczności prowadzenia pracy wyłącznie propagandowo-kulturalnej... Z grupą Krusińskiego, która niebawem przestała odgrywać jakąkolwiek rolę, porozumienia nie osiągnięto” (*Wspomnienia o Proletariacie*, Książka i Wiedza 1953, str. 113, podkr. moje — T. K.). To samo stwierdza F. Perl we wspomnianej wyżej pracy. Zupełnie inaczej przedstawia tę sprawę Samuel Sandler. We wstępie do wyboru pism Białobłockiego pisze on: „Krusiński był nawet uczestnikiem wileńskiego Zjazdu Zjednoczeniowego... na którym zapadła uchwała podporządkowania wszystkich grup socjalistycznych Proletariatowi” (B. Białobłocki, *Szkiecy społeczne i literackie*, Czytelnik, Warszawa 1954, str. 18). Podobnie przedstawia tę sprawę w monografii o Białobłockim (por. S. Sandler, *U początków marksistowskiej krytyki literackiej w Polsce*, Brońslaw Białobłocki, Wrocław 1954, str. 18).

Ta sprzeczna z wszystkimi znanymi mi źródłami i opracowaniami historycznymi i niczym nie poparta teza Sandlera mogłaby być uważana za drobny błąd, czy przeoczenie, gdyby nie fakt, że obie jego prace pomijają lub wyraźnie pomniejszają różnice światopoglądowe i polityczne między „Proletariatem” a „krusińszczykami”. Budzić musi sprzeciw przede wszystkim bezkrytyczny stosunek do Białobłockiego, kreowanie go na zdecydowanego marksistę i ideologa rewolucyjnego proletariatu, przejawiającego rzekomo wśród „krusińszczyków” najdojrzalszy stopień świadomości ideowej i światopoglądowej, nigdy nie schodzącego w poglądach filozoficznych z pozycji marksistowskich itd. itd.

¹⁸ „Ale swoją drogą — pisze Krzywicki — moje poglądy nie zapobiegały temu, żebym nie utrzymywał stosunków z członkami „Proletariatu”, a nawet nie

poczyna swoją działalność socjalistyczną raczej na inteligenckich peryferiach partii „Proletariat“ — w kole socjalistycznej młodzieży uniwersyteckiej, współdziałającej z partią, lecz w jej skład nie wchodzącej.

Główną zasługą grupy „krusińszczyków“ jest przetłumaczenie na język polski i wydanie pod redakcją Ludwika Krzywickiego I tomu *Kapitału Marksa*¹⁹ oraz krytyka warszawskiego pozytywizmu, którą zapoczątkowano popularyzacją ideologii marksistowskiej w legalnej prasie burżuazyjnej. Legalną trybuną „krusińszczyków“ stał się należący do lewicy pozytywistycznej „Przegląd Tygodniowy“ Adama Wiślickiego²⁰.

W ślad za artykułami Białobłockiego z dziedziny krytyki literackiej i Krusińskiego wymierzonymi przeciwko spencerowskiej teorii organizmu społecznego poszły i artykuły Ludwika Krzywickiego. Pierwsze wystąpienie publicystyczne Krzywickiego z kwietnia r. 1883 skierowane jest przeciwko zasadniczym założeniom programu społecznego warszawskiego pozytywizmu. W artykule pt. *Jeszcze o program*^{20a} 24-letni Krzywicki przeprowadza druzgocącą krytykę *Szkicu programu w warunkach obecnego rozwoju społeczeństwa*, którego autorem był jeden z głównych „organiczników“, Bolesław Prus.

Szkic programu Prusa jest w gruncie rzeczy zlepkiem elementów zapożyczonych od takich wulgarnych apologetów kapitalizmu, jak Bastiat, Supiński, a zwłaszcza Herbert Spencer. Prus stara się przede wszystkim uzasadnić, za Spencerem, że społeczeństwo (kapitalistyczne) jest organizmem, a poszczególne warstwy społeczne powinny harmonijnie ze sobą współpracować na zasadzie „wymiany usług“. Wszelkie zaś targi i niepowinności wewnątrz albo wojny i powstania zbrojne są „nieszczęściem“ dla narodu.

Harmonijne, sielankowe współzycie wyzyskiwaczy z wyzyskiwanymi przy zachowaniu systemu wyzysku kapitalistycznego — jako przeciwstawienie głoszonej przez „Proletariat“ teorii walki klas i teorii rewolucji jako drogi prowadzonej do likwidacji tego systemu wyzysku, lojalizm wobec zaborców — jako przeciwieństwo prowadzonej przez klasę robotniczą walki z caratem — oto istotna treść programu „pracy u podstaw“. „Wewnątrz musimy — pisze Prus — wypełniać prawo „szczęścia i doskonałości“, na zewnątrz — prawo „użyteczności“ opartej na wymianie usług. Spełniamy je do pewnego stopnia wspomagając nieszczęśliwych u siebie, tworząc instytucje, które doskonałą naszych ludzi, wysy-

wiem, jakie byłyby ostatnie wyniki starań i namowy Kunickiego, gdyby nie wyjazd mój za granicę, celem druku *Kapitału Marksa*“. *Wspomnienia*, t. 3, nieopublikowany.

¹⁹ Por. *Jak wydano Kapitał?* L. Krzywicki, *Wspomnienia*, t. 1, str. 237-240.

²⁰ „Wiślicki ludził siebie marzeniami, że jego „Przegląd Tygodniowy“ odegrał w rozwoju idei socjalistycznej w Polsce rolę, jaką odgrywał był w dziejach pozytywizmu... Rugi studentów Uniwersytetu Warszawskiego (w r. 1883 — T. K.), areszty proletariatchyków i szubienice, które wzniosły się w roku 1886 w Warszawie, ochłodziły zapał Wiślickiego i przypomniały mu, iż ruch pozytywistów a dążność socjalistów odbywają się w całkiem odrębnych płaszczyznach i pociągają dla swych uczestników mocno różne następstwa“. L. Krzywicki, *Wspomnienia*, t. 3, nieopublikowany.

^{20a} L. Krzywicki, *Jeszcze o program*, „Przegląd Tygodniowy“, nr 25, 1883.

łając zboże i mięso na zachód, wyroby przemysłowe na wschód... pieniądze na teatr w Pradze itd.“²¹.

Zasady te Prus podnosi do godności „rzeczywistych praw socjologicznych“. Dalej Prus ubolewa nad zanikiem tradycyjnych form wytwórczości i brakiem polskiej szkoły pracowania nad naturą. „Zwracanie się — pisze — po wzory do wytwórczości do historii i do ludu jest dla nas kwestią narodowego zdrowia“²². A oto najbardziej „radikalne“ hasło pozytywistów w kwestii rolnej: „ziemia jest najlepiej obrabiana wówczas — pisze B. Prus — gdy ma wielu średniozamożnych i oświeconych właścicieli. Dlatego należy *powoli i stopniowo*, ale rozumnie i systematycznie parcelować *duże* majątki ziemskie...“²³.

Podając ten program ostrej krytyce, Ludwik Krzywicki wykazuje apologetyczny charakter poglądów Prusa, który broni: „ustroju społecznego, opartego na swobodnej konkurencji i walce składających go jednostek, a jeżeli jest za pewnymi poprawkami w tym ustroju, to tylko za takimi, które zmieniając szatę odpowiednich instytucji społecznych, bynajmniej nie zmieniałyby ich treści“. Krzywicki pisze, że: „Jego (Prusa) teoria „wymiany“ usług „jest parodią“ wymiany usług nieśmiertelnego Bastiata, który tą wspaniałą nazwą chciał zamaskować rzeczywiste tendencje świata kapitalistycznego. To samo, zdaniem Krzywickiego, da się powiedzieć o dążeniach do „szczęścia“ itd. B. Prusa przy pomocy ustroju kapitalistycznego“.

W odpowiedzi na artykuł polemiczny Prusa, który odpierał zarzut obrony kapitalizmu, Krzywicki stwierdza: „Zapytuje mnie p. Prus, jakim sposobem możemy go posądzać o zamaskowaną chęć bronięcia kast, wyzysku, nędzy, ciemnoty itd. Tak, posadzamy go o to na zasadzie jego własnych słów: „Organizm społeczny aby się rozwijał, potrzebuje posiadać wszystkie organy“... Wychodząc z tej zasady p. Prus... widzi konieczność utrzymania np. wszystkich organów regulujących, w tej liczbie znajduje się kościół i kapitaliści. Przypuszczając kapitalistów p. Prus również przypuszczał istnienie warstwy wolnych najmitów i ustroju społecznego opartego na indywidualnej własności narzędzi pracy. Mamy więc już istnienie kast (np. duchowne, kapitaliści, wolni najmici), mamy następnie obronę pewnego ustroju społecznego, tendencje którego zasadzające się na zwiększeniu nędzy, ciemnoty warstw najmickich i coraz większym ich wyzysku przez posiadaczy narzędzi pracy świetnie wykazał zmarły autor *Kapitału*“.

Dążenia zaś i życzenia Prusa, aby kapitaliści byli druhami robotników, Krzywicki nazywa „sielankami socjologicznymi“. Dalej wykazuje, że dążenie Prusa do zapewnienia producentowi narzędzi pracy, przy zachowaniu prywatnej własności środków produkcji, za pomocą na przykład parcelacji, jest niemożliwe, jest tylko sielankową zabawką bez po-

²¹ B. Prus, *Szkice programu w warunkach obecnego rozwoju społeczeństwa*, ze zbioru Publicystyka okresu pozytywizmu, Wybór tekstów, Ossolineum, Wrocław 1952, str. 64.

²² Tamże, str. 66.

²³ Tamże, str. 65 (podkr. moje — T. K.).

żytku. Narzędzia pracy znajdują się w ręku pracującego dopiero przy własności kolektywnej. Krzywicki wskazuje na zbieżność poglądów Prusa z teoriami Spencera i Bastiata oraz na fakt, że spełniają one tę samą funkcję społeczną, usiłują bowiem zamaskować rzeczywiste tendencje świata kapitalistycznego.

Przedłużeniem jakby i uzupełnieniem omawianej polemiki są nieco później ogłoszone artykuły Krzywickiego pod wspólnym tytułem *Za kulisami*. W artykułach tych Krzywicki pokazuje, na przykładzie zbadanych przez siebie warunków pracy cukierników i kwiaciarek, kulisy „pracy organicznej“.

„Praca u podstaw“, praca dla urzeczywistnienia „wszelkich ideałów doskonałości, szczęścia i użyteczności“ (B. Prus) oznacza w rzeczywistości najbezwstydniejszy wyzysk klasy robotniczej. Za kilkanaście godzin pracy dziennej w okropnych ciemnych, dusznych i brudnych pomieszczeniach robotnicy otrzymują płacę, która nie wystarcza im nawet na najniezbędniejsze środki do życia. Krzywicki wykazuje, jak partriarchalne stosunki między „pracodawcą“ i robotnikami (właścicielka zakładu pracuje razem z robotnicami) są wykorzystywane dla wzmożonego wyciskania wartości dodatkowej. Robotnice — kwiaciarki pracują zwłaszcza w sezonie po godzinach pracy, najczęściej bezpłatnie, bo „właścicielka też jeszcze pracuje“. Te piękne reportaże Krzywickiego są wstrząsającym dokumentem realistycznie obrazującym położenie polskiej klasy robotniczej w latach osiemdziesiątych ub. wieku.

Artykuły te świadczą o tym, że Krzywicki nie miał wówczas złudzeń reformistycznych. Zbliżał się do prawidłowego ujęcia reform w kapitalizmie, stwierdzając, że reformy są tylko półśrodkami, które nie mogą przynieść klasie robotniczej radykalnej poprawy bytu, że dopiero likwidacja kapitalizmu i ustanowienie kolektywnej własności środków produkcji może zmienić zasadniczo warunki bytowe mas pracujących.

W zakończeniu cyklu artykułów o warunkach pracy kwiaciarek Krzywicki pisze: „Społeczeństwo powinno wiedzieć, jak jego członkinie... przysmagają z głodu lub są zmuszone rzucać się na drogę nieładu, jak młode pełne żywotności i siły istoty więdną w nocnej pracy, nie dojadają, nie dosypiają... I jakie jest wyjście dla tych robotnic z kwiaciarni? Proponowane przez Kurierki różne ochronki itd. na nic się nie zdadzą. To samo mają znaczenie, co i różne stowarzyszenia spożywcze, kasy oszczędności itd. zalecane przez piewców harmonii interesów ekonomicznych. Wszystkie te urządzenia zdołają polepszyć na pewien czas położenie szczególnych jednostek, ale nie polepszą dołu całego ludu robotniczego, nie złamią prawa żelaznego o najmie... Nie przyłożymy nigdy ręki do tego, aby omamiać społeczeństwo i wskazywać im instytucje „kurierekowe“ jako lekarstwo radykalne na bóle społeczne... dla usunięcia nędzy robotnic kwiaciarskich, jak w ogóle całego ludu pracującego, nie dość wytworzyć jedną lub drugą instytucję dobroczynności, jedną lub drugą pomoc pieniężną. Trzeba zupełnie zmienić podstawy obecnego ustroju produkcji... Usunąć anarchię pozafabryczną, wprowadzając ścisłą organizację w zapotrzebowaniach społecznych i znieść wytwarzanie wartości dodatko-

wej wewnątrz fabryki — oto droga, na której jedynie można polepszyć los wszystkich wolnych najmitów“²⁴.

Krzywicki był już wówczas, jak widać, pod silnym wpływem marksizmu, przyswajał sobie marksizm i umiał się nim w zasadzie posługiwać w walce z ideologią burżuazyjną, dając prawidłową analizę pozytywizmu, jego apologetycznej funkcji społecznej, jaką ten kierunek spełniał.

Młody Krzywicki doszukuje się słusznie przyczyn nędzy mas pracujących nie w podziale, nie w stosunkach wymiennych, lecz w stosunkach własnościowych, w podstawie produkcji kapitalistycznej. Słusznie też wskazuje, za Marksem, że kapitalizmowi towarzyszą tendencje: „zasadzające się na zwiększeniu nędzy, ciemnoty warstw najmniejszych i coraz większym ich wyzysku przez posiadaczy narzędzi pracy“; słusznie też podkreśla, że konieczną towarzyszką kapitalizmu jest anarchia rynku, kryzysy nadprodukcji, rezerwowa armia pracy, walka proletariatu z burżuazją, walka pomiędzy większymi i mniejszymi kapitalistami. Podkreśla, że tendencje te w miarę rozwoju kapitalizmu potęgują się. Żeby więc znieść te objawy, trzeba *znieść kapitalizm*, zlikwidować prywatną własność środków produkcji i wprowadzić własność kolektywną. Cennym elementem w omawianych artykułach Krzywickiego publikowanych przecież w prasie legalnej jest to, że Krzywicki zupełnie niedwuznacznie opowiada się za rewolucyjną drogą likwidacji stosunków kapitalistycznych. Popularyzacja podstawowych założeń marksizmu w rok po powstaniu partii „Proletariat“, a więc w początkowym okresie polskiego ruchu robotniczego, jest dużą zasługą Krzywickiego — tym bardziej, że założenia te były propagowane w bezpośrednim starciu z panującą ideologią liberalnej burżuazji polskiej — ideologią warszawskiego pozytywizmu.

W omawianych artykułach Krzywickiego jest jednak jeszcze wiele sformułowań i myśli pokrewnych pozytywizmowi (wiedza i wrażliwość na cierpienia innych — jako najważniejszy czynnik społeczny, elementy przenoszenia teorii walki o byt na społeczeństwo ludzkie) oraz świadczących o dość silnych wpływach ideologii subiektywno-narodnickiej. Krzywicki nie pojmował jeszcze istoty postępu. Na rozwój kapitalizmu i towarzyszące mu objawy patrzył oczami oburzonego inteligenta. Dlatego za sprawdzian wyższości tej czy innej formy stosunków produkcji przyjmuje subiektywistyczne kryterium szlachetno-moralne.

Zdaniem Krzywickiego „społeczeństwa oparte na pierwiastku rodowym, jak gminy indyjskie, są bez wątpienia wyższe od społeczeństw europejskich“, a rosyjska wspólnota gminna („obszczyna“) jest cywilizacyjnie wyższa od polskiej wsi, opartej na prywatnej własności ziemskiej. Krzywicki powołuje się w tym względzie na świadectwo rosyjskich ekonomistów narodnickich. Na przykład zapytuje: „Czy cechą postępu ma być owo różniczkowanie zachodzące obecnie w „cywilizowanych“ społeczeństwach ludzkich? Czy postępową jest owa tendencja, która niszczy wszelką nić solidarności pomiędzy ludźmi, rozbijając społeczeństwa na atomy, walczące ze sobą na śmierć i życie?“. I dalej powiada: „Roz-

²⁴ L. Krzywicki, *Za kulisami*, „Przegląd Tygodniowy“ nr 52, 1883, str. 682.

biciu społeczeństwa na obce sobie jednostki nie możemy *sympatyzować*, dla nas *szlachetniejszymi* są podstawy ustroju gmin indyjskich zasadażące się na wzajemnej solidarności osobników“²⁵.

Jak widać z przytoczonych słów, Krzywicki nie dostrzegał względnej postępowości kapitalizmu w porównaniu do wcześniejszych formacji społeczno-ekonomicznych. Twierdził, że narodnikami rosyjskimi, że „obszczyzna“ i gmina indyjska są wyższe cywilizacyjnie niż ustrój kapitalistyczny, i razem z nimi oburzał się na różniczkowanie się społeczeństwa w wyniku rozwoju kapitalizmu, traktując to różniczkowanie jako krok wstecz, jako cofnięcie się społeczeństwa do form pod względem cywilizacyjnym niższych²⁶.

Dalszy element subiektywno-narodnicki w ówczesnych poglądach Krzywickiego — to niesłuszne ujmowanie roli postępowych idei w rozwoju społeczeństwa i związane z tym przecenianie roli postępowej inteligencji. W pierwszym swoim artykule Krzywicki pisze, że na instytucje, które oddzielają pracujących od narzędzi pracy „będziemy zapatrywać się jako na siły wrogie, z którymi wystąpimy do walki w imię ludzkości, a zwyciężyć musimy, bo w posiadaniu ludzkości znajduje się najważniejszy czynnik społeczny — wiedza i wrażliwość na cierpienie innych“²⁷.

Słusznie zarzucając Prusowi, że nie dostrzega on różnicy między zjawiskami społecznymi i niespołecznymi, Krzywicki popada w drugą skrajność — w pewien woluntaryzm i wyrażnie przecenia znaczenie idei społecznych, odrywa teorie społeczne od konkretnej bazy społecznej, od klasy, która z racji swego położenia ekonomicznego może i musi realizować ten postęp.

Krzywicki pisze, że Prus zupełnie nie zdaje sobie sprawy — „z tak ważnego czynnika, jakim jest myśl ludzka... Gdyby nie to, ujrzałby, że dzięki temu czynnikowi, oprócz drogi stopniowego rozwoju... jest jeszcze inna droga zmiany stosunków ludzkich, *droga bynajmniej nie rewolucyjna*; za typ tej drogi może służyć przewrót dokonany przez teorie społeczno-religijne, chrześcijaństwo lub przez teorie społeczno-cywilizacyjne i encyklopedystów (rok 1789 we Francji). Dzięki temu czynnikowi człowiek może dążyć do pewnych form społecznych, które stoją w sprzeczności z istniejącymi stosunkami społecznymi“²⁸.

²⁵ L. Krzywicki, *Jeszcze o program*, „Przegląd Tygodniowy” nr 15, 1883, (podkr. moje — T. K.).

²⁶ Pamiętać jednak należy, że artykuły te były pisane w rok przed ukazaniem się pracy Engelsa *Pochodzenie rodziny, własności prywatnej i państwa*.

²⁷ L. Krzywicki, *Jeszcze o program*, „Przegląd Tygodniowy” nr 15, 1883, (podkr. moje — T. K.).

²⁸ L. Krzywicki, *Polemika*, „Przegląd Tygodniowy” nr 17, 1883 (podkr. moje — T. K.). Już w rok później Krzywicki rozumie, że „rewolucji nie robi się przez grono ludzi dobrej woli, że są one wytworem warunków społeczno-ekonomicznych“. „Co najwięcej możemy przyspieszyć przyszłą rewolucję“ (*Prospekt*, Biblioteka dzieł treści społeczno-ekonomicznej, „Walka klas” nr 5, 1884). W pracy zaś pt. *Idea a życie* z 1888 r. Krzywicki będzie słusznie pisał, że idea społeczna „...ukazuje się w rozwoju społecznym jako zjawisko wtórne, pochodne, tj. na podkładzie już istniejących stosunków rzeczowych, w tym znaczeniu rozwój życia codziennego jest pierwiastkiem przewrotnym, idea zaś tylko sformułowaniem dążeń tego podłoża zasadniczego“. L. Krzywicki, *Studia socjologiczne*, Warszawa 1951, str. 52-53.

Cenne jest u Krzywickiego to, że widzi rewolucyjną drogę rozwoju społeczeństwa, że zwalcza płytki *antymarksistowski ewolucjonizm*, który jest teoretyczną podstawą reformizmu. Ale rewolucja wynika w rozumowaniu Krzywickiego nie z obiektywnego rozwoju społeczeństwa, nie ze sprzeczności między stosunkami produkcyjnymi i siłami wytwórczymi, lecz dokonuje się ona dzięki postępowym teoriom społecznym. Teorie te są w dodatku jakoś zupełnie oderwane od klas społecznych, reprezentujących postęp.

Krzywicki dostrzegał, jak już wskazywaliśmy, ekonomiczną podstawę walki klasowej proletariatu z burżuazją, lecz nie pojmował jeszcze, że ta walka klasowa nieuchronnie prowadzi do rewolucji, że teoria społeczna, której jest zwolennikiem i którą przeciwstawia pozytywizmowi, jest w istocie uogólnieniem interesów i dążeń proletariatu i staje się potęgą materialną, gdy opanowuje masy.

IV

Pozostałości pozytywizmu i wpływy narodnicze uzewnętrzniły się w polemice z Prusem w niewielkim stopniu. Nie wpłynęły one na zasadniczy charakter ideologiczny tej polemiki. Było to w polskiej prasie legalnej pierwsze bezpośrednie starcie przedstawicieli dwóch przeciwstawnych sobie ideologii, pierwsza jawna polemika reprezentanta rodzącej się w Polsce marksistowskiej myśli społecznej z szermierzem liberalno-burżuazyjnego programu „pracy organicznej“.

Warto tu podkreślić bezkompromisowe stanowisko Ludwika Krzywickiego w tej polemice. Mimo nietajonego, głębokiego sentymentu do Prusa, jako pisarza i człowieka, Krzywicki uważał za swój obowiązek wskazać na obiektywnie apologetyczny, wulgarny i burżuazyjny charakter głoszonych przez Prusa idei społecznych. Natomiast ówczesna słabość ideowa Krzywickiego wystąpiła w całej pełni w polemice z Adamem Zakrzewskim.

Przyłączenie się Zakrzewskiego do polemiki między Prusem i Krzywickim urasta pod pewnymi względami do roli symbolu. W przedstawionej polemice z jednej strony brał udział młody reprezentant nowej rodzącej się ideologii marksistowskiej, współpracujący z pierwszą rewolucyjną partią polskiej klasy robotniczej „Proletariat“ — *Ludwik Krzywicki*. Po przeciwnej stronie — krytykowany przez Krzywickiego przedstawiciel ideologii liberalnej burżuazji — *Bolesław Prus*. I oto w krytycznej chwili, kiedy ideologia społeczna polskiej burżuazji liberalnej zaczyna przeżywać ciężki kryzys, kiedy zostaje w oczach mas zde maskowana — spieszy na odsiecz liberalnej burżuazji, ukrywający się pod „socjalistyczną“, „ludowcową“, a nawet „marksistowską“ powłoką — Adam Zakrzewski — przeciwnik ruchu socjalistycznego, który w kilka lat później — po zrzuceniu maski zwolennika teorii *Kapitału* trafia do wczesnoeudeckiego „ludowcowego“ „Głosu“.

Wystąpienie Zakrzewskiego zwiastowało przejście burżuazji do nowych, bardziej zawalowanych, jeszcze głębiej ukrytych pod frazesami dążenia do szczęścia ludu itp. — form walki z ruchem robotniczym

i z socjalizmem. Ówczesne poglądy Zakrzewskiego zawierały w załączku syntezę późniejszego rewizjonizmu PPS, frazeologii „ludowcowej” wczesnoendeckiego „Głosu” i agraryzmu późniejszych partii ludowo-kulackich. Warto więc poświęcić nieco więcej uwagi temu prekursorowi polskiego rewizjonizmu.

Adam Zakrzewski otarł się o idee socjalistyczne jeszcze podczas studiów w Petersburgu, gdzie należał do tzw. „gminy polskiej” — socjalistycznego koła studenckiego, którego ideologia była jeszcze bardzo nieskrystalizowana. Po przyjeździe do Warszawy Zakrzewski znalazł się wespół z innymi przybyszami z Rosji w socjalistycznym kółku uniwersyteckim. W początkowym okresie kółko to grupowało młodzież o bardzo różnych poglądach i sympatiach politycznych. Obok Krusińskiego, Białobłockiego i Krzywickiego „wchodzili tam młodzieńcy, którzy w wieku dojrzałym mieli rozejść się daleko od siebie”²⁹. Grupa ta była bardzo niejednorodna pod względem ideowym. Krzywicki pisze w swoich wspomnieniach, że początkowo nie było żadnego jednolitego planu działania ani ideologii. „Tworzyła się jakaś mgławica, która z każdym rokiem rozrastała się, ale bynajmniej nie ujednastajniała. Byli tam ludowcy spod znaku włościańskiego, na których pokost socjalistyczny trzymał się tylko, by w bliskiej przyszłości odpaść. Bolesław Hirszfelf, Mieczysław Brzeziński (późniejszy endeck — T.K.), byli nihiliści typu rosyjskiego...; byli patrioci, dla których socjalizm miał być środkiem ku obronie narodowości... Byli w końcu międzynarodowcy, którzy nie chcieli słyszeć o sprawie narodowościowej; co nie przeszkodziło niektórym z nich (jak np. Jentysowi) stać się później filarami endeckiej prawomyślności i endeckiego kołtuństwa”³⁰. Wśród tych, na których trzymała się cienka warstwa socjalistycznego pokostu, bardzo nietrwałego zresztą gatunku, znajdował się także „ludowiec” i „socjapatriota”, później jeden z czołowych publicystów wczesnoendeckiego „Głosu” — Adam Zakrzewski.

Pod wpływem rewolucyjnej działalności Waryńskiego oraz powstającej partii „Proletariat” mgławica studencka zaczynała się polaryzować. Krystalizuje się dość określone pod względem ideowym koło „krusińszczyków”. Oddzielają się od nich nacjonalisci, czyli tak zwani „patricci”, wśród których był i Zakrzewski³¹.

²⁹ L. Krzywicki, *Wspomnienia*, t. 3.

³⁰ L. Krzywicki, *Wspomnienia*, t. 1, str. 163.

³¹ Jak wynika z relacji Krzywickiego do rozłamu doszło w następujących warunkach: „...któregoś dnia zebraliśmy się. Wyplęła sprawa złożenia swego credo przez zebranych. I tutaj doszło do rozdwojenia: Adam Zakrzewski, Zygmunt Straszewicz i Mieczysław Brzeziński oświadczyli, że nie mogą solidaryzować się z poglądami pozostałych. Chodziło o wiele rzeczy, ale głównie zaważyła sprawa stosunku do haseł „patriotycznych”. Sprawa haseł „patriotycznych” wyplęła wówczas w związku z żywo komentowanym w kraju przemówieniem Waryńskiego na obchodzie pięćdziesiątej rocznicy powstania listopadowego w Genewie. Krzywicki zaznacza, że rozchodząc się z Waryńskim w szczegółach jego mowy, wielu z nich solidaryzowało się z jego punktem wyjścia, to znaczy ze stanowiskiem opartym na założeniu walki klas i podporządkującym wszystkie sprawy — sprawie społecznej. „Tego przetrwać nie mogli inni uczestnicy naszego zespołu. Rozstaliśmy się”. L. Krzywicki, *Na marginesie starej fotografii, Niepodległość*, 1933, 7.III., str. 214-215.

Rozłam — jak wynikałoby ze wspomnień Krzywickiego — musiał nastąpić jeszcze przed powstaniem partii „Proletariat“ — w roku 1881 lub na początku 1882. Zakrzewski zerwał z socjalistycznym kółkiem studenckim, którym kierował Stanisław Krusiński, i znalazł się wśród tzw. „patriotów“, którym nie odpowiadało klasowe internacjonalistyczne stanowisko jego zwolenników — na długo przed polemiką Krzywickiego z Prusem na łamach „Przeglądu Tygodniowego“. I rzecz znamienita, przyczyną tego, że Adam Zakrzewski, M. Brzeziński i inni wzięli rozbrat z „krusińszczykami“, było — jak podkreśla Krzywicki — *wiele rzeczy*, a nie tylko sprawa haseł „patriotycznych“.

W chwili więc, gdy Adam Zakrzewski włącza się latem 1883 r. do polemiki między Krzywickim i Prusem, musiał już istnieć między Krusińskim i jego zwolennikami a grupką „patriotów“ dość wyraźny rozdźwięk. „Krusińszczycy“ i „patrioci“, wśród których był i Adam Zakrzewski, tworzyli już dość określone, odrębne kierunki. Okres „sielanek“, kiedy to ludowiec łączył się z socjalistą, *patriota kumał się z międzynarodowcem*³², o którym to okresie pisze Krzywicki, należał już w zasadzie do przeszłości. Krzywicki i Zakrzewski należeli wówczas do dwóch przeciwstawnych sobie kierunków politycznych i to *nie tylko* w zakresie haseł „patriotycznych“.

Jeszcze bowiem przed pierwszym wystąpieniem polemicznym Krzywickiego Adam Zakrzewski określił był już dość jasno swoje poglądy ekonomiczne. Mianowicie, już w 4 i 5 numerze „Przeglądu Tygodniowego“ z roku 1883 publikuje on artykuł pt. *Mała własność rolna*³³, w którym precyzuje zasadnicze punkty swego stanowiska w kwestii społecznej. Po dość dowolnym, niecisłym przedstawieniu zasad „teorii kolektywizmu“ — czyli marksizmu, Zakrzewski dowodzi w drugiej części artykułu, że teoria ta, zupełnie słuszna w stosunku „do przemysłu przetwarzającego, który *pozostawiony sam sobie* w tym kierunku (to znaczy w kierunku kolektywizmu — T. K.) postępował i postępuje, napotyka wszakże na zarzuty, których zbić nie potrafi, gdy mowa o rolnictwie“³⁴. I Zakrzewski „obala“ marksizm w zastosowaniu do rolnictwa, za pomocą dwóch argumentów. Dowodzi on z powołaniem się na takie burżuazyjne autorytety, jak Emil de Laveley, Leon de Lavergne i J. Stuart Mill, że w rolnictwie drobna gospodarka rolna posiada zdecydowaną przewagę nad wielką. Potwierdzają to, jego zdaniem, także liczby statystyczne, dotyczące areалу ziemi poszczególnych kategorii gospodarstw, oraz obserwacja ekonomiki polskiej. Poza tym uspołecznienie pracy może się rzekomo dokonać nie tylko na gruncie rozwoju kapitalizmu.

Dalej Zakrzewski stwierdza, że: 1) „...nie widać dotąd w rolnictwie naszym tych warunków ekonomicznych, które gdzie indziej uitorowały drogę dla rozwoju produkcji kapitalistycznej, lecz... przeciwnie, *gospodarstwo ludowe coraz więcej się wznosi*“, 2) „społeczeństwo nasze *nieko-*

³² L. Krzywicki, *Wspomnienia*, t. 1, str. 164 (podkr. moje T. K.).

³³ A. Zakrzewski, *Mała własność rolna*, „Przegląd Tygodniowy“ nr 4 i 5, 1883, str. 46 i 59.

³⁴ Tamże, str. 59.

niecznie ma przechodzić przez te same fazy rozwoju ekonomicznego, które przeżywa Europa Zachodnia, 3) małe gospodarstwo włościańskie jest typem najlepszym w organizacji stosunków rolnych naszego ludu“³⁵. Z tych względów Zakrzewski opowiada się zdecydowanie przeciwko przenoszeniu na grunt polski ideałów społecznych, gdzie indziej w całkiem odmiennych warunkach powstałych (chodzi tu, oczywiście, o marksizm) oraz propaguje w imię „sprawiedliwego podziału“ i dobrobytu ludu program parcelacji, choćby nawet ta ostatnia miała spowodować spadek produkcji rolnej.

Polemikę Krzywickiego z Prusem, a zwłaszcza późniejszą jego polemikę z Zakrzewskim, poprzedził artykuł tegoż Zakrzewskiego w sprawie parcelacji³⁶, będący krytyczną oceną — napisanej przez jawnego obrońcę obszarnictwa oraz wielkiej i średniej własności K. Filipowicza — broszury pt. *Parcelacja jako program społeczny*. W recenzji Zakrzewskiego jest sporo ostrych akcentów krytyki pod adresem ziemiaństwa i szlacheckich „opiekunów ludu“. Ostro też krytykuje Zakrzewski Filipowicza, który nie wychodzi poza programik „banku regulacyjnego“. Niemniej krytyka Zakrzewskiego prowadzona jest z pozycji wyraźnie drobnoburżuazyjnego sentymentalizmu „ludowców“.

Ostatecznym ideałem Zakrzewskiego jest: „kraj, w którym podział bogactw odbywa się mniej więcej równomiernie, tj. gdzie nie ma wcale robotników najemnych, lecz naród cały składa się z właścicieli-gospodarzy, pracujących indywidualnie, lub kolektywnie na siebie. Wtedy przede wszystkim ulepszyć się muszą warunki życiowe masy... Następnie masa cała rozwijać się i cywilizować jest w stanie, bo pierwszy konieczny warunek do tego zdobędzie. A chociaż wywóz zboża za granicę zmniejszyć się może, lecz natomiast rozwinię się przemysł krajowy skierowany ku zaspokojeniu potrzeb ludowych... Ze względów cywilizacyjnych stan taki nie tylko nie byłby „zastojem“..., lecz przeciwnie, im sprawiedliwszy jest podział bogactw w kraju, tym szybszym i pewniejszym jest postęp narodu“³⁷.

Uniwersalnym środkiem, który ma doprowadzić do realizacji tej drobnomieszczańskiej utopii, miała być... parcelacja — oczywiście, przeprowadzona przez istniejące państwo. O rewolucyjnej drodze rozwiązania kwestii chłopskiej Zakrzewski, rzecz jasna, zupełnie nie wspomina. Nie ma w jego artykułach co do tego najmniejszej nawet aluzji. I to właśnie czyni ten program najzupełniej utopijnym i nierewolucyjnym.

Tak więc w chwili, gdy Zakrzewski włączył się do polemiki Krzywickiego z Prusem, zdążył być już wcześniej zmanifestować publicznie swoje *credo* zarówno w sprawach natury politycznej, jak i w kwestii programu ekonomicznego.

Amicus Plato, sed magis amica veritas — tymi słowami zaczyna swój artykuł polemiczny Adam Zakrzewski. Skierowane są one pod adresem Krzywickiego. Z Prusem Zakrzewski dyskusji nie podejmuje. „Autor

³⁵ A. Zakrzewski, *Mała własność rolna*, „Przegląd Tygodniowy“ nr 4 i 5, 1883, str. 60 (podkr. moje — T. K.).

³⁶ A. Zakrzewski, *W sprawie parcelacji*, „Przegląd Tygodniowy“ nr 14, 1883, str. 166.

³⁷ Tamże, str. 167.

nasz (to znaczy Krzywicki — T.K.) jest widocznym zwolennikiem teorii, za najlepszy wyraz której może służyć wiekopomne dzieło *Kapitał*. Ponieważ siebie także zaliczamy do wyznawców tej teorii, a więc: *amicus Plato*. Lecz (Krzywicki) przenosi teorię tę w całości, bez żadnych zmian do stosunków naszych... Przeciw takiej metodzie chcemy tu powiedzieć słów kilka, bo wymaga tego — *magis amica veritas*³⁸.

Do zabrania głosu skłania Zakrzewski także to, że trzymanie się święcie i niewolniczo litery teorii *Kapitału* oraz doktrynerstwo i błędy zwolenników tej teorii — ułatwiają przeciwnikom marksizmu krytykę zwolenników i nastroczają sposobność do wyśmiania ich w oczach społeczeństwa.

Po tej wstępnej deklaracji, — że jest zwolennikiem teorii marksizmu i występuje tylko w imię skuteczniejszej obrony tej teorii — przechodzi Zakrzewski do sprecyzowania swoich zarzutów pod adresem Krzywickiego. A więc, że Krzywicki żywcem przenosi teorię *Kapitału* do naszych warunków, a tymczasem jest mało prawdopodobne, by nasze społeczeństwo poszło po linii nakreślonej przez autora *Kapitału*, że Krzywicki bezpodstawnie oświadcza się przeciw drobnej własności rolnej, która jest przecież najtrwalszą i jedyną podstawą materialnego dobrobytu ludu itd., itd. Dowodzi następnie, że forma kapitalistyczna w ujęciu Marksa jest abstrakcją w swej idealnej postaci, w jakiej nigdy i nigdzie nie istniała, stąd też tendencje tego systemu zostają zmodyfikowane przez najrozmaitsze czynniki postronne.

„Nawet w Anglii — pisze Zakrzewski — proces swobodnego rozwoju kapitalizmu został wkrótce skrępowany. Z jednej strony państwo, w celu zabezpieczenia masy ludności od wycieńczenia fizycznego i moralnego upadku, ograniczyło sferę swobodnej walki ekonomicznej, z drugiej zaś sami robotnicy... starają się wpływać na stosunki kapitału do pracy w sposób korzystny dla siebie. Dążność do czynnej interwencji państwa lub społeczeństwa w sprawy ekonomiczne narodu uwidacznia się coraz bardziej tak w działalności państwa jak i w żądaniach nauki i moralności³⁹. Na tej podstawie Zakrzewski powątpiewa, czy jakieś społeczeństwo, a zwłaszcza nasze — odbędzie drogę nakreśloną przez Marksa. Dalej Zakrzewski pisze, że: „Brak nam obszernych rynków zagranicznych na produkty krajowe, co jak wiadomo jest pierwszym i koniecznym warunkiem rozwoju kapitalizmu⁴⁰”.

Pod koniec swoich wywodów Zakrzewski oświadcza, że niemożliwość zastosowania teorii *Kapitału* do stosunków polskich nie jest wcale „argumentem przeciwko jej celom ostatecznym“. „Rozchodzimy się tylko w pojmowaniu dróg rozwoju ekonomicznego⁴¹. Dlatego też autor nawołuje do wykrycia „naszej“ drogi do ostatecznego celu, do poznawania ideałów i interesów *naszego* ludu, ponieważ teorie ekonomistów zachodnio-europejskich nie mogą nam dostarczyć wskazówek praktycznych dla

³⁸ A. Zakrzewski, *Polemika*, „Przegląd Tygodniowy“ nr 21, 1883, str. 263, (podkr. moje — T. K.).

³⁹ Tamże, str. 263-264.

⁴⁰ Tamże, str. 264 (podkr. moje — T. K.).

⁴¹ Tamże.

chwili obecnej. Z tego punktu widzenia Zakrzewski nie negując teoretycznej wyższości Krzywickiego w porównaniu z Prusem, podkreśla praktyczną przewagę programu Prusa, zwłaszcza w zakresie zagadnienia parcelacji, która przynosi rzekomo bezpośrednią korzyść dla ludu — tym bardziej, że drobna własność — zdaniem Zakrzewskiego — nie stanowi wcale nieprzebytej tamy „dla rozwoju ekonomicznego w kierunku pożądanym. Przejście od tej formy do innej, wyższej stanie się możliwym w chwili, *gdy wyższość tej ostatniej stanie się widoczną dla ludu*. „Nim zaś ta chwila nastąpi, żaden „kapitalizm“ nie pomoże...”⁴². Jeśli natomiast założymy, że faza kapitalistyczna jest u nas nieunikniona, to nie pozostaje — według Zakrzewskiego — nic innego, jak zająć stanowisko obojętnych widzów.

Dziś, z wieloletniej perspektywy historycznej jest o wiele łatwiej wykryć osłonięty frazesami o rzekomej chęci obrony marksizmu drobno-burżuazyjny, liberalno-narodnicki i w tendencji swej wsteczny charakter poglądów Zakrzewskiego. Nauczeni historią walki z rewizjonizmem międzynarodowym, potrafimy dziś z łatwością dostrzec, że pod tym płaszczkiem obrony teorii Marksa krył się w rzeczywistości generalny atak na marksizm. Dziś z łatwością spostrzegamy też, że między Zakrzewskim i tymi rzekomo doktrynerskimi wyznawcami *teorii kapitału*, atakowanymi przez niego — istniała głęboka różnica nie tylko co do dróg rozwoju ekonomicznego, ale i co do celu ostatecznego. Przecież roztańczana przez Zakrzewskiego w artykule o parcelacji, a cytowana przez nas wizja społeczeństwa jest w istocie co najwyżej drobnomieszczańską utopią równego, sprawiedliwego podziału, opartego na prywatnej własności środków produkcji drobnych wytwórców.

Wówczas znacznie trudniej było wykryć istotny sens poglądów Zakrzewskiego. Ale i z tym zastrzeżeniem — reakcja Krzywickiego, świetnego krytyka ideologii *warszawskiego pozytywizmu*, na polemikę Zakrzewskiego jest dla nas niemalym zaskoczeniem.

Oto, Krzywicki krytykę Zakrzewskiego potraktował po prostu jako nieporozumienie i w odpowiedzi oświadczył, że: „w wielu punktach, z powodu niby których napada na mnie p. A. Z., zgadzam się z nim najzupełniej”⁴³. „Przedewszystkim mój pogląd na *Kapitał* i na odmiennność naszych warunków ekonomicznych — spieszy wyjaśnić Krzywicki — jest najzupełniej identyczny z poglądami p. A. Z.”.

Przyjrzyjmy się uważnie rozumowaniu Krzywickiego. Zastanówmy się, czy potwierdza ono tezę Krzywickiego, że nie ma w tym przedmiocie żadnych różnic między nim a Zakrzewskim, czy rzeczywiście poglądy ich na odmiennność polskich warunków ekonomicznych są „najzupełniej identyczne”.

Aby udowodnić, że nie ma w tym zakresie żadnych między nimi różnic, Krzywicki pisze, że Marks abstrahując od pewnych czynników wskazuje na tendencje ustroju kapitalistycznego — tak, że tendencje te mogą bez zmiany stać się rzeczywistością tylko wtedy, jeśli poza czynnikami

⁴² A. Zakrzewski, *Polemika*, „Przegląd Tygodniowy” nr 21, 1883, str. 264.

⁴³ L. Krzywicki, *Polemika*, „Przegląd Tygodniowy” nr 25, 1883, str. 312 (podkr. moje — T. K.).

wskazanymi przez Marksa nie działałyby inne czynniki. „Czynniki jednak modyfikujące tendencje „wyrafinowanego“ ustroju kapitalistycznego są liczne — dość wskazać państwo i opór ze strony proletariatu; one to sprawiają, iż rozwój *świata kapitalistycznego* niekoniecznie musi być takim, na jaki wskazuje autor *Kapitału*.... Z takiego zapatrywania mego na *Kapitał* wynika niesłuszność zarzutów... p. A. Z. co do tego, *jakoby* uważał, że nasze społeczeństwo musi przechodzić wszystkie fazy rozwoju kapitalizmu“⁴⁴.

Decydującym czynnikiem, który może wpłynąć modyfikująco na rozwój kapitalizmu w Polsce i przyczynić się do ominięcia niektórych faz rozwoju kapitalizmu, jest — zdaniem Krzywickiego — istnienie demokratycznej inteligencji, świadomej tendencji ustroju kapitalistycznego. Krzywicki pisze: „Ustrój kapitalistyczny zaczyna się u nas rozwijać i zaraz na wstępie spotyka u nas ważny czynnik, którego nie napotykał np. w Anglii, napotyka on inteligencję, świadomą tendencji ustroju kapitalistycznego, mogącą uświadomić takowe powstającemu dopiero proletariatowi. Powstająca u nas inteligencja demokratyczna, uświadamiając robotnikowi jego położenie, tym samym zawczasu wskazuje mu drogę wyjścia i dzięki temu może go uchronić od wielu ciężkich prób i przejść. Idzie tylko o nakreślenie programu działalności dla tej inteligencji, programu mającego na celu osłabienie potwornych tendencji kapitalizmu i obejście niektórych faz rozwoju stosunków kapitalistycznych“⁴⁵.

Dalej Krzywicki wskazuje, że nakreślenie takiego programu, który by uwzględniał specyficzne właściwości naszego społeczeństwa, wymaga gruntownej znajomości naszych stosunków rolnych i fabrycznych, poziomu umysłowego poszczególnych warstw ludu pracującego i wielu innych stron życia społecznego. „A czyż to znamy? — zapytuje. Czyż posiadamy znajomość ludu, w imię którego walczymy? Nie. Pierwszym więc zadaniem partii demokratycznej byłoby zbadanie warunków miejscowych i na zasadzie takowych wytworzenie swego programu“⁴⁶.

„Dotąd... — stwierdza Krzywicki — jesteśmy w najzupełniejszej zgodzie z p. A. Z. Rozchodzimy się jednak... w kwestii parcelacji“. Krzywicki przyznaje jednak, że w kwestii nakreślonego przez Zakrzewskiego programu parcelacji nie jest w stanie zająć stanowiska, nie opowiada się więc ani na rzecz tego programu, ani przeciwko niemu, ponieważ nie zna naszych stosunków rolnych, ani umysłowego rozwoju włościanina polskiego. Poza tym Krzywicki narzeka na brak wiarygodnych danych o rozwoju rolnictwa polskiego, dlatego też by wydać sąd o praktyczności programu Zakrzewskiego: „musielibyśmy sami przebyć pewien czas pomiędzy ludem i zbadać jego zapatrywania... obyczaje i rozwój umysłowy, istniejący ruch parcelacyjny, zamożność włościan uczestniczących w tym ruchu... szybkość powstawania bezrolnego proletariatu i wiele innych punktów“⁴⁷.

Moim zdaniem, bliższa analiza tej polemiki nie potwierdza tezy Krzy-

⁴⁴ L. Krzywicki, *Polemika*, „Przegląd Tygodniowy” nr 25, 1883, str. 312.

⁴⁵ Tamże.

⁴⁶ Tamże.

⁴⁷ Tamże.

wickiego o jego zasadniczej jednomyślności z Zakrzewskim. W podstawowej sprawie, która określa klasową funkcję poglądów Zakrzewskiego — w kwestii drobnoburżuazyjnego programu parcelacji, opartego na teorii trwałości drobnej gospodarki chłopskiej i jej przewagi w stosunku do wielkiej, Krzywicki — ze względu na brak znajomości zagadnień rolnych — nie określa bliżej swego stanowiska, ale też i nie wycofuje się ze swojego odmiennego poglądu, w dalszym ciągu stwierdzając, że w sprawie parcelacji rozchodzi się z Zakrzewskim. Znamienne, że Krzywicki nie wypowiada w tej polemice ani jednej tezy, która mogłaby przemawiać na rzecz teorii trwałości małej własności rolnej, która by poddawała w wątpliwość zastosowanie zasad kolektywizmu — czyli marksizmu do zagadnień rozwoju rolnictwa.

Znamienne jest również to, że w przeciwieństwie do Zakrzewskiego — Krzywicki do zagadnienia parcelacji nie przywiązuje większej wagi; uważa tę sprawę za rzecz drugorzędną. Natomiast w ujęciu Zakrzewskiego parcelacja miała być tym środkiem, który upowszechni małą własność rolną, a na tej podstawie umożliwi ominięcie kapitalizmu, zapewni przejście do „sprawiedliwego“ ustroju społecznego „naszą“ własną drogą, odmienną od kapitalistycznej. I tu dochodzimy do istoty nieporozumienia, które stało się przyczyną pochopnego oświadczenia Krzywickiego, że jego pogląd na *Kapitał* i na odmienną naszych warunków ekonomicznych jest najzupełniej identyczny z poglądami Zakrzewskiego. Nie Zakrzewski bowiem nie zrozumiał Krzywickiego, lecz — odwrotnie — Krzywicki nie zrozumiał Zakrzewskiego.

Całe rozumowanie Adama Zakrzewskiego, jego teza o przewadze drobnej produkcji rolnej nad wielką, o wzroście produkcji ludowej, powoływanie się na korespondencję Marksa do przyjaciół ze wschodu, jego teza o braku chłonnych rynków zagranicznych, o tym, że marksizm nie ma zastosowania do rolnictwa — wszystko to zmierzało do udowodnienia, że możliwe jest u nas ominięcie fazy *kapitalizmu*. W tym sensie właśnie Zakrzewski mówi, że społeczeństwo nasze niekoniecznie musi przejść przez te same fazy rozwoju *ekonomicznego*, przez które przechodzą kraje zachodnio-europejskie. Krzywicki zaś wywody Zakrzewskiego zrozumiał jako twierdzenie, że społeczeństwo nasze nie musi przejść przez te same fazy rozwoju *kapitalistycznego*. Krzywicki nie ma wątpliwości, że społeczeństwo nasze weszło już na drogę rozwoju kapitalistycznego i że przez formację kapitalistyczną przejść musi. Usiłuje tylko dowieść — w oparciu o błędny niewątpliwie pogląd na rolę inteligencji demokratycznej —, że społeczeństwo nasze może *osłabić potworne tendencje kapitalizmu i obejść niektóre fazy rozwoju stosunków kapitalistycznych*.

Dylemat Zakrzewskiego w odniesieniu do perspektyw rozwoju Polski brzmi: *kapitalizm czy własna droga rozwoju*; dylemat zaś Krzywickiego — *wszystkie czy też niektóre tylko fazy rozwoju kapitalizmu*. A to jest bardzo istotna różnica. Młody Krzywicki uwierzył jednak zapewnieniom Zakrzewskiego, że obaj są zwolennikami teorii *Kapitału*, że Zakrzewskiemu chodzi tylko o skuteczniejszą obronę *Kapitału*. Przysłoniło to Krzywickiemu dość zasadnicze różnice w ich poglądach. Dla-

tego nie zdemaskował, nie poddał krytyce antymarksistowskiego wypadu Zakrzewskiego. Na tym polega głównie słabość jego repliki na krytykę Zakrzewskiego⁴⁸. Zasadniczą polemikę z Zakrzewskim podejmuje Krzywicki dopiero w kilka lat później⁴⁹.

Tymczasem przychodzą mu z pomocą inni towarzysze z koła „krusińszczyków” — początkowo Adam Sądziński, a później sam Stanisław Krusiński. Sądziński ogłasza niebawem dwa artykuły polemiczne, w których przeciwstawia się ostro Zakrzewskiemu, broni teorii marksizmu przed atakami tego ostatniego. Sądziński dowodzi w szczególności, że ostatnie „wyniki badań” nad obszczyzną wielkorosyjską są takie, że obszczyzna została silnie zachwiana wzmagającym się niesłychanie rozwojem kapitalistycznym w Rosji. Za kilka lub kilkanaście lat obszczyzna będzie „faktem przeszłości”⁵⁰. Sądziński podkreśla, że Zakrzewski oparł się na ekonomistach liberalnych, a pomija w swych artykułach prace tych ekonomistów, którzy — jak np. Eccarius — występują przeciwko drobnej własności. W końcu Sądziński stwierdza, że „o nieuniknioności u nas fazy kapitalistycznej właściwie nie warto u nas mówić. Rozwijający się u nas na dobre kapitalizm ma tak przekonujące dowody, iż trzeba być różowo-widzem, albo ślepcem, by utrzymywać, iż spóźniony u nas jego rozwój jest powolnym”⁵¹.

Artykuły Sądzińskiego uchwyciły wprawdzie istotę niezgodności poglądów Zakrzewskiego z marksizmem, nie były jednakże wolne od braków. Główną wadą polemiki Sądzińskiego jest jej zbyt abstrakcyjny, a nawet ogólnikowy charakter. Sądziński nie próbuje zwłaszcza — poza ogólnymi stwierdzeniami — poddać konkretnej krytyce, głoszonej przez Zakrzewskiego tezy o przewadze drobnej produkcji rolnej nad wielką oraz jego utopijnego i drobnoburżuazyjnego programu parcelacji. Uczynił to dopiero w kilka miesięcy później Stanisław Krusiński⁵².

Ale wróćmy do Krzywickiego. Mówiliśmy, że przy całej zasadni-

⁴⁸ We wspomnieniach Krzywicki pisze, że: „Polemika (z Prusen) rozciągnęła się na parę numerów. Wtrącili się do niej Adam Zakrzewski i Adam Sądziński. Powstał cały traktat o tym, czy Polska musi przejść przez całą fazę kapitalizmu, czy może wdranie się „akuszerów społecznych” — inteligencji — może jej tego oszczędzić. Podczas tej polemiki poczułem jak mało jestem przygotowany do rozstrząsania tego rodzaju zagadnień...” *Wspomnienia*, t. 3 (w maszynopisie).

⁴⁹ Por. L. Krzywicki, *Kwestia społeczna w Anglii*, „Głos” 1887, str. 535 i inne artykuły Krzywickiego z tego okresu. W ostateczny sposób rozprawia się Krzywicki z poglądami Zakrzewskiego w słynnych *Złudzeniach demokratycznych*, „Prawda” 1889, które omawia prof. E. Lipiński w artykule pt. *Dyskusja o kierunku rozwoju ekonomicznego w Polsce w latach osiemdziesiątych*, „Ekonomista” nr 1, 1952.

⁵⁰ A. S. (Adam Sądziński), *Polemika*, „Przegląd Tygodniowy” nr 29, 1883.

⁵¹ Op. cit., nr 30.

⁵² Stanisław Krusiński bezpośrednio nie brał udziału zarówno w polemice między Krzywickim i Prusem, jak i w późniejszej polemice między Zakrzewskim a Krzywickim i Sądzińskim. Jednak w tym samym mniej więcej czasie, kiedy na łamach „Przeglądu Tygodniowego” toczyła się dyskusja między Krzywickim i Prusem, Krusiński przeprowadza w miesięcznym dodatku do tego czasopisma krytykę socjologicznych i ekonomicznych poglądów wulgarnego apologety burżuazyjnego J. Supińskiego (Stanisław Krusiński „*Dzieła J. Supińskiego, I Myśl ogólna Dyzjologii wszechświata, II Szkoła polska — gospodarstwa społecznego*; „Dodatek miesięczny do Przeglądu Tygodniowego”, 1883, półrocze I).

czej słuszności stanowiska Krzywickiego w polemice z Prusem, w artykułach Krzywickiego wystąpiły pewne elementy subiektywistyczno-narodnickie i pozostałości pozytywistyczne. Chodziło tu zwłaszcza o nie-słuszne ujęcie zagadnienia postępu społecznego oraz o oderwanie postępowych idei społecznych od klas i od walki klasowej, o przecenianie roli tych idei, zwłaszcza wiedzy i wrażliwości na cierpienia innych. Takie ujęcie idei społecznych wiązało się z pozytywistyczno-narodnicką tezą „krusińszczyków“ o wielkiej misji historycznej postępowej inteligencji i o jej ponadklasowej postawie⁵³. W replice Zakrzewskiemu Krzywicki twierdzi, że u podstaw specyfiki rozwoju kapitalistycznego w Polsce leży właśnie istnienie demokratycznej inteligencji, świadomej tendencji ustroju kapitalistycznego. Mówi on o konieczności nakreślenia programu działania dla tej inteligencji, mającego na celu złagodzenie potwornych tendencji kapitalizmu i obejście niektórych jego faz.

Krzywicki nie dostrzega jeszcze wówczas historycznej misji proletariatu przemysłowego, sam występuje jako „przedstawiciel inteligencji nowego typu“, walczącej w imię ludu. W cyklu reportaży *Za kulisami*, które miały olbrzymie znaczenie demaskatorskie, klasa robotnicza jest przez Krzywickiego traktowana tylko jako obiekt wyzysku „ropiejący wrzód“, a nie jako aktywna siła rewolucyjna, której misją historyczną jest stać się grabarzem kapitalizmu.

Jeśli jednak mówimy o błędach, jakie występowały jeszcze w ówczesnej publicystyce Krzywickiego, to należy koniecznie pamiętać o tym, że były to pierwsze wystąpienia publicystyczne 24-letniego młodzieńca i że był to przecież zaczątkowy okres ruchu robotniczego w Polsce, socjalistyczna zaś ideologia klasy robotniczej zaczynała się dopiero wyodrębniać od ideologii „ludowcowo“-drobnomieszczańskiej i burżuazyjnej. Młodzież ówczesna wychowana była w atmosferze ideologicznej pozytywizmu. „Krusińszczycy“ i Krzywicki walczyli z pozytywizmem,

Artykuły te miały pośrednio duże znaczenie dla krytyki całej ideologii społecznej „warszawskiego pozytywizmu“, a w tym i poglądów B. Prusa.

W rok później zaś, a więc niedługo po zakończeniu drugiej części polemiki, dla której decydujące znaczenie miała sprawa perspektyw rozwoju kapitalizmu w rolnictwie i programu parcelacji, Krusiński publikuje w tymże dodatku kilka artykułów o kwestii agrarnej: 1) *Przemysł zbożowy w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej* (wg p. Lafarge'a), „Dodatek miesięczny do Przeglądu Tygodniowego“, 1884, półr. I. 2) *Czego nas mogą nauczyć dzieje własności ziemskiej we Francji*. 3) *Drobna własność i parcelacja w świetle nowej nauki*, ibidem. Pierwsze dwa artykuły streszczały wywody Paula Lafarge'a o rozwoju kapitalizmu w rolnictwie Stanów Zjednoczonych i Francji i były wymierzone przeciwko tezie Zakrzewskiego, że „teoria kolektywizmu“ nie ma rzekomo zastosowania w rolnictwie. W trzecim samodzielnym artykule Krusiński poddaje druzgocącej i głębokiej krytyce drobnomieszczańskie ideały A. Zakrzewskiego i jemu podobnych. Analiza artykułów Krusińskiego wykracza poza ramy tej publikacji.

⁵³ Teza ta została najwyraźniej sformułowana przez Bronisława Białobłockiego, który głosił, że „proletariat naukowy (czyli inteligencja — T. K.) nie będąc związany wpływem interesów żadnej warstwy społecznej, może bezstronnie objaśniać społeczeństwo o przebiegu starć międzyklasowych“ *Nadprodukcja inteligencji*, „Przegląd Tygodniowy“ nr 21, 1884.

demaskowali fałsz i obłudę tej ideologii, jej burżuazyjny charakter, ale sami wyszli z jej kręgów i niezupełnie jeszcze z nią zerwali.

Poza tym idee socjalistyczne rozwijały się pod wpływem rewolucyjnego ruchu rosyjskiego, gdzie nie było jeszcze wówczas partii robotniczej, gdzie natomiast żywą działalność rozwijała „Narodnaja Wola”. Nawet partia „Proletariat” i Waryński ulegali dość silnym wpływom narodnickim. Ale szczególnie podatną na wpływy ideologii narodnickiej była grupa „krusińszczyków”, która rekrutowała się ze środowiska mieszczańsko-szlacheckiego, i — co najważniejsze — była oderwana od mas pracujących, od codziennej walki klasowej proletariatu, działając głównie wśród inteligencji.

Krzywicki znajduje się wtedy na drodze do marksizmu. Później w latach 1884 i 1885 czyni on olbrzymi skok w kierunku pogłębienia swojej wiedzy marksistowskiej, pozbywa się wpływów narodnicko-subiektywistycznych, pojmując istotę postępu społecznego, rewolucyjną rolę klasy robotniczej itd. Dochodzi on wtedy do przeświadczenia, że: „tak samo robota organizacyjna, jak walka kulturalna są niezbędnymi. Bez walki kulturalnej nad umysłem proletariatu będzie posiadał wpływ klecha lub przesady różnego rodzaju..., a bez organizacji znowu nie odniesie żadnych rezultatów walka kulturalna”⁵⁴. Jako redaktor wydawanego na emigracji czasopisma partii „Proletariat” — „Przedświtu” i bliski współpracownik organu teoretycznego partii — „Walka klas”, staje się Krzywicki jednym z czołowych publicystów i popularyzatorów marksistowskiej ekonomii politycznej polskiej grupy socjalistycznej na emigracji. W Lipsku Krzywicki zajmuje się redakcją i ostatecznym przygotowaniem do druku I tomu *Kapitału*. W Zurychu i Paryżu obok pracy publicystycznej tłumaczy na język polski kilka innych prac Marksa i Engelsa.

Omówienie jednak tego — bardzo krótkiego, ale najpiękniejszego i niezwykle bogatego — okresu w działalności Krzywickiego — wykracza poza ramy niniejszego artykułu.

⁵⁴ L. Krzywicki, *Prospekt*, Biblioteka dzieł treści społeczno-ekonomicznej, „Walka klas” nr 5, 1884.

W sprawie teorii dochodu narodowego społeczeństwa socjalistycznego

Redakcja otrzymała szereg wypowiedzi w związku z artykułem Bronisława Minca *W sprawie teorii dochodu narodowego społeczeństwa socjalistycznego* („Ekonomista“ nr I-1955). Drukujemy je poniżej a także wypowiedź w dyskusji B. Minca. Redakcja zaznacza, że nie uważa dyskusji za zamkniętą.

STEFAN BOLLAND

Problematyka pracy produkcyjnej w społeczeństwie socjalistycznym

Wydaje się, że mimo iż posiadamy nader jasne, powszechnie znane marksowskie określenie produkcji materialnej i pracy produkcyjnej, pogląd nasz na istotę tych pojęć jest zmaćony wskutek zatarcia się ostrości ich konturów. Tendencja do zacierania granicy między pracą produkcyjną a nieprodukcyjną przejawia się zarówno w literaturze teoretycznej, jak i w praktyce planowania, w przyznawaniu atrybutu produkcyjności coraz to dalszym gałęziom gospodarki narodowej, rodzajom pracy coraz to bardziej oddalonym od bezpośredniego oddziaływania człowieka na przyrodę zewnętrzną¹. Wydaje się zarazem, że istnieją dwa źródła, dwie przyczyny tych niejasności; główną przyczyną jest pomieszczenie pojęcia pracy produkcyjnej rozpatrywanej z punktu widzenia prostego procesu pracy i z punktu widzenia historycznie określonego procesu produkcji. Przyczyną dodatkową jest pomieszczenie pojęć teoretycznych (pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej) z określeniami normatywnymi stosowanymi w praktyce, kryteriów teoretycznych — z wymogami planowania i sprawozdawczości.

Jeśli chodzi o pierwszą okoliczność, to wiadomo, że rozróżnienie między pracą produkcyjną a nieprodukcyjną nie ma nic wspólnego z rozróżnieniem między pracą społecznie pożyteczną, niezbędną, a pracą społecznie bezużyteczną, zbędną, czy nawet szkodliwą (używając określenia „praca społecznie niezbędna“ i „zbędna“ nie mam na myśli rozróżnień między „niezbędnym“ i „dodatkowym“ czasem pracy, lecz przez pracę społecznie niezbędną rozumiem rodzaj pracy niezbędny dla procesu produkcji społecznej). Jak słusznie podkreśla prof. Minc, istnieją tylko dwa kryteria produkcji materialnej i pracy produkcyjnej: 1) aby stanowiła ona oddziaływanie człowieka na przyrodę, 2) aby w efekcie zaspokajała potrzeby ludzkie, przy czym oczywiście obydwa warunki

¹ Na tendencję tę zwróciłem uwagę na I Konferencji Katedr Finansowych w Warszawie, w 1953 r. („Finanse“, nr 2, 1954, str. 46), a to w związku z problematyką funkcji rozdzielczej finansów socjalistycznych. Jednakże dyskusja na ten temat nie została wówczas podjęta.

muszą być spełnione. Produkcja materialna *jest* przeważnie społecznie pożyteczna i bardziej lub mniej niezbędna, ale też może być społecznie bezużyteczna, zbędna a nawet szkodliwa. To samo zresztą dotyczy usług niematerialnych, nie mających charakteru pracy produkcyjnej. W warunkach kapitalizmu niewątpliwie znaczna część usług niematerialnych skierowana jest ku celom społecznie bezużytecznym i szkodliwym („czeladź“ obsługująca kapitalistów). W warunkach socjalizmu realizacja obiektywnych praw ekonomicznych tego ustroju wymaga, aby praca wszystkich członków społeczeństwa, bez względu na rodzaj wykonywanej pracy, była skierowana wyłącznie ku celom społecznie pożytecznym (ku maksymalnemu zaspokojeniu potrzeb całego społeczeństwa). Toteż nie ma u nas „czeladzi obsługującej klasy pasożytniczej“, nie ma rodzajów pracy społecznie zbędnej (z zastrzeżeniem, o którym mowa poniżej), a tym mniej — szkodliwej. W naszych więc warunkach rozróżnienie między pracą produkcyjną i nieprodukcyjną, oparte na obiektywnym stosunku danego rodzaju pracy do przyrody zewnętrznej, nie oznacza żadnej dyskryminacji, żadnego upośledzenia pracy określanej mianem nieprodukcyjnej. Wydaje się jednak, że mimo to pojęcia te zawierają pewien ładunek emocjonalny, że przypisuje im się pewne znaczenie wartościujące. Skutkiem tego zaliczenie danego rodzaju pracy, danej gałęzi gospodarki narodowej do sfery produkcji materialnej jest uważane za awans społeczny, który, zbliżając jakoby daną grupę pracowników do klasy robotniczej, podnosi ją w hierarchii społecznej. Wydaje się, że okoliczność ta jest jednym z momentów wspomnianej tendencji do nieuzasadnionego rozszerzania pojęcia pracy produkcyjnej i produkcji materialnej. Moment to oczywiście z naukowego punktu widzenia nieistotny.

Istnieją jednak poważniejsze momenty działające w tym kierunku. Polegają one na przyznawaniu atrybutu produkcyjności różnym rodzajom pracy nie oddziałującej bezpośrednio na przyrodę (czyli usługom niematerialnym) na tej zasadzie, że w społeczeństwie naszym *warunkują* one proces pracy bezpośrednio produkcyjnej, ale wykonywanej przez innych pracowników. Rozumowanie takie oznacza jednak całkowitą zmianę kryteriów pracy produkcyjnej przyjętych uprzednio jako decydujące i jedyne i podstawienie w ich miejsce zupełnie innego kryterium, *kryterium* *niezbędności* danego rodzaju pracy w socjalistycznych warunkach produkcji. O produkcyjności lub nieprodukcyjności danego rodzaju pracy decydować ma więc nie stosunek pracy do przyrody zewnętrznej, lecz jej charakter społeczny. Oczywiście oznacza to przeniesienie całego zagadnienia na zupełnie inną płaszczyznę.

Tak np. produkcyjność pracy księgowych wyprowadza prof. Minc z niezbędności tej pracy dla celów ewidencji i kontroli. „Bez rachunkowości niemożliwe byłoby regulowanie czasu pracy i podziału pracy społecznej pomiędzy gałęzie produkcji. Pracownicy rachunkowości wchodzi w skład zespołu pracowników danych działów gospodarki, pracownicy rachunkowości w przemyśle do zespołu pracowników przemysłu, pracownicy rachunkowości w handlu do zespołu pracowników handlu itp. Praca księgowania... powinna być uznana za produkcyjną, *gdyż stwarza niezbędną ewidencję i jest środkiem kontroli...*“ (Podkr. S. B.).

Na tej samej zasadzie, tj. na podstawie oceny jej charakteru społecznego, uznaje prof. Minc za produkcyjną całą pracę w handlu socjalistycznym, a zatem także te usługi pracowników aparatu handlowego, które niewątpliwie nie są już przedłużeniem procesów technologicznych. „Czy praca kasjerów, księgowych itp. w handlu socjalistycznym, polegająca na przemianie formy wartości towaru w pieniądź, może być uważana za nieprodukcyjną?” — pyta prof. Minc — i odpowiada: „wydaje się, że nie, gdyż wyniki pracy handlu są rezultatem nie pracy poszczególnych pracowników, ale całego zespołu pracowników, w skład którego wchodzi również kasjerzy, księgowi itp., a czy praca danego zespołu pracowników ma w całości charakter produkcyjny, czy nie, decyduje jej zasadnicza treść ekonomiczna“. Zaś praca zespołu pracowników handlu socjalistycznego ma — zdaniem prof. Minca — charakter produkcyjny, w odróżnieniu od pracy pracowników handlu kapitalistycznego, których praca charakteru produkcyjnego nie posiada. Handel socjalistyczny — pisze prof. Minc — jest podporządkowany celowi produkcji socjalistycznej, to jest zaspokajaniu potrzeb materialnych i kulturalnych społeczeństwa, w przeciwieństwie do handlu kapitalistycznego, którego celem jest realizowanie wartości dodatkowej.

Niewątpliwie, wskutek zmiany swego charakteru społecznego cały handel socjalistyczny, podobnie jak wiele innych rodzajów pracy w kapitalizmie pasożytniczych i zbędnych, stał się w naszych warunkach pożyteczny i niezbędny. Jednakże nieprodukcyjne czynności w handlu nie nabrały, bo nie mogły nabrać przez to cech pracy produkcyjnej, gdyż jak dawniej, tak i obecnie nie oddziałują bezpośrednio na przyrodę zewnętrzną. A z punktu widzenia *prostego procesu pracy* tylko praca oddziałująca bezpośrednio na przyrodę może być uznana za produkcyjną.

Dochodzimy do sedna zagadnienia. Polega ono na pomieszaniu pojęć, na identyfikowaniu różnych kryteriów, miarodajnych dla dwóch różnych punktów widzenia, z których jeden ma charakter abstrakcyjny, ponadhistoryczny, a drugi dotyczy konkretnego, historycznie danego sposobu produkcji.

Proces pracy produkcyjnej, w jego prostych i abstrakcyjnych momentach polegający na przystosowywaniu przyrody zewnętrznej do potrzeb człowieka jest — jak pisze Marks — „czymś niezależnym od jakiegokolwiek formy życia, natomiast czymś wspólnym wszystkim jego formom społecznym... Podobnie jak po smaku pszenicy nie można poznać, kto ją uprawiał, tak samo nie można poznać z procesu pracy, w jakich warunkach się odbywa...“². Od tego abstrakcyjnego procesu pracy produkcyjnej należy odróżnić pracę produkcyjną z punktu widzenia danego sposobu produkcji. „To określenie pracy produkcyjnej, jakie wynika z punktu widzenia prostego procesu pracy, bynajmniej nie wystarcza dla kapitalistycznego sposobu produkcji“³. Produkcja kapitalistyczna jest bowiem nie tylko produkcją towaru, ale z istoty swojej jest przede

² K. Marks, *Kapitał*, t. 1, Warszawa 1951, str. 195.

³ Tamże, str. 547.

wszystkim produkcją wartości dodatkowej. Produkcyjny z punktu widzenia kapitalisty jest więc nie ten pracownik, którego praca polega na bezpośrednim zawłaszczaniu dóbr przyrody, lecz ten, i tylko ten, który wytwarza dla niego wartość dodatkową. Dlatego — jak pisze Marks — z punktu widzenia kapitalistycznego sposobu produkcji pracownikiem produkcyjnym będzie np. nauczyciel, jeśli praca jego przynosi zysk przedsiębiorcy — właścicielowi szkoły (pierwotnym źródłem tego zysku jest oczywiście czyjaś praca w jednej z gałęzi produkcji materialnej). „Stosunek nie zmienia się wcale przez to, że przedsiębiorca włożył swój kapitał w fabrykę oświaty, a nie w fabrykę kielbas“⁴. Oczywiście punkt widzenia kapitalisty nie zmienia w niczym obiektywnych kryteriów produkcji materialnej i pracy produkcyjnej, podobnie jak poglądy ludzkie na pożyteczność dla organizmu różnych pokarmów nie mają wpływu na ich rzeczywistą wartość odżywczą.

Mamy więc nie jedno, ale dwa, wyraźnie różne pojęcia pracy produkcyjnej, zależne od przyjętego przez nas punktu widzenia: bezwzględne — z punktu widzenia prostego procesu pracy, i względne — z punktu widzenia historycznie określonego sposobu produkcji. Marks rozpatruje pojęcie pracy produkcyjnej z punktu widzenia interesów kapitalisty, nie rozpatruje go natomiast z punktu widzenia interesów społeczeństwa socjalistycznego. Zagadnienie wymagałoby bliższego opracowania. Oczywiście jest jednak, że autorzy, którzy zaliczają pracę w całym handlu, w księgowości itd. do pracy produkcyjnej, wychodzą właśnie z owego względnego punktu widzenia: kwalifikują te rodzaje pracy jako produkcyjne jedynie z uwagi na ich społeczny charakter, na ich społeczną potrzebność. Kwalifikacja ta jest słuszna, nie ma jednak nic wspólnego z abstrakcyjną, ponadhistoryczną kategorią pracy produkcyjnej jako procesu dokonującego się między człowiekiem a przyrodą zewnętrzną, gdyż, jak widzieliśmy, z punktu widzenia prostego procesu pracy jej społeczny charakter jest bez znaczenia i nie może pracy nieprodukcyjnej przemienić w produkcyjną ani odwrotnie. Brak wyraźnego odróżnienia względnie zaznaczenia, o który punkt widzenia chodzi, prowadzi właśnie do owego pomieszania pojęć i zaciemnienia całego zagadnienia.

Przed wszystkim jednak autorzy, którzy przyznają niektórym rodzajom pracy charakter produkcyjny wychodząc z owego względnego punktu widzenia, nie są konsekwentni i zatrzymują się w połowie drogi. Dlaczegoż wszedłszy raz na tę drogę mielibyśmy zatrzymać się przy pracownikach handlu czy rachunkowości? Przecież pojęcie „zespołu pracowników“ danego działu gospodarki, jest pojęciem czysto umownym. Nie należy mieszać kategorii ekonomicznych z formami prawno-organizacyjnymi. Dla celów praktycznych musimy oczywiście operować jednostkami takimi, jak przedsiębiorstwa, centralne zarządy, resorty itd. Natomiast z ekonomicznego punktu widzenia przynależność organizacyjna danego pracownika czy grupy pracowników do takiego czy innego przedsiębiorstwa czy resortu jest obojętna. Istotny jest jedynie rodzaj wykonywanej przez nich pracy. Jeśliby było inaczej, moglibyś-

⁴ K. Marks, *Kapitał*, jw. str. 548. Por. też *Theorien über den Mehrwert* zwłaszcza *Anhang zur produktiven und unproduktiven Arbeit*.

my przez odpowiednie pociągnięcia formalno-organizacyjne, np. przez łączenie lub dzielenie przedsiębiorstw, jednym i tym samym pracownikom raz nadawać, a kiedy indziej pozbawiać ich charakteru pracowników produkcyjnych. W rzeczywistości, niezależnie od aktualnych form organizacyjnych, wszyscy pracujący członkowie społeczeństwa socjalistycznego tworzą jeden „zespół pracowników“. Skoro więc przyznajemy charakter produkcyjny pracy księgowych w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych dlatego, że praca ich jest niezbędna dla celów ewidencji i kontroli, to dla tych samych przyczyn powinniśmy go przyznać pracownikom banków obsługujących te przedsiębiorstwa⁵. Dlaczegoż zresztą tylko pracownikom banków, a nie np. pracownikom organów finansowych, kontroli państwowej, planowania i statystyki, arbitrażu gospodarczego? Przecież praca wszystkich tych pracowników, a także wielu innych, jest niezbędnie potrzebna dla zapewnienia nie tylko ewidencji i kontroli, ale w ogóle funkcjonowania całego procesu produkcji i podziału. Np. praca urzędników administracji publicznej, sędziów, prokuratorów, milicjantów, zabezpieczając praworządność socjalistyczną i ochronę własności socjalistycznej, warunkuje proces produkcji i podziału w sposób równie niezbędny, jak praca różnych służb ekonomicznych i finansowych. A służba zdrowia? Czyż nie jest ona niezbędna dla rozwoju sił wytwórczych, dla wzrostu wydajności pracy, dla zabezpieczenia wykonania wszelkiego rodzaju zadań produkcyjnych? Czyż więc pracownicy służby zdrowia nie wchodzi w skład owego „zespołu pracowników“ wytwarzającego produkt społeczny i dochód narodowy? (niektórzy z nich, np. lekarze zakładowi, wchodzi nawet pod względem formalno-organizacyjnym w skład zespołu pracowników poszczególnych przedsiębiorstw, co zresztą dla omawianego przez nas zagadnienia jest — jak zaznaczono — bez znaczenia). Argumentację taką można oczywiście rozciągnąć także na nauczycieli, naukowców, pracowników kultury i sztuki itd., krótko mówiąc na wszystkich pracujących. Z chwilą gdy raz porzucamy grunt marksowskiego pojęcia pracy produkcyjnej jako procesu dokonującego się wyłącznie i bezpośrednio pomiędzy człowiekiem a przyrodą, z chwilą gdy z tych czy innych względów decydujemy się uznać za pracę produkcyjną również takie czy inne procesy dokonujące się *pomiędzy ludźmi* i tylko pośrednio warunkujące produkcję materialną w dosłownym tego słowa znaczeniu, z tą chwilą wszelkie ograniczanie pojęcia pracy produkcyjnej do niektórych tylko rodzajów pracy traci swój charakter obiektywny, a staje się ograniczeniem umownym, konwencjonalnym. Nie ma bowiem żadnych obiektywnych przesłanek, które określałyby, jak daleko możemy się posunąć w tym rozszerzaniu sfery produkcyjnej, któremu ogniwu w łańcuchu wzajemnie uwarunkowanych procesów reprodukcji społecznej możemy jeszcze przyznać charakter pracy produkcyjnej, a któremu ogniwu charakteru tego należy już odmówić, gdyż charakter społeczny wszelkich

⁵ Na takim zresztą stanowisku stoi J. M. Krasnołobow (*Planowanie i obliczanie dochodu narodowego*, Książka i Wiedza, Warszawa 1950, str. 22), który idzie o krok dalej od prof. Minca.

rodzajów pracy w warunkach socjalizmu nie daje żadnych podstaw do tego rodzaju rozróżnienia. Oczywiście możemy umówić się, że do pracowników produkcyjnych zaliczymy np. księgowych w przemyśle i handlu, a pracowników bankowych zaliczymy już do sfery usług niematerialnych. Równie jednak dobrze możemy włączyć jeszcze np. pracowników oddziałów terenowych banku, jako bezpośrednio współpracujących z przedsiębiorstwami, a wyłączyć pracowników centrali banku itd. Jedynie zaś logiczne i konsekwentne jest przyznanie charakteru produkcyjnego w warunkach socjalizmu wszystkim rodzajom pracy społecznie niezbędnej⁶.

Wynika stąd, że rozróżnienie między pracą produkcyjną i nieprodukcyjną ma obiektywnie określone znaczenie tylko z punktu widzenia prostego procesu pracy, natomiast z punktu widzenia socjalistycznego sposobu produkcji rozróżnienie takie jest bezprzedmiotowe. „Produkt przekształca się w ogóle z bezpośredniego produktu indywidualnego wytwórcy w społeczny, wspólny produkt robotnika łącznego, tzn. połączonego personelu robotniczego, którego poszczególni członkowie stoją bliżej lub dalej od bezpośredniego oddziaływania na przedmiot pracy. Sam kooperacyjny charakter procesu pracy rozszerza więc z konieczności pojęcie *pracy produkcyjnej* i jej przedstawiciela, *robotnika produkcyjnego*. Ażeby pracować produkcyjnie, nie trzeba już samemu przykładć ręki. Wystarczy być organem robotnika łącznego, pełnić którąkolwiek z jego podfunkcji. Przytoczone wyżej określenie pracy produkcyjnej, wyprowadzone z samej istoty produkcji materialnej, pozostaje nadal słuszne w stosunku do robotnika łącznego, rozpatrywanego jako całość. Ale nie stosuje się już do każdego z jego członków, wziętego z osobna“⁷.

Czy jednak istotnie w konkretnych warunkach gospodarki socjalistycznej wszyscy pracujący członkowie społeczeństwa są organami owego robotnika łącznego, czy każda praca jest społecznie niezbędna, a tym samym społecznie produkcyjna? Niewątpliwie, w praktyce mogą zachodzić znaczne nawet odchylenia od tego stanu rzeczy, wskutek wadliwej organizacji procesu reprodukcji. Prof. Minc wypowiadając się za uznaniem całej pracy w handlu za produkcyjną, czyni zastrzeżenie: „o ile zatrudnienie w handlu nie wykazuje przerostów“ (ale to zastrzeżenie — zdaniem jego — dotyczy również zatrudnienia w przemyśle i w innych działach produkcji materialnej). W świetle tego, co powiedziano powy-

⁶ Wypowiedzi o braku podstaw do rozróżnienia pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej w socjalizmie albo przynajmniej kwestionujące przydatność terminu „praca produkcyjna“ w warunkach socjalizmu pojawiają się w marksistowskiej literaturze ekonomicznej już od pewnego czasu. Por. J. A. Kronrod: *Zasadnicze zagadnienia teorii Marksa i Lenina o pracy produkcyjnej w ustroju kapitalistycznym i socjalistycznym* w publikacji zbiorowej pt. *Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu w ZSRR*, Warszawa 1948, F. Behrens, *Alte und neue Probleme der politischen Oekonomie*, Berlin 1948, str. 114. W literaturze polskiej wypowiedzi te są zebrane i naświetlone raczej krytycznie przez B. Minca: *Zagadnienia dochodu narodowego*, Warszawa 1950, str. 160 i nast.

⁷ *Kapitał*, jw., str. 547—548.

żej, zastrzeżenie to jest słuszne tylko z punktu widzenia sposobu produkcji, a nie z punktu widzenia prostego procesu pracy. Z punktu widzenia prostego procesu pracy istnieją bowiem, jak wiadomo, tylko dwa kryteria pracy produkcyjnej: 1) aby stanowiła ona oddziaływanie człowieka na przyrodę, 2) aby w efekcie zaspokajała potrzeby ludzkie. Przerosty zatrudnienia, np. w górnictwie lub w rolnictwie, mogą obniżyć wydajność pracy w tych gałęziach, mogą popsuć nasze bilanse siły roboczej itd., ale nie mogą pozbawić pracy górnika lub rolnika znamion pracy produkcyjnej, jak długo praca ta w efekcie będzie zaspokajać jakieś potrzeby. Natomiast z punktu widzenia socjalistycznego sposobu produkcji przerosty zatrudnienia istotnie mogą uczynić pracę tak poszczególnych pracowników, jak i całych gałęzi społecznie zbędną, bezużyteczną, a tym samym nieprodukcyjną. Pracownicy wykonujący pracę społecznie zbędną, bezużyteczną, przestają tym samym być „organami łącznego robotnika“, przestają pełnić jedną z jego „podfunkcji“, wypadają z zamkniętego łańcucha wzajemnie uwarunkowanych ogniw procesu reprodukcji społecznej. Wyrażając to w kategoriach bardziej ogólnych można powiedzieć, że z punktu widzenia socjalistycznego sposobu produkcji produkcyjna jest każda praca, której wykonywanie odpowiada wymogom prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, natomiast nieprodukcyjna jest praca nie odpowiadająca wymogom tego prawa.

Reasumując powyższe wywody dochodzimy do wniosku:

1) Z punktu widzenia prostego procesu pracy nie ma podstaw do jakiegokolwiek rozszerzania pojęcia produkcji materialnej i pracy produkcyjnej na takie rodzaje pracy, które same przez się nie są bezpośrednim oddziaływaniem na przyrodę zewnętrzną. W szczególności chybione są argumenty mające uzasadniać rozszerzenie pojęcia pracy produkcyjnej charakterem społecznym poszczególnych rodzajów pracy w warunkach socjalizmu, gdyż pojęcie produkcji materialnej i pracy produkcyjnej jest pojęciem ponadhistorycznym i treść jego nie zależy od historycznie danego sposobu produkcji.

2) Z punktu widzenia socjalistycznego sposobu produkcji produkcyjna jest każda praca odpowiadająca wymogom prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju. Każda bowiem praca odpowiadająca wymogom tego prawa jest społecznie niezbędna, gdyż jako jedna z podfunkcji „robotnika łącznego“ warunkuje całość integralnego procesu produkcji.

3) Nieuzasadnione i dowolne jest przyznawanie charakteru produkcyjnego niektórym rodzajom usług niematerialnych, a odmawianie tego charakteru innym rodzajom usług, gdyż ani z punktu widzenia prostego procesu pracy, ani z punktu widzenia socjalistycznego sposobu produkcji, pomiędzy poszczególnymi rodzajami usług niematerialnych nie ma żadnej różnicy natury ekonomicznej.

*

Ustalenie ścisłych i jednoznacznych pojęć produkcji materialnej i pracy produkcyjnej jest nie tylko problemem teoretycznym, ale ma doniosłe znaczenie dla badań nad strukturą produktu społecznego i do-

chodu narodowego, dla praktyki planowania gospodarki narodowej. Rozpatrywanie tych aspektów zagadnienia nie wchodzi w zakres niniejszych uwag. Pragnę jedynie wyrazić pogląd, że wymogi praktyki nie powinny kształtować treści naszych pojęć teoretycznych, lecz przeciwnie, metody planowania i sprawozdawczości powinny możliwie ściśle odpowiadać pojęciom teoretycznym.

Wypowiadając się za uznaniem całej pracy w handlu za produkcyjną, prof. Minc, prócz omówionych wyżej argumentów natury teoretycznej, wysuwa następujący argument natury praktycznej, który — jak sądzę — odwraca ten stosunek pojęć teoretycznych do metod praktyki. Píše on mianowicie: „Uznanie pracy w handlu tylko częściowo za produkcyjną (nie mówiąc już o tym, że byłoby praktycznie nie do przeprowadzenia) miałooby jako skutek takie paradoksy, jak na przykład przyjmowanie, że ten sam pracownik, kiedy wydaje klientowi towar, jest produkcyjny, a przestaje być produkcyjny, kiedy przyjmuje od niego pieniądze i wypisuje mu kwit“. Z podobnych przyczyn uważa prof. Minc za niesłuszne (między innymi przyczynami) zaliczanie transportu osobowego do pracy nieprodukcyjnej, podczas gdy transport towarowy zaliczany jest do pracy produkcyjnej. Prowadziłoby to również „do takich paradoksów, że np. maszynista pociągu, złożonego z wagonów osobowych i towarowych, tylko w części wykonuje pracę produkcyjną, a w części nieprodukcyjną itp.“.

Abstrahując od rozpatrzonych w pierwszej części niniejszego artykułu kryteriów produkcyjności, nie widzę w tym żadnego paradoksu. Sądzę, że istotnie jeden i ten sam pracownik może wykonywać pracę w części produkcyjną, a w części nieprodukcyjną, i że przypadki takie wcale nie należą do rzadkości. Sądzę, że istotnie pracownik handlowy, gdy sortuje, pakuje, dostarcza klientowi towar, wykonuje pracę produkcyjną, gdy zaś wypisuje rachunek, przyjmuje pieniądze, gdy przeprowadza niekończące się „remanenty“, gdy wypełnia liczne formularze i bierze udział w posiedzeniach — wykonuje pracę nieprodukcyjną w każdym razie z punktu widzenia prostego procesu pracy, a zapewne często także i z punktu widzenia socjalistycznego sposobu produkcji. Wówczas mianowicie, gdy czynności te są po prostu niepotrzebne. Na tym właśnie polegają przecież przerosty biurokratyczne w handlu i w ogóle w gospodarce narodowej. Wydaje się, że metody badania i planowania produktu społecznego i dochodu narodowego powinny właśnie sięgać możliwie głęboko do treści ekonomicznej czynności składających się na poszczególne rodzaje pracy w celu ujawniania i likwidowania tych przerostów, a nie ukrywać ich pod takimi czy innymi symbolami klasyfikacyjnymi. Rozumie się, że w rzeczywistości nie możemy indywidualizować poszczególnych przypadków, że ostatecznie zawsze musimy operować jakąś klasyfikacją umowną, która tylko z pewnym przybliżeniem odpowiada istotnemu charakterowi, produkcyjnemu lub nieprodukcyjnemu; klasyfikowanych rodzajów pracy. Jednakże stosowanie umownych schematów klasyfikacyjnych w praktyce nie uprawnia do przenoszenia tych schematów w dziedzinę teorii, nie zwalnia nas od obowiązku precyzji pojęć teoretycznych. Trudność odróżnienia w praktyce pewnych

odcieni, uchwycenia pewnych zjawisk zbyt drobnych czy nielicznych, może uzasadniać odpowiednie uproszczenie formularza statystycznego czy nawet zupełne pominięcie danego zjawiska. Nie jest to jednak argument, który mógłby kształtować nasz pogląd na istotę ekonomiczną tego zjawiska.

JULIAN GORDON

Kilka uwag na temat teorii dochodu narodowego

1. Słusznie podkreśla B. Minc, że w gospodarce socjalistycznej zakres pracy produkcyjnej ulega znacznemu rozszerzeniu. Wynika to z jednej strony ze zmiany charakteru niektórych prac, a nawet całych gałęzi gospodarki (np. handlu) z nieprodukcyjnych w produkcyjne, z drugiej strony ze zwężania do niezbędnych rozmiarów całego szeregu prac nieprodukcyjnych z tendencją do przesuwania wyzwalanych w ten sposób pracowników do sfery pracy produkcyjnej. Oczywiście, że sfera pracy nieprodukcyjnej nosi w społeczeństwie socjalistycznym charakter społeczno-pożyteczny, podczas gdy w społeczeństwie kapitalistycznym nosi ona w szeregu prac charakter pasożytniczy (np. praca plejady ludzi obsługujących burżuazję i utrzymywanych przez nią kosztem wartości dodatkowej uzyskanej dzięki wyzyskowi pracowników produkcyjnych).

Poruszona przez B. Minca sprawa, czy transport osobowy i łączność należy zaliczać do sfery pracy produkcyjnej, wychodzi już poza zakres tego zagadnienia. Sprawa ta jest wspólna dla gospodarki kapitalistycznej i socjalistycznej, albowiem charakter produkcyjny tych gałęzi gospodarki nie ulega zasadniczej zmianie w warunkach socjalizmu (w przeciwieństwie np. do handlu). Sprawa ta była omówiona i rozstrzygnięta w sposób jednoznaczny i zdecydowany przez K. Marksa w II tomie *Kapitału* i *Teoriach wartości dodatkowej*. Marks skrytykował „szkocki naturalizm“ w podejściu do pracy produkcyjnej (tj. traktowanie, że pracą produkcyjną jest tylko ta, której owocem są produkty — rzeczy) i wyraźnie zaliczył pracę transportu osobowego i łączności do sfery pracy produkcyjnej (przynależność transportu towarowego do tej sfery nie podlega w ogóle dyskusji).

Trzeba jednak stwierdzić, że sprawa ta stanowi od dawna zagadnienie sporne wśród ekonomistów radzieckich i w praktyce planowania w ZSRR przeważnie nie zaliczano transportu osobowego i łączności (w dziedzinie obsługiwanego ludności) do sfery pracy produkcyjnej, a tym samym ich pracowników do wytwórców dochodu narodowego. Zaznaczyć trzeba, że Centralny Urząd Statystyczny ZSRR ustalając ostatnio spis gałęzi produkcji materialnej, w których wytwarza się produkt globalny (i tym samym dochód narodowy), wyraźnie oparł się na tej linii podziału, że owocem pracy produkcyjnej powinny być rzeczy, przed-

mioty i nie zaliczył transportu osobowego i łączności do sfery produkcji materialnej, lecz do sfery administracji usług⁸.

Czym się kierowano podejmując tę decyzję? Niestety, w samym tekście decyzji CUS-u tej motywacji nie ma. Jedyną znaną mi próbą uzasadnienia tego stanowiska był artykuł Palcewa, w którym autor traktuje środki produkcji w transporcie osobowym jako swoiste środki konsumpcji osobistej (coś w rodzaju domów mieszkalnych)⁹.

Rozumowanie to wydaje się nie przekonywające. Jeżeli rozpatrzmy proces produkcyjny „przemysłu transportowego” (jak go nazwał Marks) — to nie widać przecież pod tym względem żadnej różnicy między produkcją przewozu towarów i produkcją przewozu ludzi. Tak np. koleje są jednolitym organizmem gospodarczym. Przewozu towarów i ludzi dokonywa się przy pomocy analogicznych środków produkcji i tych samych pracowników. Również efekt końcowy jest ten sam — przemieszczenie w przestrzeni towarów bądź ludzi. I w jednym, i w drugim wypadku zachodzi oddziaływanie przez ludzi na siły przyrody przy pomocy środków pracy i efektem końcowym jest zaspokojenie określonej potrzeby społecznej, jest więc wykonywana praca produkcyjna w pojęciu marksowskim.

Być może, że biorąc te a nie inne założenia za podstawę ustalania przynależności do sfery produkcji materialnej, CUS kierował się po prostu względami użyteczności praktycznej przy obliczaniu produktu globalnego.

Wiemy, że owoce pracy nie ucieleśnionej w przedmiotach są trudne do wymierzenia, obliczenia i zestawienia. Dodać należy, że ta trudność w jeszcze większym stopniu występuje w stosunku do radiofonii i telewizji, które B. Minc proponuje zaliczyć do sfery pracy produkcyjnej. Byłoby jednak pożądane, by te względy zostały dokładnie wyjaśnione; zagadnienia te interesują nie tylko wąskie grono ekonomistów.

Zgadzaając się w zasadzie z określeniem pracy produkcyjnej podanym przez B. Minca chciałbym zaznaczyć, że autor — w sprzeczności zresztą z tym określeniem — zbyt rozszerza zakres pracy produkcyjnej. Tak np. twierdzi, że pracę pracowników przedsiębiorstw handlu zagranicznego trzeba uznać za pracę produkcyjną. To, co słuszne jest w stosunku do handlu wewnętrznego, niesłuszne jest w stosunku do handlu zagra-

⁸ „Ogólną zasadą, którą należy wziąć za podstawę przy rozwiązywaniu tego zagadnienia (tj. rozgraniczenia sfery produkcji materialnej i innych rodzajów działalności społecznej — uwaga J. G.), jest to, że wszystkie rodzaje działalności uprzedmiotowiające się w produkcji materialnej reprodukcji w skali masowej należy zaliczać do sfery produkcji materialnej” (*Zalecenia Kolegium CUS ZSRR w sprawie rozgraniczenia sfery administracji i usług*, „Wiernik Statistiki”, nr 6, 1954, str. 93—94).

⁹ „Środki transportu osobowego (pociągi pasażerskie, statki, taksówki, tramwaje, autobusy itp.) stanowią swoisty rodzaj środków konsumpcji osobistej. Różnią się one od zwykłych środków konsumpcji pod względem ekonomicznym w istocie rzeczy tylko tym, że są spożywane kolektywnie (wspólnie) w ciągu dłuższego czasu. Bieżące wydatki eksploatacji transportu osobowego (opłata robotników, paliwo itp.) stanowią skoncentrowane wydatki konsumpcji, opłacane w ostatecznym rachunku z dochodu narodowego wytwarzanego w sferze produkcji materialnej” (Palcew, *Zagadnienia teorii dochodu narodowego społeczeństwa kapitalistycznego*, „Woprosy Ekonomiki”, nr 11, 1953, str. 64-65).

nicznego. W handlu socjalistycznym wewnętrznym procesy produkcyjne (przewóz towarów, składanie, rozważanie, pakowanie itp.) przeważają nad jego funkcją służenia przemianie wartości towarów w pieniądź, toteż zaliczamy go do sfery pracy produkcyjnej. Ale w stosunku do towarów występujących w handlu zagranicznym te czynności produkcyjne są wykonywane przez przemysł i transport; do zadań przedsiębiorstw handlu zagranicznego należą tylko operacje związane z przemianą wartości towarów, nie będące pracą produkcyjną. Motywacja autora, że przecież celem handlu zagranicznego jest zapewnienie krajowi niezbędnych środków produkcji i spożycia, nie jest przekonująca. Gdybyśmy z kryterium charakteru pracy uczynili cel, któremu ona służy (co sprzeczne jest zresztą z określeniem pracy produkcyjnej podanym przez autora, w którym jest mowa o oddziaływaniu człowieka na przyrodę), — to zupełnie zatarlibyśmy różnice między pracą produkcyjną i nieprodukcyjną, które będą istniały przecież i w społeczeństwie komunistycznym.

Wreszcie jeszcze jedna uwaga. Zaliczając radiofonie i telewizję do sfery produkcji materialnej, B. Minc dzieli pracowników tych gałęzi łączności na wykonujących pracę produkcyjną i nieprodukcyjną, przy czym pracę autorów i artystów zatrudnionych w tych gałęziach uznaje za nieprodukcyjną. Otóż zaliczanie artystów do pracowników nieprodukcyjnych w tym wypadku wydaje mi się niesłuszne. Autorzy — tak, ich praca nosi charakter produkcji duchowej, a więc pracy nieprodukcyjnej. Ale artyści stanowią tu wraz z robotnikami i personelem inżynierjno-technicznym część składową „robotnika złożonego“. Ewentualne powoływanie się na to, że Marks zaliczał pracę artystów do pracy nieprodukcyjnej, nie byłoby tu uzasadnione, ponieważ Marks zastanawiał się nad określeniem charakteru pracy artysty pracującego w teatrze, a więc w sferze produkcji duchowej. Nie ma prac, które same w sobie, niezależnie od warunków, nosiłyby charakter produkcyjny lub nieprodukcyjny. Toteż wydaje mi się, że praca artysty w radiofonii jest produkcyjna, jeżeli zaliczamy radiofonie do produkcji materialnej, tak samo jak praca stolarza robiącego w teatrze dekoracje jest nieprodukcyjna, skoro teatry zaliczamy do produkcji duchowej.

2. We wspomnianym artykule B. Minc ponownie rozwija myśl, wysnutą już poprzednio („Ekonomista“, I-II/1954), że dochód narodowy rośnie szybciej niż produkt globalny, co powodowane jest przez wynikające z postępu technicznego zmniejszanie się wielkości zużywanych środków produkcji do wytwarzania jednostki produktu. Uważam ten pogląd za niesłuszny, a uzasadnienie za jednostronne. Autor widzi tylko jedną stronę postępu technicznego w warunkach socjalizmu — i to bynajmniej nie górującą — mianowicie zmniejszanie się nakładów środków produkcji (i to zarówno środków pracy, jak i przedmiotów pracy) na tworzenie tej samej ilości produktów, a nie widzi innych stron, silniej działających, które kształtują inny ostateczny obraz rzeczy. Chodzi przede wszystkim o to, że postęp techniczny nie oznacza jedynie zmniejszania się wartości środków trwałych, jak to podaje autor. Niewątpliwie, gdy maszyna idzie do seryjnej produkcji, to staje się coraz tańsza (w sensie nakładów pracy społecznie niezbędnej na jej wytworzenie). Ale

postęp techniczny nie polega jedynie na tym. Polega on przede wszystkim na stosowaniu coraz to nowych maszyn, a nowe, bardziej skomplikowane, ale też doskonalsze maszyny, są z reguły droższe. I miarą efektywności ekonomicznej zastosowania nowej maszyny nie jest zmniejszenie wielkości amortyzacji w jednostce produktu, lecz zmniejszenie się ogólnej ilości czasu niezbędnego dla wyprodukowania danej jednostki produktu, przede wszystkim kosztem zmniejszenia się ilości pracy żywej. Marks i Engels wyraźnie wskazywali na to, że kalkuluje się stosowanie nowych maszyn nawet przy wzroście wielkości amortyzacji w jednostce produktu, ale pod warunkiem, że wzrost ten będzie mniejszy niż spadek ilości pracy żywej, tak że ogólna ilość czasu niezbędnego dla wyprodukowania danej jednostki produktu zmaleje (np. *Kapitał* T. 3, wyd. ros. str. 271-273). Toteż w praktyce rzecz ma się tak, że zastosowanie nowych maszyn najczęściej zwiększa bezpośrednio absolutną wielkość amortyzacji w jednostce produktu, a dopiero gdy dana maszyna upowszechnia się, jej produkcja staje się seryjna, wielkość tej amortyzacji zaczyna maleć. Ale i w tym wypadku, gdy wielkość amortyzacji spadnie poniżej stanu wyjściowego, to i tak wskutek tego, że wielkość pracy żywej zmalała w większym stopniu, udział pracy uprzedmiotowionej w jednostce produktu (w tym również pracy zawartej w surowcach) rośnie kosztem udziału pracy żywej. W tym się przecież wyraża rosnąca wydajność pracy społecznej.

Trzeba zaznaczyć, że w tej dziedzinie gospodarka socjalistyczna stwarza szersze możliwości rozwojowi techniki niż gospodarka kapitalistyczna. O ile dla kapitalistów zastosowanie nowej maszyny (i w ogóle maszyny zamiast pracy ręcznej) opłaca się tylko wtedy, gdy wielkość amortyzacji w jednostce produktu wzrośnie w mniejszym stopniu aniżeli spadnie wielkość pracy żywej opłaconej, to w gospodarce socjalistycznej te ograniczenia nie istnieją. O ekonomicznej efektywności zastosowania nowej maszyny świadczy jedynie ogólny spadek nakładów pracy (uprzedmiotowionej i żywej) na jednostkę produktu, a w poszczególnych wypadkach (np. jeżeli chodzi o rugowanie pracy ciężkiej, niebezpiecznej dla zdrowia itp.) nawet i te względy nie są decydujące.

Jeżeli chodzi o surowce, to sprawa też nie wygląda tak jednostronnie, jak ją przedstawił autor. Niewątpliwie, że postęp techniczny znajduje swój wyraz między innymi i w tym, że na jednostkę produktu zużywa się na ogół coraz mniejszą ilość surowców i że na wyprodukowanie tych samych surowców trzeba coraz mniej pracy. Ale autor zapomina tu o tym, że po pierwsze, wydajność pracy w przemyśle przetwórczym z reguły szybciej rośnie niż w przemyśle wydobywczym, bo z samego jego charakteru wynika, że procesy wytwórcze dają się tu łatwiej zmechanizować i zautomatyzować (porównajmy np. górnictwo lub rolnictwo z przemysłem maszynowym), toteż nakłady pracy niezbędne dla wyprodukowania surowca maleją wolniej niż nakłady pracy niezbędne dla wytworzenia produktu z danego surowca; po drugie, że możliwości oszczędności surowców w postaci naturalnej są wprawdzie duże, ale stosunkowo ograniczone, zaś możliwości oszczędności żywej pracy w produkcji są nieograniczone (np. przy automatyzacji procesów wytwórczych); po trze-

cie — niesłusznie jest rozpatrywać reprodukcję rozszerzoną jedynie jako wzrost ilości tych samych wartości użytkowych i nie widzieć, że wzrost potrzeb społecznych i postęp techniczny powodują, iż świat rzeczy produkowanych przez nas zmienia się, stają się one bardziej różnorodne i w wyniku tych zmian powstają rzeczy bardziej doskonałe, ale też na ogół bardziej złożone, wymagające częstokroć większych nakładów pracy na wytworzenie jednostki produktu. Tak np. porównajmy rower z motocyklem i samochodem albo samochód sprzed kilkunastu lub kilku lat z obecnie produkowanymi, samolot z owych czasów z obecnie produkowanymi itd. Jeżeli zaś przyjrzymy się dokładnie strukturze nakładów pracy wydatkowanej na wytworzenie tych produktów „nowych” w zestawieniu ze „starymi”, to zobaczymy, że udział pracy uprzedmiotowionej w jednostce produktu „nowego” z reguły wzrasta i to głównie dzięki używaniu większej ilości tego samego surowca lub większej ilości różnorodnych surowców.

Konkludując trzeba powiedzieć, że podstawowa, górująca tendencja postępu technicznego, prowadząca do tego, że udział pracy uprzedmiotowionej w jednostce produktu rośnie, zaś udział pracy żywej maleje, znajduje swój wyraz w tym, że produkt globalny rośnie szybciej niż dochód narodowy. Czynniki wskazane przez autora niewątpliwie działają i to w kierunku odwrotnym, osłabiając oddziaływanie tendencji górującej, mogą w poszczególnych gałęziach przemysłu na określonym odcinku czasu nawet przeważać, ale w ostatecznym rachunku tendencja górująca postępu technicznego zwycięża, co stanowi najbardziej istotny przejaw rosnącej wydajności pracy społecznej.

3. Słusznie wskazuje B. Minc, że tworzenie dochodu narodowego w warunkach socjalizmu winno być rozpatrywane przede wszystkim jako tworzenie wartości użytkowych, zaś forma wartościowa ma tu charakter pomocniczy. Ale wyjaśniając znaczenie i zakres oddziaływania tej formy wartościowej autor opuszcza nader istotną stronę zagadnienia, a mianowicie rolę wskaźników wartościowych jako miary nakładów pracy społecznie niezbędnej (i indywidualnie zużytej) dla wytworzenia jednostki produktu oraz dla podziału pracy pomiędzy różne gałęzie produkcji. Pisze o tym K. Marks w zacytowanym przez autora (dla wyjaśnienia innego zagadnienia) ustępie z III tomu *Kapitału*. „...po zniesieniu kapitalistycznego sposobu produkcji, ale przy utrzymaniu produkcji społecznej, określenie wartości znajdować się będzie zawsze na pierwszym planie, ponieważ trzeba będzie bardziej niż kiedykolwiek regulować zarówno czas pracy, jak i podział pracy społecznej pomiędzy różne gałęzie produkcji oraz prowadzić odpowiednią rachunkowość”.

A o doniosłości tej strony zagadnienia wartości w warunkach gospodarki socjalistycznej często się zapomina, czemu sprzyja fakt ustalania przez państwo cen na artykuły produkowane przez przemysł socjalistyczny. System cen wtedy najlepiej wskazuje właściwy stosunek między kosztami własnymi a kosztami społecznymi produkcji w poszczególnych gałęziach produkcji, rzeczywiście wygospodarowany przez nie czysty dochód i tym samym prawdziwą rentowność, gdy ceny możliwie zbliżają się do społecznych kosztów produkcji. Nie może to oczywiście i nie

powinno nawet tyczyć się każdego produktu. Względy polityki gospodarczej powodują konieczność odchyłania cen poszczególnych produktów od społecznych kosztów w produkcji w tę czy inną stronę (tak np. ustalanie cen na produkty rolne skupywane w ramach dostaw obowiązkowych, na ceny maszyn rolnych i nawozów sprzedawanych chłopom czy też na poszczególne surowce i artykuły deficytowe).

Zaznaczyć trzeba, że dowolne ustalanie cen na poziomie zapewniającym finansową rentowność tej czy innej gałęzi przemysłu bez uwzględnienia tej faktycznej ekonomicznej rentowności grozi demobilizacją aparatu gospodarczego wobec zjawiska zacofania technicznego, złej organizacji pracy itp., będących przeważnie przyczyną wysokich kosztów produkcji (zamaskowanych w tym wypadku przez odpowiednio „dopasowane“ wysokie ceny). To niebezpieczeństwo groźne jest szczególnie przy uruchamianiu nowych gałęzi produkcji, na których wytwory daje się niekiedy początkowo ceny „rozruchowe“, które mają tendencję „przysychania“, stając się hamulcem dalszego postępu w danej gałęzi przemysłu.

Powstaje w związku z tym pytanie, w jaki sposób można znaleźć obiektywną podstawę dla ustalania cen na gruncie społecznych kosztów produkcji. Przecież nie umiemy jeszcze obliczać nie tylko czasu pracy społecznie niezbędnego dla wytworzenia jednostki produktu, ale nawet czasu pracy zużytego w rzeczywistości na wytworzenie tej czy innej konkretnej jednostki produktu. Chodzi tu nie tylko o sposób obliczania pracochłonności produktu, zaczynając od pracochłonności surowca, maszyn (i oczywiście rzeczywistej wielkości amortyzacji), przyłączonej w ostatnim stadium obróbki pracy żywej itp. Chodzi tu również o rzecz znacznie trudniejszą — o sposób sprawdzania pracy złożonej różnego rodzaju do wspólnego mianownika, do pracy prostej.

Wydaje mi się, że w tej dziedzinie pomocne może być opieranie się na wnikliwej analizie relacji cen w krajach socjalizmu, na rynku demokratycznym, a w pewnym zakresie również na relacji cen na rynku kapitalistycznym. Wzrastający międzynarodowy podział pracy powoduje, że pojęcie społecznie niezbędnych nakładów pracy nie może być ściśle ograniczone do ram jednego kraju, lecz powinny być przy ich obliczaniu w pewnym stopniu uwzględniane nakłady pracy zużywane na wyprodukowanie analogicznego produktu i w innych krajach.

Jaki sens praktyczny mają te rozważania teoretyczne? Ten, że porównując nasze nakłady pracy na wytworzenie jednostki produktu z nakładami pracy na wytworzenie jednostki analogicznego produktu w innych krajach, zwracamy uwagę szczególną na gałęzie produkcji, w których te sprawy przedstawiają się u nas gorzej. Powinno to stanowić bodziec podnoszenia wydajności pracy, usprawnienia organizacji pracy, podniesienia jakości produktów itp. (w stosunku do krajów kapitalistycznych w myśl hasła: dogonić i przegonić je w tej dziedzinie). Jeżeli chodzi o kraje socjalizmu, to taka analiza stać się może z jednej strony dźwignią dla usprawnienia pracy w tych gałęziach produkcji w naszym kraju, gdzie stoimy gorzej, z drugiej strony, może i powinna się stać podstawą wzajemnych porozumień opartych o przemysłany po-

dział pracy — w pewnym oczywiście zakresie, by produkować pewne określone asortymenty produktów wyłącznie tam, gdzie społeczne koszty ich produkcji są z różnych względów (np. posiadanie odpowiednich surowców) najniższe i wymieniać ich nadwyżki w ramach wzajemnej wymiany handlowej, by w ten sposób oszczędzać nakłady pracy społecznej i przyczyniać do podniesienia dobrobytu.

Oczywiście, nie są to rzeczy ani łatwe, ani proste. W krajach kapitalistycznych ceny towarów odbiegają znacznie od ich wartości — i to w różnym stopniu i w różnych kierunkach — toteż relacja cen bynajmniej nie jest odpowiednikiem nakładów pracy społecznej. W krajach socjalizmu znów nawarstwienia przeszłości, wymagania polityki gospodarczej itp. wpływają na odchylanie się cen szeregu produktów od ich prawdopodobnych społecznych kosztów produkcji. Ale gra jest warta świeczki. Wydaje się, że warto, by nasi ekonomiści popracowali nad taką analizą porównawczą relacji cen, oczyszczając je od tych czy innych nawarstwień, badając przyczyny tych czy innych odchyleń. Stać się ona może cenną pomocą nie tylko w szukaniu rozwiązań tych czy innych trudności teoretycznych, lecz bezpośrednio oddziaływać owocnie na realizację zadań naszej polityki gospodarczej.

ANTONI KUMANOWSKI

Uwagi w sprawie zagadnień poruszonych w artykule B. Minca o teorii dochodu narodowego

Autor proponuje zaliczanie produkcji radiofonii i telewizji do dochodu narodowego, a więc zaliczanie pracy z tą działalnością związanej do pracy produkcyjnej. Jako uzasadnienie podaje: „Praca ich bowiem polega na takim opanowaniu i przekształceniu sił przyrody zewnętrznej, która zapewnia przesyłanie na odległość dźwięków i obrazów...“.

Autor uważa za słuszne uznać za pracę produkcyjną pracę robotników i personelu inżynieryjno-technicznego, natomiast pracę artystów — za pracę nieprodukcyjną. Takie rozgraniczenie nasuwa mi pewne wątpliwości, mianowicie nie widzę powodu, dla którego pracę artysty muzyka, który za pomocą instrumentu wytwarza fale dźwiękowe, należałoby uznać za pracę nieprodukcyjną, a przetwarzanie tych fal na fale elektromagnetyczne za produkcyjną.

Autor uznaje za słuszne zaliczanie do pracy tworzącej dochód narodowy pracy wykonywanej w zakresie żywienia zbiorowego oraz usług komunalnych, jak pralni, farbiarni i zakładów czyszczenia miasta. Prace te są tego samego rodzaju jak prace wykonywane przez gospodynie domowe. Sądzę, że czyszczenie mieszkań ma ten sam charakter, co czyszczenie ulic.

Fakt, że prace wykonywane przez gospodynie domowe mają na celu zaspokajanie jedynie potrzeb własnych i najbliższego otoczenia, nie może być przyczyną niezaliczania ich do pracy tworzącej dochód narodowy,

gdyż przy takim kryterium należałoby nie zaliczać do dochodu narodowego również pracy zużytej na produkcję nietowarową w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Praca w indywidualnych gospodarstwach rolnych również nie jest „w odpowiedni sposób zorganizowana społecznie“.

Gdyby pewnego dnia gospodynie domowe zaprzestały wykonywania swej pracy i cała ludność zaczęła korzystać z usług odpowiednich przedsiębiorstw uspołecznionych, to przez sam ten fakt nie nastąpi zaspokojenie w większym stopniu potrzeb ludności (pomijam wpływ mniejszego nakładu pracy wynikającego z większej wydajności pracy), a dochód narodowy wzrósłby bardzo poważnie.

Z tych względów wydaje mi się, że ustalenie kryterium zaliczania do pracy tworzącej dochód narodowy w zależności od tego, kto daną pracę wykonuje, nie jest słuszne i jest niezgodne z podanymi przez autora kryteriami produkcji materialnej i pracy produkcyjnej („1. aby stanowiła ona oddziaływanie człowieka na przyrodę. 2. aby w efekcie zaspokajała potrzeby ludzkie“).

Zaliczanie do pracy produkcyjnej pracy w budownictwie nie budzi wątpliwości. Pierwszą fazą budownictwa jest opracowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej i wydaje się słuszne, aby produkcję biur projektowych zaliczać do pracy tworzącej dochód narodowy.

Oprócz pracy biur projektowych do prac wstępnych, przed działalnością inwestycyjną, wciągane są do współpracy również instytuty naukowe dla opracowania konkretnych rozwiązań procesów technologicznych. Wydaje się, że ta praca instytutów powinna być również zaliczana do pracy produkcyjnej.

Praca autorów scenariuszy filmowych i audycji radiowych ma w zasadzie ten sam charakter, co praca projektantów. Scenariusz jest właściwie „projektem“ danego filmu lub audycji i nie przedstawia realnej wartości w oderwaniu od konkretnej działalności w tej dziedzinie. Z tych względów należałoby przedyskutować, czy pracy autorów scenariuszy nie uznać za pracę produkcyjną.

W rozdziale V autor powiada: „Obliczanie rzeczywistego udziału poszczególnych działów i gałęzi gospodarki narodowej w tworzeniu dochodu narodowego będzie możliwe tylko po przejściu do ewidencji produkcji i kosztów nie przy pomocy form wartości i cen, a bezpośrednio w jednostkach czasu pracy. Oczywiście w pierwszej fazie społeczeństwa komunistycznego nie jest to możliwe“.

Wydaje się, że jest słuszne powstawanie, a nawet celowe tworzenie pewnych instytucji odpowiadających drugiej fazie społeczeństwa komunistycznego już w pierwszej fazie, w społeczeństwie socjalistycznym, tym bardziej, że przejście to jest z góry zamierzone i, w przeciwieństwie do wszystkich poprzednich zmian ustrojowych, nie jest związane ze zmianą klasy panującej oraz leży w interesie całego społeczeństwa.

Przejście do ewidencji produkcji i kosztów bezpośrednio w jednostkach czasu pracy nie będzie bynajmniej proste i będzie wymagało szeregu przeliczeń metodą kolejnych przybliżeń, co niewątpliwie potrwa szereg lat.

Jakkolwiek zrealizowanie drugiej fazy społeczeństwa komunistycznego jest jeszcze od nas odległe w czasie, wydaje mi się, że rozpoczęcie prac nad ewidencją produkcji i kosztów bezpośrednio w jednostkach czasu pracy byłoby celowe już teraz.

Tego rodzaju ewidencja, po osiągnięciu dostatecznego stopnia przybliżenia, byłaby bardzo pomocna przy ocenie efektywności inwestycji, co obecnie z wielu względów natrafia na poważne trudności.

BRONISŁAW MINC

W związku z niektórymi wypowiedziami w dyskusji o dochodzie narodowym

Nie omawiając tych wypowiedzi, z którymi się zgadzam, chciałem ustosunkować się do *niektórych* wypowiedzi, które uważam za niesłuszne.

Prof. Bolland uważa, że rozróżnienie między pracą produkcyjną i pracą nieprodukcyjną jest z punktu widzenia socjalistycznego sposobu produkcji bezprzedmiotowe, a więc, że pracę produkcyjną wykonują również urzędnicy administracyjni, nauczyciele, lekarze, artyści itp. o ile ich praca „odpowiada wymogom prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju“. Konsekwencją stanowiska prof. Bollanda byłoby zaliczanie w ustroju socjalistycznym do produktu globalnego, a w konsekwencji i do dochodu narodowego, usług administracji, oświaty, ochrony zdrowia itp. Inaczej mówiąc dochód narodowy obejmowałby nie tylko dochody pierwotne, ale i dochody pochodne.

Stanowisko prof. Bollanda zaciera więc całkowicie różnicę między sferą produkcji materialnej i sferą produkcji niematerialnej, między pracą produkcyjną i pracą nieprodukcyjną, między dochodami pierwotnymi i dochodami pochodnymi. Pogląd, iż różnica ta nie odnosi się do socjalistycznego sposobu produkcji jest całkowicie mylny. W warunkach społeczeństwa socjalistycznego, jak i w warunkach każdego innego społeczeństwa, tylko praca, wydatkowana w dziedzinie produkcji materialnej jest pracą produkcyjną, która tworzy produkt globalny, a więc i dochód narodowy, a pracownicy zatrudnieni w sferze nieprodukcyjnej czerpią swoje środki utrzymania z funduszu, stwarzanego przez pracowników produkcyjnych. Gdyby stanąć na stanowisku reprezentowanym przez prof. Bollanda, to udział zatrudnionych w gospodarce narodowej i udział zatrudnionych w administracji i w tzw. usługach niematerialnych w całości zatrudnionych nie miałby znaczenia dla wielkości produktu globalnego, a więc i dochodu narodowego, gdyż dochód narodowy nie stanowiłby sumy dochodów pierwotnych, ale sumę dochodów pierwotnych i pochodnych. W rzeczywistości jest inaczej. Im większy jest udział pracowników zatrudnionych w dziedzinie produkcji materialnej w całości zatrudnionych, tym większy jest produkt globalny i dochód narodowy społeczeństwa socjalistycznego. Kategoria ekonomiczna dochodu narodowego społeczeństwa socjalistycznego, jako sumy wartości użytkowych i wartości stwarzanych przez pracę produkcyjną opiera się na kategorii prostego procesu pracy, mającej znaczenie dla

wszystkich formacji społeczno-ekonomicznych i wyrasta z obiektywnych warunków gospodarki socjalistycznej. Wykorzystanie tej kategorii w praktyce gospodarki planowej odpowiada życiowym potrzebom i interesom społeczeństwa.

Prof. Bolland uzasadnia swój pogląd o bezprzedmiotowości rozróżnienia między pracą produkcyjną i nieprodukcyjną w społeczeństwie socjalistycznym cytata z Marksa. Moim zdaniem cytata ta nie tylko nie uzasadnia poglądu prof. Bollanda, ale wprost przeciwnie — wyraźnie przemawia przeciw niemu. Zaznaczmy najpierw iż Marks, wbrew temu, co sugeruje prof. Bolland, bynajmniej nie mówi o socjalistycznym sposobie produkcji. Mówi o kapitalistycznym sposobie produkcji. Zaczepnięta przez prof. Bollanda cytata mieści się bowiem w rozdziale XIV I-go tomu *Kapitału*, zatytułowanym: „Bezwzględna i względna wartość dodatkowa“ i zarówno przed ustępem zacytowanym przez prof. Bollanda, jak i po nim, bezpośrednio widnieją zdania, świadczące o tym, że Marks rozpatruje kapitalistyczny sposób produkcji. Wróćmy jednak do cytaty. Mówi ona, iż kooperacyjny charakter procesu pracy rozszerza z konieczności pojęcie pracy produkcyjnej i jej przedstawiciela — robotnika produkcyjnego, gdyż, ażeby pracować produkcyjnie, nie trzeba samemu przykładać ręki do przedmiotu pracy, wystarczy być organem robotnika łącznego. Oczywiście, że kooperacyjny charakter pracy występuje nie tylko w socjalizmie, ale również i w kapitalizmie, a dodajmy także, że i w formacjach przedkapitalistycznych. A więc pojęcie pracy produkcyjnej nie jest raz na zawsze skostniałe i sztywne, ale zmienia się, rozszerza się, przy czym jest to zależne od postępu w dziedzinie kooperacji pracy. Od sformułowanej przez Marksa tezy, że pojęcie pracy produkcyjnej rozszerza się, i że obejmuje ona wszystkich członków „połączonego personelu roboczego, którego poszczególni członkowie stoją bliżej lub dalej od bezpośredniego oddziaływania na przedmiot pracy“ do tezy prof. Bollanda, iż personel ten obejmuje wszystkich pracujących, niezależnie od dziedziny, w której pracują, jest jednak niezmiernie daleko. Przecież i w socjalizmie niesposób uznać urzędników administracji, nauczycieli itp. za członków połączonego personelu roboczego, rezultatem pracy którego stają się określone produkty.

W czym tkwi nieporozumienie? Prof. Bolland uważa, iż, cytując dosłownie: „z punktu widzenia prostego procesu pracy tylko praca oddziałująca bezpośrednio na przyrodę może być uznana za produkcyjną“. A przecież w cytacie z Marksa, którą podał prof. Bolland, wyraźnie czytamy: „ażeby pracować produkcyjnie, nie trzeba samemu przykładać ręki, wystarczy być organem robotnika łącznego, pełnić którąkolwiek z jego podfunkcji“. Marks uważa więc za pracowników produkcyjnych wszystkich członków „połączonego personelu roboczego, którego poszczególni członkowie stoją bliżej lub dalej od bezpośredniego oddziaływania na przedmiot pracy“ (podkreślenie moje — B. M.). A więc można wykonywać pracę produkcyjną i nie oddziaływać bezpośrednio na przyrodę, jeżeli jest się członkiem określonego zespołu produkcyjnego.

I tu dochodzimy do kluczowego pojęcia łącznego robotnika albo ze-

społu produkcyjnego. Prof. Bolland pisze: „...pojęcie „zespołu pracowników“ danego działu gospodarki jest pojęciem czysto umownym. Nie należy mieszać kategorii ekonomicznych z formami prawno-organizacyjnymi“. Czy rzeczywiście pojęcie „łącznego robotnika“, albo też, co wychodzi na jedno, pojęcie zespołu produkcyjnego nie jest kategorią ekonomiczną? Zwróćmy się o wyjaśnienie do Marksa. Przecież to właśnie on stwierdził, iż produkt jest rezultatem współdziałania, a nie rezultatem każdej oddzielnie wziętej jednostki, inaczej mówiąc produkt jest rezultatem pracy robotnika łącznego, tzn. zespołu produkcyjnego. W *Teoriach wartości dodatkowej* w polemice z Rossi Marks wyjaśnia i podtrzymuje stanowisko Smitha: „I „usługi“ — o ile wchodzi bezpośrednio do produkcji — uważa A. Smith za zmaterializowane w produkcji. Dotyczy to zarówno pracy pracownika fizycznego, jak i pracy dyrektora, subiekta, inżyniera, a także uczonego, jeżeli jest wynalazcą, pracownikiem warsztatu, pracującym w jego ścianach albo poza nimi“¹⁰.

Pojęcie robotnika łącznego, połączonego personelu roboczego czy zespołu produkcyjnego jest w istocie rzeczy ważną kategorią ekonomiczną, występującą we wszystkich formacjach społeczno-ekonomicznych i tłumaczącą społeczny charakter tworzenia produktów i zakres pracy produkcyjnej. Dyrektor, subiekt, urzędnik administracyjny, buchalter, księgowy w fabryce, inżynier i uczony nie oddziałują bezpośrednio na przyrodę, ale są pracownikami produkcyjnymi, o ile wchodzi w skład zespołu produkcyjnego. Dla pojęcia pracy produkcyjnej i pracy nieprodukcyjnej obojętne jest czy dana praca jest społecznie pożyteczna, celowa itd., obojętne jest jej moralne oblicze. Ale dla pojęcia pracy wchodzącej w skład pracy łącznego robotnika nie jest obojętne czy praca jest potrzebna, czy niepotrzebna, celowa, czy niecelowa dla wytworzenia wspólnego, społecznego produktu. Tylko taka praca, która jest potrzebna, celowa do wytworzenia tego produktu wchodzi w skład pracy zespołu produkcyjnego.

Rozwój techniki polega na technologicznym zastosowaniu zdobyczy naukowych, na organicznym połączeniu produkcji i nauki. Współczesny rozwój techniki, który cechuje szczególnie szybkie tempo, polega na rozszerzeniu kooperacyjnego charakteru procesu pracy, na szerokim włączeniu przedstawicieli nauki do zespołów produkcyjnych. Stąd naszą epokę cechuje wielkie rozszerzenie się pojęcia pracy produkcyjnej.

Szczególnie silnie rozszerza się pojęcie pracy produkcyjnej w warunkach socjalizmu. Proces produkcji uwolniony od więzów kapitalistycznych staje się bowiem coraz bardziej kooperacyjny. Powiązanie nauki i produkcji odbywa się na szeroka skalę i staje się coraz ściślejsze.

Oczywiście nie należy mieszać pojęcia zespołu produkcyjnego, jako kategorii ekonomicznej, z pojęciem przynależności organizacyjnej. W skład zespołu produkcyjnego wchodzi na przykład pracownik instytutu naukowo-badawczego, pozostającego poza zakładem pracy, ale istotnie związanego z danym procesem produkcji, a nie wchodzi np. lekarz zakładowy, pomimo, że figuruje na liście płacy przedsiębiorstwa

¹⁰ K. Marks, *Teorii pribawocnoy stoimosti*, cz. I, Moskwa, 1954, str. 271.

przemysłowego. Dla określenia kategorii ekonomicznej decydujące znaczenie ma treść a nie forma.

Stosując pojęcie łącznego robotnika, zespołu produkcyjnego do handlu socjalistycznego czy do księgowych w przemyśle socjalistycznym, możemy to zagadnienie rozwiązać. Czy kasjerzy i księgowi wchodzi w skład zespołu produkcyjnego? Niewątpliwie, gdyż bez nich w przemyśle i w handlu proces pracy w ogóle nie mógłby się odbywać. Nie należy mieszać, jak to czyni prof. Bolland, takich czynności jak wypisywanie paragonów i przyjmowanie pieniędzy, bez których w ogóle nie może być handlu, z braniem, na przykład, udziału w zbytecznych posiadzeniach.

Ob. Gordon, zgadzając się na uznanie całego zespołu pracowników socjalistycznego handlu wewnętrznego za produkcyjny, odmawia produkcyjności pracownikom przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Nie mogę się z nim zgodzić, że do zadań tych przedsiębiorstw „należą tylko operacje, związane z przemianą wartości towarów, nie będące pracą produkcyjną”. Analiza działalności tych przedsiębiorstw dowodzi, iż wykonywują one również prace będące przedłużeniem procesu produkcji i mające na celu dostarczenie towarów gospodarce narodowej i ludności.

Ob. Gordon proponuje również uznać za produkcyjnych autorów i artystów, pracujących dla radiofonii i telewizji. Artyści stanowią według niego razem z robotnikami i personelem technicznym część składową robotnika łącznego. Nie wydaje mi się to słuszne. Weźmy dla analogii wydawnictwa książkowe. Czy autor książki razem z robotnikami drukarni wchodzi w skład robotnika łącznego? Chyba nie. Druk książki jest procesem pracy oddzielnym od pisania książki przez autora. Oczywiście związek między drukiem a pracą autora jest niewątpliwy (bez pracy autora nie byłoby co drukować), ale nie przybiera charakteru łącznego procesu pracy. Podobnie np. przesyłanie na odległość dźwięków, a więc swojego rodzaju działalność techniczna, nie stanowi łącznego procesu pracy z wydawaniem tych dźwięków przez artystów.

Ob. Gordon kwestionuje pogląd wyrażony przeze mnie, (a także przez wielu autorów radzieckich) iż „jeżeli rozpatrujemy produkt globalny i dochód narodowy jako wartości użytkowe, to w miarę wzrostu wydajności pracy rośnie stosunek między dochodem narodowym i produktem globalnym”. Pisałem o dynamice produktu globalnego i dochodu narodowego, jako sumie wartości użytkowych, a więc o dynamice wyrażonej w rozmiarach fizycznych (w cenach stałych). Wykazywałem przy tym oczywistą prawdę, że rozmiary fizyczne jednostek produktu (np. tony węgla, kilowatogodziny energii elektrycznej itp.) wchodzących w skład produktu globalnego pozostają te same, a w miarę postępu technicznego zmniejszają się rozmiary fizyczne środków produkcji niezbędnych do wytworzenia tych jednostek produktu, czyli zwiększa się zawarta w nich produkcja czysta (dochód narodowy) w rozmiarach fizycznych.

Tymczasem ob. Gordon mówi ogólnie o dynamice produktu globalnego i dochodu narodowego nie precyzując czy idzie tutaj o wartości użytkowe i rozmiary fizyczne, czy też o nakłady pracy i wartość. Jak wynika z tekstu jego uwag, ob. Gordon posługuje się argumentami

dotyczącymi nakładów pracy, a więc wartości. Jestem więc zmuszony stwierdzić, że polemika ob. Gordona jest nie na temat. Podobne ogólne omówienie o wzroście dochodu narodowego, produktu globalnego itd. bez sprecyzowania czy idzie o ich rozmiary fizyczne, czy o nakłady pracy zużyte dla ich wytworzenia, pozbawione jest ścisłości naukowej i nie prowadzi do wyjaśnienia czegokolwiek. Przecież jasne jest dla każdego, że inna jest dynamika produktu globalnego czy dochodu narodowego, czy produkcji jakiejkolwiek gałęzi gospodarki narodowej w rozmiarach fizycznych i według wartości. Podobne „ogólne rozumowanie“ ostatnio niestety często spotyka się w literaturze ekonomicznej. Można je porównać z „rozumowaniem“ astronoma, który by ustalał prawidłowości zmian zachodzących w gwiazdach, nie precyzując czy idzie o masę, czy o objętość gwiazd, a przecież wiadomo, że zmianom objętości nie muszą towarzyszyć odpowiednie zmiany w masie i że często zmiany w zakresie masy i objętości idą w różnych kierunkach.

Nie wchodząc w tych warunkach w polemikę z argumentami ob. Gordona chciałbym jedynie wyjaśnić zagadnienie amortyzacji, mające istotne znaczenie dla problemu stosunku między wzrostem produktu globalnego i dochodu narodowego w rozmiarach fizycznych i budzące, moim zdaniem, dużo nieporozumień nie tylko u ob. Gordona, ale i u innych autorów.

W kwestii co rośnie szybciej: majątek trwały i amortyzacja, czy produkt globalny w rozmiarach fizycznych istnieją różne rodzaje poglądów. Niektórzy ekonomiści uważają, iż występuje prawidłowość polegająca na szybszym wzroście majątku trwałego i amortyzacji niż produktu globalnego, przy czym rozpatrują oni tę prawidłowość jako nieodłącznie związaną z postępowaniem technicznym i wzrostem składu organicznego kapitału. Inni ekonomiści uważają, iż nie ma żadnych prawidłowości w kształtowaniu się stosunku między majątkiem trwałym i amortyzacją a produktem globalnym. Stosunek ten jest według nich czysto empiryczny. Oba te rodzaje poglądów uważam za błędne zarówno z punktu widzenia teoretycznego, jak i praktycznego.

Marks wielokrotnie stwierdzał, że w miarę rozwoju techniki i wzrostu wydajności pracy nie tylko zużyte surowce i materiały pomocnicze w rozmiarach fizycznych, ale i kapitał trwały, a w konsekwencji i amortyzacja na jednostkę produktu *maleją*, to znaczy, iż kapitał trwały (i amortyzacja) rośnie wolniej niż produkt globalny. W III-cim tomie *Kapitału* Marks pisze: „Ponieważ rozwój siły produkcyjnej i odpowiadający mu wyższy skład kapitału sprawiają w ruch coraz większą ilość środków produkcji przez coraz mniejszą ilość pracy, każda stosunkowa część produktu globalnego, każdy poszczególny towar, albo każda określona pojedyncza miara towarowa całej wytworzonej masy, wchłania mniej żywej pracy i dalej zawiera *mniej pracy uprzedmiotowionej, zarówno w zużyciu zastosowanego kapitału trwałego, jak i w zużytych surowcach i materiałach pomocniczych* (podkreślenie moje — B. M.). Każdy pojedynczy towar zawiera więc mniejszą sumę pracy uprzedmiotowionej w środkach produkcji i pracy dodanej w czasie produkcji“¹¹.

¹¹ K. Marks, *Das Kapital*, Bd. III, Berlin 1949, str. 254.

Cytatę tę z wyjątkiem części pierwszego zdania podałem w artykule, z którym polemizuje ob. Gordon. Mogę wyrazić żal, że nie ustosunkowałam się do tej cytaty, gdyż użyte w niej argumenty stanowią istotny element dla rozstrzygnięcia problemu co rośnie szybciej: produkt globalny czy dochód narodowy w rozmiarach fizycznych.

W podanej wyżej cytacie Marks wyprowadza spadek amortyzacji na jednostkę produktu ze wzrostu wydajności pracy i wzrostu składu technicznego kapitału, tj. wzrostu stosunku między masą środków produkcji a ilością pracy, stosowaną w procesie produkcji. Zastosowana ilość pracy w stosunku do produktu i środków produkcji maleje, ale jednocześnie praca ta staje się bardziej wydajna, w związku z czym masa produktów w stosunku do masy środków produkcji rośnie. Mniejsza stosunkowo ilość pracy przynosi coraz większą produkcję czystą (dochód narodowy) w rozmiarach fizycznych.

Na innym miejscu III-go tomu *Kapitału* Marks pisze: „Gdy część obrotowa kapitału stałego, surowce itp. w masie coraz bardziej rosną w stosunku do siły produkcyjnej pracy, nie zachodzi to z kapitałem trwałym, budynkami, maszynami, urządzeniami dla oświetlenia i ogrzewania itp. Chociaż z rosnącą masą cielesną maszyna staje się absolutnie droższa, staje się ona względnie tańsza. Gdy pięciu robotników wytwarza dziesięć razy więcej towarów niż poprzednio, nie udziiesięciokrotnieją się wskutek tego nakłady w kapitale trwałym...”¹².

Przy tej samej liczbie robotników wzrost produkcji zależy od wzrostu wydajności pracy. Dla osiągnięcia określonego wzrostu wydajności pracy nie trzeba takiego samego wzrostu kapitału trwałego. W rezultacie wzrost kapitału trwałego jest wolniejszy od wzrostu produktu globalnego w rozmiarach fizycznych.

Nie bez znaczenia dla rozpatrywanego zagadnienia, choć dotyczy wartości, jest pogląd wyrażony przez Marksa w *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie*, a mianowicie, że „Im mniejsza jest wartość kapitału trwałego w stosunku do swojego produktu, tym jest to bardziej celowe” (podkreślenie Marksa).¹³ Pogląd Marksa odnosi się niewątpliwie również do rozmiarów fizycznych kapitału trwałego i produktu.

Marks podał tu więc ogólną zasadę efektywności zastosowania majątku trwałego. Efektywność ta jest tym wyższa, im wyższy jest stosunek między produktem globalnym a majątkiem trwałym.

Z przytoczonych wyżej (a także z innych) wypowiedzi Marksa wynika jasno i niedwuznacznie, iż uważał on zmniejszenie się amortyzacji na jednostkę produktu i szybszy wzrost produktu globalnego w rozmiarach fizycznych niż majątku trwałego za skutek postępu technicznego.

Nie należy jednak powyższych twierdzeń Marksa (jak zresztą i wszystkich innych) ujmować w sposób dogmatyczny, jako mających zastosowanie zawsze i to niezależnie od typu postępu technicznego. Marks nie twierdził, iż zmniejszenie się amortyzacji na jednostkę pro-

¹² K. Marks, *Das Kapital*, Bd III, Berlin 1949, str. 289.

¹³ K. Marks, *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie*, Berlin 1953, str. 964.

duktu jest prawem ekonomicznym. Ze sformułowań Marksa wynika, iż mamy tu do czynienia z *tendencją ekonomiczną*, nader korzystną dla społeczeństwa.

Tendencja ta wynika z doskonalenia środków pracy, ze zwiększenia ich efektywności. Istnieje jednak i *kontrtendencja* wynikająca z zastępowania pracy żywej pracą maszyn.

Typ postępu technicznego polegający na zastępowaniu pracy żywej pracą maszyn, prowadzi do zwiększenia amortyzacji na jednostkę produktu. Jeżeli na przykład poprzednio roboty ziemne były wykonywane ręcznie przy użyciu wielkiej masy ludzi, a następnie zastosowano koparki itp. zastępując pracą maszyn pracę ludzi — to jasne, że wielkość amortyzacji na jednostkę robót zwiększa się.

Typ postępu technicznego, polegający na doskonaleniu maszyn i ich potanieniu prowadzi do zmniejszenia amortyzacji na jednostkę produktu. W szczególności doskonalenie maszyn, polegające na zwiększeniu ich wydajności, prowadzi do zwiększenia produkcji, wskutek czego ogólna masa amortyzacji rozkłada się na większą liczbę jednostek produktu. Jeżeli prace zostały już całkowicie zmechanizowane albo zautomatyzowane, to postęp techniczny — poza wypadkiem gdy wzrost amortyzacji prowadzi do spadku w zużyciu surowców, materiałów pomocniczych itp. i ogólnego zmniejszenia sumy pracy uprzedmiotowionej przypadającej na jednostkę produktu — prowadzić może jedynie do zmniejszenia amortyzacji na jednostkę produktu. W przeciwnym razie postęp techniczny ekonomicznie nie miałby sensu. Należy tu zaznaczyć, iż rozwój przemysłu doprowadził do powstania takich prac, a nawet gałęzi przemysłu, które w ogóle nie byłyby do pomyślenia przy posługiwaniu się pracą ręczną i że zakres prac zmechanizowanych i zautomatyzowanych coraz bardziej się rozszerza i że w związku z tym coraz większe ma znaczenie typ postępu technicznego polegający nie na zastępowaniu pracy żywej przez pracę maszyn, ale na doskonaleniu pracy maszyn, które już zastąpiły pracę żywą. Jasne jest wobec tego, że znaczenie tego typu postępu technicznego, który prowadzi do zmniejszenia amortyzacji na jednostkę produktu coraz bardziej się zwiększa.

W praktyce oba typy postępu technicznego (prowadzący do zwiększenia amortyzacji na jednostkę produktu i prowadzący do jej zmniejszenia) często występują obok siebie.

Nie ulega jednak wątpliwości, że chociaż w pewnych dziedzinach i w pewnych okresach, w których przeważa zastępowanie pracy żywej przez pracę maszyn, występuje zwiększanie amortyzacji na jednostkę produktu, dokonana przez Marksa analiza ekonomiczna dotycząca stosunku między wzrostem kapitału trwałego i wzrostem produktu globalnego w rozmiarach fizycznych jest trafna, że przeważa w postępie technicznym tendencja do zmniejszenia amortyzacji na jednostkę produktu.

Pomiędzy twierdzeniami niektórych ekonomistów negujących tendencję do zmniejszenia amortyzacji na jednostkę produktu, a założeniami teorii marksowskiej istnieje — moim zdaniem — w gruncie rze-

czy niezgodność, przy czym pozbawiona jest ona jakiegokolwiek uzasadnienia. Współczesny etap rozwoju techniki charakteryzując się stałym i znacznym zwiększeniem efektywności maszyn, w jeszcze silniejszym stopniu niż za czasów Marksa, powinien prowadzić do polepszenia się stosunku między wielkością majątku produkcyjnego, a wielkością produktu globalnego w rozmiarach fizycznych.

Ob. Gordon pisze o moim artykule, iż wyjaśniając znaczenie i zakres oddziaływania formy wartościowej dochodu narodowego „autor opuszcza nader istotną stronę zagadnienia, a mianowicie rolę wskaźników wartościowych jako miary nakładów pracy społecznie niezbędnej (i indywidualnie zużytej) dla wytworzenia jednostki produktu oraz dla podziału pracy pomiędzy różne gałęzie produkcji“. Następnie ob. Gordon pisze o cenach. Przyznaję się do opuszczenia zagadnień, o których pisze ob. Gordon, jak również do opuszczenia wielu innych nader ważnych zagadnień. Przypominam jednak, iż pisałem o teorii dochodu narodowego społeczeństwa socjalistycznego i chyba nie miałem potrzeby ani nawet nie powinienem był pisać o wszystkim.

Czy gospodyni domowa, osoba szyjąca czy naprawiająca odzież dla siebie względnie dla swojej rodziny, osoba dokonująca prac remontowych w swoim mieszkaniu itp. tworzy dochód narodowy? Z wypowiedzi ob. Kumanowskiego wynika, że tak. Nie mogę się z tym zgodzić. Dochód narodowy jest kategorią ekonomiczną związaną z określonym sposobem produkcji społecznej (dochód narodowy społeczeństwa kapitalistycznego z kapitalistycznym sposobem produkcji, dochód narodowy społeczeństwa socjalistycznego z socjalistycznym sposobem produkcji), a prace we własnym gospodarstwie domowym nie wchodzą w skład określonego sposobu produkcji i nie prowadzą do powstawania wspólnego społecznego produktu.

A jak przedstawia się sprawa pracy zużytej na produkcję nietowarową w indywidualnych gospodarstwach rolnych? (Należy zaznaczyć, że sprawa ta właściwie nie dotyczy zagadnienia teorii dochodu narodowego społeczeństwa socjalistycznego). Praca ta tworzy dochód narodowy. System gospodarki naturalnej, nietowarowej, jest to powstały w rozwoju historycznym system produkcji społecznej, polegający na wytwarzaniu produktów na własne potrzeby, który częściowo zachował się przy kapitalistycznym sposobie produkcji jako dominującym i częściowo zachowuje się w okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu przy socjalistycznym sposobie produkcji jako dominującym. Praca w indywidualnych gospodarstwach rolnych jest więc oczywiście w odpowiedni sposób zorganizowana społecznie i w konsekwencji należy ją uważać za tworzącą dochód narodowy. Natomiast praca w gospodarstwach domowych chłopów, tak jak praca w gospodarstwach domowych ludności miejskiej, nie może być uznana za tworzącą dochód narodowy. Niewątpliwie przechodzenie z systemu żywienia opartego na pracy kobiet w domu do systemu żywienia zbiorowego jest wyrazem postępu społecznego, ale trzeba zdawać sobie jednocześnie sprawę z tego, że wywołany tym wzrost dochodu narodowego może mieć w części, jeżeli idzie o wytworzoną masę wartości użytkowych, charakter pozorny.

Podsumowując: istnieją trzy wiążące się ze sobą i uzupełniające się kryteria zaliczania określonych rodzajów pracy do pracy tworzącej dochód narodowy: praca musi być pracą produkcyjną, tj. wydatkowaną w dziedzinie produkcji materialnej; praca nie musi stanowić bezpośredniego oddziaływania na przyrodę, ale musi wchodzić w skład pracy robotnika łącznego, czyli zespołu produkcyjnego; praca musi być odpowiednio zorganizowana społecznie, tj. stanowić część systemu produkcji społecznej.

JAN CZARKOWSKI

Z badań nad międzyregionalnym transferem pieniądza

Metodyka właściwego planowania międzyregionalnego transferu pieniądza, tzn. międzywojewódzkiego czy międzypowiatowego przepływu pieniądza, który powoduje przemieszczenie się popytu na towary i usługi między poszczególnymi regionami, jest ważnym członem metodyki planowania terenowego i ma duże znaczenie dla trafnego podziału masy towarowej i usług na terenie danego województwa (powiatu), w szczególności między sieć handlu miejskiego i sieć handlu wiejskiego, oraz dla prawidłowego kierowania obiegiem pieniężnym w skali województwa (powiatu) i dla innych zagadnień polityki gospodarczej.

Planowanie obrotu towarów i usług oraz obiegu pieniężnego powoduje konieczność sporządzania obliczeń pieniężnych dochodów i wydatków ludności w skali województwa (powiatu). Chodzi bowiem o zapewnienie właściwych proporcji pomiędzy posiadaną przez ludność ilością pieniędzy — z jednej strony, a ilością towarów i usług — z drugiej strony. Nie wszystkie pieniężne dochody ludności idą na zakup towarów i usług, trzeba więc wyodrębnić nietowarowe wydatki ludności i opłaty za usługi (mieszkanie, komunalne, komunikacyjne, kulturalne) oraz podatki płacone przez ludność ze swych dochodów. Te nietowarowe wydatki trzeba odjąć od dochodów. Ponadto od dochodów należy jeszcze odjąć oszczędności, pożyczki, ubezpieczenia, wkłady oraz pogotowie kasowe jednostki.

Rozmiary zatem siły nabywczej ludności, określone przez terenowy (wojewódzki, powiatowy) bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności, stanowią jedno z podstawowych kryteriów przy planowaniu detalicznego obrotu towarów i usług w skali województwa czy powiatu. A międzywojewódzki czy międzypowiatowy transfer pieniądza wywiera znaczny wpływ na zmianę tych rozmiarów, tj. wzrost lub spadek siły nabywczej ludności danego województwa czy powiatu.

Planowe skoordynowanie siły nabywczej ludności oraz detalicznego obrotu towarów i usług stanowi niezbędny warunek właściwego doprowadzenia przedmiotów osobistego spożycia i usług do konsumenta oraz stworzenia mocnych podstaw dla obiegu pieniężnego.

Jak doprowadzamy do skoordynowania pomiędzy siłą nabywczą ludności a wartością masy towarów i usług?

Dla zrównoważenia tego bilansu dąży się przede wszystkim do tego, aby poprzez wzrost produkcji wpłynąć na zwiększenie ilości towarów stawianych do dyspozycji spożycia indywidualnego, a tym samym na zwiększenie zakupów, stanowiących podstawową pozycję wydatków ludności. Jeśli natomiast nie ma dalszych możliwości zwiększenia produkcji towarów i usług, to istnieje jeszcze możliwość zwiększenia masy rynkowej tych towarów i usług, przez zmniejszenie pozarynkowej masy towarów i usług, przeznaczonej na powiększenie rezerw państwowych oraz na spożycie zbiorowe. Dalszą możliwością zwiększenia masy towarowej jest dodatkowy

import towarów. Środkiem prowadzącym do zrównoważenia siły nabywczej oraz masy towarów i usług może być wreszcie także i polityka cen.

Do wyrównania bilansu możemy dojść nie tylko przez dostosowanie wartości masy towarów i usług do siły nabywczej ludności, lecz również przez dostosowanie siły nabywczej ludności do wartości masy towarów i usług (co osiąga się w wyniku odpowiedniej polityki płac, cen skupu, pożyczek państwowych, podatków itp.).

Jeśli istniejące zasoby towarów i usług zostaną podzielone między poszczególne województwa czy powiaty bez wzięcia pod uwagę wielkości siły nabywczej ludności tych terenów, to może wyniknąć brak towarów i usług w jednych województwach czy powiatach — przy jednoczesnym powstaniu nadmiernych zapasów w innych.

Jakie zachodzą różnice w celach ogólnokrajowego i terenowego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności?

Celem ogólnokrajowego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest przede wszystkim ustalenie prawidłowej proporcji pomiędzy siłą nabywczą ludności a rozmiarami podaży (detalicznej) towarów i usług.

Ogólnokrajowy bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności ma w szczególności dać wytyczne organom gospodarczym dla ustalania prawidłowego poziomu płac i cen i związanego z tym zwiększania lub zmniejszania ilości pieniądza w obiegu, a z drugiej strony, ma on ustalić masę towarów i usług, którą dysponujemy. Następnie ogólnokrajowy bilans powinien określić dochody poszczególnych klas oraz rozdział siły nabywczej między miasto i wieś. Umożliwi to przede wszystkim określenie wielkości i struktury popytu oraz umożliwi władzom gospodarczym prowadzenie odpowiedniej polityki podatkowej, pożyczkowej i określenie przewidywanego wzrostu oszczędności. Jednocześnie, jak już wyżej zaznaczono, ogólnokrajowy bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności daje również wytyczne w zakresie planowania obiegu pieniężnego, gdyż ustala w zasadzie wszystkie główne strumienie obiegu pieniądza gotówkowego w gospodarce narodowej. Natomiast celem terenowego, tzn. wojewódzkiego lub powiatowego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, jest przede wszystkim określenie prawidłowej proporcji pomiędzy siłą nabywczą ludności a masą towarów i usług na terenie danego województwa lub powiatu. Ma on więc przeprowadzić rozdział terytorialny masy towarów i usług dostosowany do terytorialnego rozmieszczenia siły nabywczej ludności, z jednoczesnym rozbićciem tej siły nabywczej między miasto i wieś, co umożliwi prawidłową dystrybucję masy towarów i usług między sieć miejską i wiejską handlu detalicznego.

Następnie celem terenowego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest dostarczenie wniosków dla opracowywania terenowego planu kasowego NBP dla poszczególnych województw czy powiatów, gdyż ujawnia on wszystkie główne strumienie przepływu pieniądza i w ten sposób stwarza podstawę dla planowego, prawidłowego regulowania obiegu pieniądza w przekroju terenowym.

Jednocześnie terenowe bilanse dostarczają materiału dla sprecyzowania bilansu ogólnokrajowego; niektóre bowiem pozycje mogą być dokładnie ustalone tylko w terenie ze względu na dokładniejsze jego rozeznanie przez jednostki organizacyjne na tym szczeblu. Np. centralne władze gospodarcze planują wzrost usług dla indywidualnych konsumentów, a terenowy bilans wykazuje (jak np. w roku bieżącym w woj. gdańskim), że ten wzrost usług dla indywidualnych odbiorców nie nastąpił.

Wreszcie terenowy bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności może być jednocześnie wykorzystany do rozwiązywania wielu innych problemów w planowaniu, jak np. polityki podatkowej, polityki pożyczkowej, oszczędnościowej itp.

oraz do szczegółowej kontroli wykonania narodowego planu gospodarczego na terenie danego województwa czy powiatu.

Pozornie mogłoby się wydawać, że różnice między ogólnokrajowym bilansem a terenowym bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności, są różnicami co do zasięgu. Otóż, tak nie jest. Pewne elementy tych bilansów są rozstrzygane centralnie, w ogólnokrajowym bilansie, jak np. poziom płac pieniężnych, ceny towarów itp. Z drugiej strony w terenowym (wojewódzkim czy powiatowym) bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności występują nowe elementy, mogące wywierać widoczny wpływ albo na stronę dochodową, albo na stronę wydatkową bilansu. Chodzi tu przede wszystkim o międzyregionalny, tzn. międzywojewódzki lub międzypowiatowy transfer pieniędzy, który powoduje przesuwanie popytu na towary i usługi z terenów jednych województw czy powiatów na teren innych.

Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego sporządza bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności dla całego kraju na okres roczny i kwartalny, a wojewódzkie komisje planowania gospodarczego sporządzają taki bilans dla poszczególnych województw. W roku ubiegłym — pod naciskiem potrzeb życia — Wojewódzka Komisja Planowania Gospodarczego w Poznaniu, a w bieżącym roku Wojewódzka Komisja Planowania Gospodarczego w Krakowie — podjęły z własnej inicjatywy sporządzanie próbnych powiatowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności, gdyż działy obrotu towarowego WKPG potrzebują danych odnośnie siły nabywczej ludności tych terenów, w szczególności w przekroju miasto-wieś, aby przeprowadzić prawidłowy podział masy towarów i usług.

W dotychczas sporządzanych wojewódzkich bilansach pieniężnych dochodów i wydatków ludności „przepływ pieniędzy z innych województw” ustalają WKPG szacunkowo w oparciu o ilość przyjeżdżających (głównie na urlopy) oraz o średnią sumę pieniędzy wydatkowaną przez przyjeżdżających na terenie województwa. W tej pozycji bilansu — zgodnie z instrukcją — powinna być ponadto uwzględniona część płac ludności zamieszkałej na terenie województwa a zatrudnionej poza jego obrębem. Podstawą do wyliczenia jest szacunek liczby tych pracowników oraz średniej wielkości ich dochodów przywożonych do miejsc zamieszkania. Przy czym pozycja „przepływ pieniądza z innych województw” w wojewódzkim bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności występowała tylko saldem.

W tych warunkach międzywojewódzki transfer pieniądza nie był w dotychczas sporządzanych wojewódzkich bilansach pieniężnych dochodów i wydatków ludności całkowicie i trafnie ujmowany.

Dotychczas sporządzane wojewódzkie bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności nie mogły spełniać należycie tych wszystkich swych zadań, a w szczególności nie dostarczały pełnego materiału dla prawidłowego i trawnego rozdziału masy towarów i usług między ludność danego województwa, przede wszystkim w przekroju na miasto-wieś, oraz dla planowego, prawidłowego regulowania obiegu pieniądza na terenie województwa poprzez operatywny plan kasowy wojewódzkiego oddziału Narodowego Banku Polskiego. Wypływa stąd konieczność pogłębienia i udoskonalenia metod ujmowania międzywojewódzkiego i międzypowiatowego transferu pieniądza w wojewódzkim i powiatowym bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

*

Przy obliczaniu międzyregionalnego transferu można szacować albo transfer, albo wzrost (względnie spadek) rezerw. Zaczniemy od analizy szacunku transferu.

W skali całego kraju wzrost lub spadek rezerw ludności i przedsiębiorstw oraz instytucji powoduje wzrost lub spadek emisji. Natomiast inaczej zjawisko to przedstawia się w skali regionu, tzn. województwa lub powiatu. Między województwami i powiatami występuje przepływ pieniądza i ostatecznie tylko ściśle oznaczenie transferu międzyregionalnego może określić zmiany w wielkości rezerw. W zależności od tego, czy międzyregionalny transfer jest dodatni czy ujemny, czy nawzajem wyrównujący się, możemy mieć do czynienia z następującymi przypadkami:

I ze wzrostem rezerw ludności:

a) gdy nie występuje transfer lub gdy transfer poza powiat równy jest transferowi spoza powiatu — wtedy:

- 1) wzrost rezerw = wzrost obiegu pieniężnego;
- b) gdy występuje transfer poza powiat lub spoza powiatu — wtedy:
- 2) wzrost rezerw = wzrost obiegu pieniężnego + transfer spoza powiatu,
- 3) wzrost rezerw = wzrost obiegu pieniężnego — transfer poza powiat,
- 4) wzrost rezerw = transfer spoza powiatu¹ — spadek obiegu pieniężnego;

II ze spadkiem rezerw u ludności:

a) gdy nie występuje transfer lub gdy transfer poza powiat równy jest transferowi spoza powiatu, wtedy:

- 1) spadek rezerw = spadek obiegu pieniężnego;
- b) gdy występuje transfer poza powiat lub spoza powiatu:
- 2) spadek rezerw = spadek obiegu pieniężnego + transfer poza powiat;
- 3) spadek rezerw = spadek obiegu pieniężnego — transfer spoza powiatu;
- 4) spadek rezerw = transfer poza powiat² — wzrost obiegu pieniężnego.

Z powyższych równań wynika, że te wielkości, które w skali całego kraju pokrywają się, tj. wzrost lub spadek emisji i wzrost lub spadek rezerw u ludności i w przedsiębiorstwach oraz w instytucjach, w skali regionu mogą się nie pokrywać, ponieważ tu właśnie może oddziaływać międzyregionalny transfer pieniądza.

Tak więc rezerwy gotówkowe są obliczone dokładnie tylko wtedy, jeśli dokładnie obliczony jest transfer, czyli rezerwy są tu wielkością wynikową.

Pewna część kontrolowanego transferu pieniądza jest ewidencjonowana na podstawie dokumentacji np. za pomocą przekazów pocztowych, bankowych i wypłat PKO oraz z tytułu delegacji służbowych.

Większa jednak część transferu międzyregionalnego — to przepływ niekontrolowany, wynikający z penetracji w szczególności na rynek wiejski pieniądza ludności jednostek społecznych z terenu województw sąsiedzkich, zwłaszcza jeśli te województwa posiadają charakter przemysłowy i odznaczają się dużym popytem na towary żywnościowe.

Dalsze elementy wpływające na transfer — to liczba przyjeżdżających z terenu innych województw czy powiatów na urlopy, wczasy oraz koszty wynagrodzenia za pracę robotników i pracowników umysłowych, mieszkających na terenie danego województwa czy powiatu, a zatrudnionych poza nim (lub odwrotnie).

Źródłem więc pieniężnych dochodów ludności związanych z międzyregionalnym transferem pieniądza, tzn. źródłem dopływu pieniądza na teren danego województwa z innych województw, mogą być przede wszystkim: a) płace zatrudnionych poza województwem (powiatem) a zamieszkałych na terenie danego województwa (powiatu), b) sprzedaż produktów rolnych, nierolniczych i usług poza dane województwo (powiat), c) ruch letniskowo-turystyczny przyjezdnych spoza terenu danego województwa (powiatu) i inne.

¹ Gdy spadek obiegu pieniężnego jest mniejszy od transferu spoza powiatu.

² Gdy wzrost obiegu pieniężnego jest mniejszy od transferu spoza powiatu.

Nadwyżka pieniężnych dochodów ludności nad pieniężnymi wydatkami ludności z tytułu międzywojewódzkiego czy międzypowiatowego transferu pieniądza — oznacza zwiększenie pieniężnych dochodów ludności, a w następstwie i zwiększenie siły nabywczej ludności na terenie danego województwa (powiatu), co pociąga za sobą również potrzebę zwiększenia dla ludności tego województwa (powiatu) masy towarów i usług. Może zaistnieć też sytuacja odwrotna.

Można by więc międzyregionalny, tzn. międzywojewódzki i międzypowiatowy przepływ pieniądza badać na podstawie analizy powyższych typowych strumieni przepływu pieniądza między poszczególnymi rejonami i to z podziałem na robotników i pracowników umysłowych oraz chłopów, na miasto i wieś — przy uwzględnieniu jednak tego faktu, że na wsi mieszka pewna liczba robotników i pracowników umysłowych zatrudnionych na miejscu w uospołecznionych przedsiębiorstwach, instytucjach i organizacjach, których pieniężne dochody będą tworzyły dodatkowy popyt na towary w wiejskiej uospołecznionej sieci handlowej.

Pierwszym z typowych strumieni przepływu (przyływu wzgl. odpływu) pieniądza między poszczególnymi województwami czy między poszczególnymi powiatami jest — jak wyżej wskazano — zatrudnienie ludności zamieszkałej na terenie danego województwa (powiatu) — poza terenem tego województwa (powiatu), oraz zatrudnienie ludności zamieszkałej poza terenem danego województwa (powiatu) — na terenie danego województwa (powiatu). W pierwszym przypadku pracownicy część otrzymanej płacy wydatkują w miejscu zatrudnienia, tzn. poza terenem danego województwa (powiatu), a drugą część przewożą do miejsca zamieszkania na terenie danego województwa (powiatu); w drugim przypadku rzecz dzieje się odwrotnie.

Podstawą do ustalenia funduszu płac grupy zatrudnionych — poza rejonem swego zamieszkania — jest liczba tych pracowników, obliczona w oparciu o wojewódzki czy powiatowy bilans siły roboczej, oraz przeciętne płace poszczególnych grup. Jednocześnie w oparciu o wojewódzki czy powiatowy bilans siły roboczej można przeprowadzić podział pracowników na „miasto“ i „wieś“ i na podstawie przeciętnych wynagrodzeń obliczyć wysokość zarobków tych dwóch grup pracowników. Jeśli chodzi o określenie wysokości ogólnej kwoty wynagrodzeń tych pracowników na okres planowy, to należy oprzeć się na danych za okres miniony oraz uwzględnić wskaźniki, które mogą wpływać na zmianę przewidywanej globalnej wielkości wynagrodzeń, jak np. wzrost liczby zatrudnionych mieszkańców województwa kieleckiego poza terenem województwa wskutek budowy na terenie woj. krakowskiego Nowej Huty, wzrostu przeciętnej płac w rezultacie wzrostu wydajności pracy itp. Jeśli chodzi o ustalenie, ile pracownicy spoza rejonu z otrzymanego wynagrodzenia wydatkują na miejscu, a ile wywożą do miejsc swego zamieszkania, to można przeprowadzić badania metodą reprezentacyjną poszczególnych grup tych pracowników, mianowicie — ile w przybliżeniu wydatkują oni na wyżywienie w stołówkach przyzakładowych, na opłaty za hotele robotnicze i na inne potrzeby. Obliczenia te można oprzeć również na budżetach rodzinnych poszczególnych grup pracowniczych.

Następnym typowym strumieniem przepływu pieniądza między poszczególnymi województwami (powiatami) jest sprzedaż i zakup towarów rolnych, nierolniczych i usług, czyli z punktu widzenia danego województwa czy danego powiatu sprzedaż tych towarów i usług poza teren tego województwa (powiatu) oraz kupno tych towarów i usług spoza terenu województwa (powiatu). Można przyjąć, że większość tych obrotów towarowych będzie obejmować sprzedaż i kupno towarów rolni-

czych, tzn., że bardziej uprzemysłowione a słabsze pod względem rolniczym województwa czy powiaty — będą nabywały produkty rolnicze w województwach czy powiatach bardziej rolniczo rozwiniętych i posiadających bogatszą produkcję roślinną i zwierzęcą — jak np. uprzemysłowione woj. stalinogrodzkie w stosunku do bardziej rolniczo-przemysłowych województw krakowskiego i kieleckiego. Dla obliczenia transferu można wykorzystać metodę reprezentacyjnych badań oraz dane lokalnych organów statystycznych czy handlowych, które prowadzą odpowiednią ewidencję sprzedaży towarów rolniczych poza teren danego województwa czy powiatu. Można by również w tym celu wykorzystać dodatkowo metodę budżetów rodzinnych dla robotników, pracowników administracyjnych, pracowników techniczno-inżynierskich itd. Wojewódzka Komisja Planowania Gospodarczego w Krakowie przeprowadziła w 1955 r. metodą reprezentacyjną próbnie badania w tym kierunku na terenie powiatu nowosądeckiego z pozytywnym wynikiem i zamierza rozszerzyć te badania na inne powiaty dla celów sporządzania próbnych powiatowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

Obliczenia transferu trzeba jednak wykonywać w zasadzie przy zastosowaniu co najmniej dwóch metod, aby w ten sposób można było przeprowadzać konfrontację osiągniętych wyników.

Dla okresu planowanego te obliczenia można przeprowadzić na podstawie danych za okres miniony oraz przy ewentualnym wykorzystaniu wskaźników, mogących wpływać na zmianę tych wielkości, jak np. spadek cen na terenie danego powiatu na owoce (pow. nowosądecki w woj. krakowskim) wskutek dużego ich urodzaju itp.

Jeśli chodzi natomiast o międzyregionalny obrót towarami nierolniczymi i usługami, to wydaje się, iż nie odgrywa on tak dużej roli jak obrót towarami rolniczymi. Sprzedaż towarów nierolniczych i usług można by obliczyć na podstawie przeprowadzanych co jakiś czas badań metodą reprezentacyjną, a także na podstawie ustaleń przy pomocy jednostek handlowych i ewentualnie jednostek organizacyjnych gospodarki prywatnej w mieście — ile w przybliżeniu wynosi sprzedaż towarów nierolniczych i usług poza teren danego powiatu czy województwa. Zakupy towarów nierolniczych i usług poza terenem danego województwa czy powiatu można określać w sposób przybliżony i orientacyjny również na podstawie wyrzykowych badań i obserwacji. Można tu też wykorzystać dodatkowo metodę budżetów rodzinnych oraz ewentualne dane lokalnych organów statystycznych czy handlowych, które przeprowadzają od czasu do czasu badania w tym kierunku i prowadzą odpowiednią ewidencję sprzedaży i zakupu towarów nierolniczych i usług poza teren czy spoza terenu danego województwa czy powiatu. Przy wykorzystaniu tych samych metod należałoby jednocześnie przeprowadzić w przybliżeniu orientacyjny podział sprzedawanej i zakupywanej masy towarów rolniczych i nierolniczych oraz usług między robotników i pracowników umysłowych oraz chłopów, podział między miasto i wieś.

Dalszym typowym strumieniem przepływu pieniądza między poszczególnymi województwami czy powiatami jest ruch letniskowo-turystyczny osób przyjeżdżających spoza terenu danego województwa lub powiatu oraz wyjeżdżających poza teren tego województwa czy powiatu. Powstaje potrzeba prowadzenia dokładnej ewidencji — zarówno przez odnośne organizacje centralne, jak i terenowe — ruchu czasowo-turystycznego, w szczególności odnośnie miejsc wyjazdu i przyjazdu, liczby wczasowiczów i turystów oraz ewentualnie okresów wyjazdów.

Wyliczenie wielkości sum wydatkowanych przez ludność przyjeżdżającą w ra-

mach ruchu wczasowo-turystycznego można przeprowadzić przy pomocy badań metodą reprezentacyjną, ile mianowicie poszczególne grupy wczasowiczów i turystów w danych przypadkach w przybliżeniu wydatkują pieniędzy. Można przy tych wyliczeniach również posłużyć się dodatkowo metodą budżetów rodzinnych poszczególnych grup społecznych.

Obliczenia pieniężnych dochodów i wydatków ludności z tytułu międzywojewódzkiego i międzypowiatowego ruchu wczasowo-turystycznego — dla okresu planowanego można przeprowadzić na podstawie okresu minionego i przy uwzględnieniu ewentualnie wskaźników, które mogą wpłynąć w sposób widoczny na zmianę tych transferowych pieniężnych dochodów i wydatków ludności, jak np. uruchomienie nowych domów wczasowych na terenie danego województwa czy powiatu albo np. otwarcie w danym planowanym okresie wystawy ogólnokrajowej albo targów międzynarodowych w mieście danego województwa (np. w Poznaniu) itp.

Inne pieniężne dochody i wydatki ludności, związane z międzyregionalnym transferem pieniądza, pochodzą np. z przewozu pieniędzy przez młodzież uczącą się i studiującą z terenu innych województw czy powiatów na teren danego województwa czy powiatu. Jeśli chodzi o określenie wielkości kwot wywożonych i przywożonych w danym roku czy kwartale przez młodzież, to szkoły średnie i wyższe mogą dostarczyć ewidencji uczniów i studentów spoza terenu województwa czy powiatu oraz ewidencji posiadanych przez nich stypendiów pieniężnych i ewentualnie mieszkaniowych. Znając przeciętne koszty utrzymania w danym mieście ucznia i studenta, będzie można wtedy obliczyć, ile oni przywożą pieniędzy na pokrycie kosztów utrzymania lub (u stypendystów) niedoboru środków na pokrycie tych kosztów — uwzględniając oczywiście przesyłane przez rodziny paczki żywnościowe. Można również sprawdzić lub skorygować te wyniki, badając w kilku zakładach średnich i wyższych, ile przeciętnie uczeń czy student nie korzystający ze stypendium i stypendysta przywozi z domu pieniędzy na swe utrzymanie. Jeśli chodzi o rozmiary przewożonej gotówki przez młodzież uczącą się i studiującą na okres planowany, to określać je można w oparciu o dane za okres miniony z jednoczesnym uwzględnieniem tych wskaźników, które mogą wpływać na zmianę przewożonych kwot, jak np. wzrost w okresie planowanym liczby uczącej się i studiującej młodzieży itp.

Charakter pozycji transferowych mają również pieniężne dochody i wydatki ludności z tytułu międzywojewódzkich czy międzypowiatowych delegacji służbowych i przekazów pocztowych, lecz praktycznie w naszym bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności są one ujmowane w dochodach bezpośrednich ludności, co nie jest uzasadnione.

Międzypowiatowy transfer w powiatowych bilansach pieniężnych dochodów i wydatków ludności powinien być w zasadzie ujmowany z podziałem na: 1) międzypowiatowy transfer w granicach danego macierzystego województwa i 2) transfer pieniędzy między danym powiatem a terenami innego czy innych województw. Międzypowiatowy transfer pieniądza w skali macierzystego województwa znosiłby się wzajemnie. Natomiast transfer między powiatami danego województwa a innym czy innymi województwami — razem wzięty winien w zasadzie równać się międzywojewódzkiemu transferowi pieniądza danego macierzystego województwa w sporządzanym wojewódzkim bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności. W ten sposób można by wzajemnie korygować wielkość pieniężnych dochodów i wydatków ludności wynikających z międzypowiatowego i z międzywojewódzkiego transferu pieniądza.

W celu ułatwienia badania międzyregionalnego transferu pieniądza można by pomocniczo posłużyć się następującymi wykazami transferu pieniądza danego regionu³. Wykazy kierunków przepływu pieniądza między powiatami — patrz str. 213, 214, 215.

*

W celu sprawdzenia ścisłości obliczenia powyżej przedstawioną metodą międzyregionalnego transferu pieniądza — można zastosować drugą metodę, mianowicie szacowanie wzrostu lub spadku rezerw ludności. Przy zastosowaniu tej metody otrzymujemy wówczas transfer jako wielkość wynikową.

Otóż, przeważająca część masy pieniądza gotówkowego w obiegu znajduje się u ludności, ponieważ ludność wydaje stopniowo uzyskane pieniężne dochody — głównie w okresie między jedną a drugą datą otrzymania dochodów, częściowo zaś oszczędza je w celu dokonania jednorazowych zakupów towarów i usług lub też na inne cele. Jeśli do rezerw gotówkowych ludności dodamy pogotowie kasowe przedsiębiorstw i instytucji, otrzymamy ogólną sumę rezerw pieniądza gotówkowego. Narodowy Bank Polski na podstawie doświadczenia lat ubiegłych w zakresie planowania kasowego, znając wzrost lub spadek emisji w skali całego kraju, może określić, w których województwach wystąpi nadwyżka, np. wpłat gotówki do kas NBP nad wypłatami z kas NBP. Rozdział tych rezerw gotówkowych ludności między poszczególne województwa był zbadany w związku z wymianą pieniędzy, która odbyła się w roku 1950. Na podstawie tych danych można by przeprowadzić badania nad zmianami wielkości tych rezerw dla poszczególnych województw w ciągu następnych lat — przy zastosowaniu metody badania struktury rezerw gotówkowych ludności.

Jak je obliczać? Odmienne należy obliczać pozostałości u robotników i pracowników umysłowych a odmiennie u chłopów. Pierwsi otrzymują płace okresowo i wydają je w części przeznaczonej na zakupienie towarów codziennego użytku mniej więcej równomiernie w okresie między jedną a drugą wypłatą. W rezultacie tego, że różne grupy robotników i pracowników umysłowych otrzymują płace w ciągu miesiąca w różnych terminach, stale posiadają oni pozostałości pieniężne, których wysokość — naszym zdaniem — wynosi średnio 50% tej części pensji i płac, która jest przeznaczona na zakup towarów i usługi codziennego użytku. Przy obliczaniu tym należy wziąć pod uwagę strukturę funduszu płac (wypłaty tygodniowe, dekadowe, dwutygodniowe, miesięczne) pod względem okresów rozliczania i terminów wypłat. W tym przypadku można obliczyć każdą część oddzielnie, ewentualnie wspólny wskaźnik dla tych okresów pomnożyć przez fundusz płac przeznaczony na zaspokojenie codziennych potrzeb i podzielić przez ilość dni przypadającą na okres planowany, np. przy bilansie kwartalnym przez 90 dni.

Dalsza część pozostałości pieniężnych ludności — to oszczędności celowe, które są gromadzone na zakup towarów o dłuższej użyteczności, jak np. ubranie, obuwie itp. Wysokość tych oszczędności można by obliczyć przy pomocy analizy obrotu towarowego tymi wytworami, uwzględniając w tym rachunku sprzedaż ratą oraz oszczędności składane w PKO.

³ Przykładowe mapy transferu zostały opracowane przy pomocy WKPG — Kraków, ob. A. Mysińskiego.

NOWY TARG

Transfer spoza powiatu

a) zatrudnienie:

Zakopane: PKS (komunikacja)
 MPRB (budownictwo)
 FWP (wczasy i sanatoria)
 Kraków M.: Nowa Huta (budownictwo)

b) szkoły:

Myślenice: w szkołach:
 Pielęgniarska w Rabce
 Limanowa:
 Metalowa }
 Techn. Tkackie } w Nowym
 Techn. Handl. } Targu

c) wczasy, turystyka, kolonie:

Kraków: 40% transferu raczej na
 lotniskach prywatn. i Rabka
 Śląsk, } 60% transferu przede
 Warszawa, } wszystkim „Orbis”,
 Łódź: } FWP, w Bukowinie,
 } Poroninie, Szczawnicy,
 } Krościenku i Czorsztynie

d) sanatoria, prewentoria:

Kraków i wojew. 10—20% Rabka
 Śląska,
 W-wa i in. 80—90% Szczawnica

e) sprzedaż artykułów rolnych

nabiał do Zakopanego
 wełna „ „
 owoce do: Nowego Sącza } na
 i woj. rzeszowsk. } redykach

f) sprzedaż inna:

do: Zakopanego, } wyroby regio-
 Krakowa, } nalne i chałup-
 Warszawy, } nicze: wełnia-
 Pomorza: } ne, skórzane,
 } sukienne, drze-
 } wne

Transfer poza powiat:

a) zatrudnienie:

Myślenice: } PKP (kolej)
 Limanowa: } BPP (budownictwo)
 Zarząd Dróg Publ. (budowa
 dróg)

b) szkoły:

Kraków: szkoły zawod. i wyższe
 Zakopane: szkoły zawodowe
 Wrocław } szkoły wyższe

c) wczasy, turystyka, kolonie:

Ziemie Zach.: minimalna liczba
 osób miejscowych
 Pomorze: (pracownicy na FWP)

d) sanatoria, prewentoria:

e) zakup artykułów rolnych:

owoce wczesne, pow. Wadowice
 (przez kolejarzy) z okolic Kal-
 warii

owoce późne: pow. N. Sącz
 pow. Limanowa

warzywa: Kraków pow. i miasto
 Miechów

pasze: Ziemie Zachodnie
 (słoma) Proszowice, Miechów

f) zakup inny:

Wrocław: cegła rozbiórkowa przy-
 wożona wagonami na budow-
 nictwo indywidualne

ZAKOPANE

Transfer spoza powiatu

Transfer poza powiat:

a) zatrudnienie:

N. Targ: Samopomoc Chłopska
PSS Handel i inne biura
(administr.)

a) zatrudnienie:

N. Targ: PKS (komunikacja)
MPRB (budownictwo)
FWP (wczasy i służba zdrowia)

b) szkoły:

N. Targ w	Szkole Drzewnej
Myślenice w	Lic. Nauk. Plast.
Limanowa w	Szkole Pielęgn.
N. Sącz w	Szkole Odzież.
	Lic. Pedagog.

b) szkoły:

Kraków	} średnie i wyższe
Stalinogród	
Warszawa	} szkoły wyższe
Wrocław	
Białystok	
Lublin	

c) wczasy, turystyka, letniska:

Kraków i woj.: tylko 20% (naj-
częściej prywatni letnicy)

c) wczasy, turystyka, letniska:

Ziemie Zachodnie, Pomorze: FWP
i prywatne wyjazdy

Warszawa, Stalinogród: 80% prze-
de wszystkim FWP i „Orbis“

d) sanatoria i prewentoria:

Kraków i woj.: 60% transferu (le-
czenie gruźlicy, obecnie w wa-
runkach miejscowych)

d) sanatoria i prewentoria:

Ziemie Zachodnie, Busko (woj.
kielec.) Krynica: w sanatoriach
i uzdrowiskach

Warszawa, Stalinogród i inne
40% transferu (tylko przypad-
ki poważne, kliniczne)

e) sprzedaż produkcji rolniczej:

N. Sącz	} owce na redykach
woj. rzesz.	

e) zakup produkcji rolniczej:

N. Targ	} nabiał
N. Sącz	
Miechów	

N. Sącz	} owce
Wadowice	
Kraków pow.	

Kraków	} warzywa
Miechów	

Miechów	} pasza (słoma)
Proszowice	

f) sprzedaż inna:

Kraków, Warszawa i inne: wy-
roby wełniane, skórzane, cha-
lupnicze i ludowe

f) zakup inny:

NOWY SĄCZ
(powiat i miasto)

Transfer spoza powiatu

Transfer poza powiat:

a) zatrudnienie:

Limanowa (w administr.)
Gorlice (woj. rzesz.) w przemyśle naft. z Grybowa)
Tarnów (kolej)
Nowa Huta (budownictwo)

a) zatrudnienie:

Limanowa (Zakł. kolej.), budownictwo)
Gorlice (kolej, PGR)

b) szkoły:

Techn. kolej. w N. Sączu
z Limanowej: w N. Sączu
z Gorlic: w Szk. Met. w Grybowie

b) szkoły:

Kraków: szkoły zawod. i wyższe
Warszawa }
Wrocław } szkoły wyższe

Techn. Gastr. w Krynicy

„ Metal.

„ Poczł. w N. Sączu

„ Finans. w St. Sączu

z Ziemi Zachodnich w:

Techn. Hodowl. w Nawojowej

„ Rachunk. Rolnej w Marcinkowicach

c) wczasy, turystyka, letniska:

Kraków i woj. krak. 30% prywatne letniska
Warszawa i inne wojew. 70% głównie FWP „Orbis“ (Krynica, Muszyna, Żegiestów itp.)

c) wczasy, turystyka, letniska:

(minimalnie na Ziemi Zachodniej FWP)

d) sanatoria i prewentoria:

sanatoria w Krynicy 10% transf. z woj. krak., Muszynie 90% transf. z innych wojew.

d) sanatoria i prewentoria:

e) sprzedaż artykułów rolnych:

owoce do: N. Targ (Rabka), Zakopane, Limanowa (Tymbark), Kraków, Łódź, Śląsk
nabiał: z targów w Łącku i Grybowie: do Krakowa, na Śląsk
miód: Kraków, Śląsk

e) zakup artykułów rolnych:

owoce wczesne: z Brzeska Tarnowa
warzywa: Kraków pow. Miechów
owce: N. Targ, Zakopane, Ziemia Zachodnie, pow. Gorlice

f) sprzedaż inna:

do Miechowa, Proszowic: drzewo z lasów chłopsk. (duży % lasów chłop.)
Tarnowa chałupy polemkowskie

f) zakup inny:

Innym elementem tych pozostałości są oszczędności o charakterze długotrwałym, powstałe w wyniku nadwyżki dochodów bieżących nad potrzebami bieżącymi. Te wielkości należałoby przyjąć szacunkowo.

Rezerwy pieniężne chłopów należy szacować opierając się na analizie obrotów towarami zakupowanymi przez wieś, okresowym nasileniu się tych zakupów jak i nakładów na gospodarkę, występujących w pewnych porach roku, okresowości pewnych świadczeń pieniężnych wsi itp.

W ten sposób obliczone rezerwy dla poszczególnych województw należałoby następnie odjąć od sald planu kasowego i wówczas otrzymamy wysokość transferu międzyregionalnego względnie saldo tego transferu jako wielkość wynikową.

Międzyregionalny transfer pieniądza wiąże się jednocześnie z częściowym przesuwaniem się transferowej masy pieniądza gotówkowego z miasta do wsi. Powoduje to zmiany w strukturze popytu konsumpcyjnego, bo inna jest struktura wydatków ludności miejskiej a inna ludności wiejskiej. W ten sposób terenowy bilans daje wytyczne dla rozdziału masy towarowej między poszczególne województwa czy powiaty, dla określenia wielkości obrotów zakładów żywienia zbiorowego na tych terenach i dla planowania rozbudowy sieci handlu detalicznego i zakładów żywienia zbiorowego. Jednocześnie bilans ten jest wykorzystywany dla planowania usług, dla planowania sieci placówek rozrywkowo-widowiskowych, urządzeń kulturalnych itp. Określenie w terenowym bilansie pieniężnych dochodów wydatków ludności — globalnej wysokości przemieszczonych pieniężnych dochodów między poszczególnymi klasami oraz między miastem i wsią na terenie danego województwa czy powiatu jest potrzebne władzom gospodarczym do sporządzania terenowych planów podatkowych, przy rozpisywaniu pożyczki państwowej, rozplanowywaniu oszczędności itp.

Ponadto przemieszczenie funduszu nabywczego ludności powoduje zwiększenie ogólnego obrotu pieniężnego i równocześnie pewne zahamowanie szybkości obiegu pieniądza. Szybkość krążenia pieniądza gotówkowego na terenie miast, gdzie dominuje gospodarka uspołeczniona, jest dużo większa niż na wsi. Cykl krążenia pieniądza gotówkowego na terenie miast zamyka się zasadniczo terminami wypłat z funduszu płac. Zwiększa to częstotliwość obrotu a tym samym możliwość realizowania transakcji przy pomocy mniejszej ilości gotówki. W związku z tym inaczej również przedstawia się na terenie miast zagadnienie tezauryzacji pieniądza. Natomiast na terenie wsi szybkość krążenia gotówki jest dużo mniejsza — z uwagi na długotrwałe cykle produkcyjne. Ponadto na wsi występuje tezauryzacja pieniądza.

Koniunktura zbrojeniowa w Stanach Zjednoczonych w okresie 1950 — 1955

(przegląd opracowany w ramach prac Zakładu Nauk Ekonomicznych PAN)

I

Cykliczny charakter rozwoju gospodarczego, stanowiący istotę kapitalistycznego sposobu produkcji, jest uwarunkowany jego podstawową sprzecznością między społecznym charakterem produkcji a prywatnym charakterem przywłaszczania rezultatów produkcji, wyrażającą się w szczególności w sprzeczności między siłami produkcyjnymi a zdolnością nabywczą szerokich mas konsumentów. Sprzeczności te są czynnikiem nieuchronnym i stale działającym w kapitalistycznym systemie produkcji.

Zaostrzenie tych sprzeczności w okresie ogólnego kryzysu przejawiało się w całej pełni po raz pierwszy w czasie depresji lat 30-tych XX-go w. w szczególności w Stanach Zjednoczonych. Wynikiem tego zaostrzenia sprzeczności w Stanach Zjednoczonych była pierwsza na wielką skalę podjęta interwencja państwowa w postaci „New Deal”. Odniosła ona jednakże tylko częściowy skutek: mimo pewnej poprawy koniunktury w drugiej połowie lat 30-tych XX-go w., utrzymywało się nadal wysokie bezrobocie, wynoszące przy najniższym swym stanie w r. 1937 według oficjalnej statystyki amerykańskiej 7,7 miliona osób, czyli z górą 14% ludności cywilnej zawodowo czynnej (tzn. z wyłączeniem wojska).

Dopiero druga wojna światowa przerwała ten stan rzeczy, przynosząc z sobą wysoki poziom produkcji i zatrudnienia. Również okres powojenny charakteryzował się wysoką koniunkturą, która była pozostałością wojny, ściśle związaną z zaspokajaniem nagromadzonego w znacznych rozmiarach popytu z okresu wojny.

W latach 1948/49 zarysowała się pierwsza przejściowa recesja koniunktury. Jednakże przerodzenie się jej w otwarty kryzys zostało zahamowane i opóźnione przez przyznanie poważnych ulg kredytowych dla nabywców domów mieszkalnych na osobisty użytek, w szczególności dla b. wojskowych, oraz przez zasilenie konsumpcji sumą ok. 3 miliardów dolarów w postaci jednorazowego zasiłku dla b. wojskowych. Mimo iż w rezultacie tego nastąpiło w r. 1950 pewne ożywienie koniunktury, to jednak środki te nie mogłyby na dłuższą metę zapobiec tendencjom kryzysowym.

Czynnikiem przeciwdziałającym dalszym tendencjom kryzysowym i opóźniającym wystąpienie otwartego kryzysu stały się zbrojenia, które od końca 1950 r. zaczęły wzrastać w szybkim tempie. W następnych latach nastąpiło silne uzależnienie się rozwoju gospodarki od zbrojeń. Wraz z stale wzrastającymi wydatkami zbrojeniowymi zaznaczała się tendencja zwyżkowa koniunktury. Stabilizacja wydatków zbrojeniowych, która zarysowała się od początku 1953 r., stworzyła warunki dla działania mechanizmu, powodującego załamanie koniunktury, które istotnie nastąpiło w IV kwartale 1953 r. W r. 1954 nastąpił dalszy spadek produkcji spotęgowany obniżeniem wydatków zbrojeniowych. W ten sposób opóźnione przez wzrost zbrojeń objawy kryzysowe rozpoczęły się z chwilą, gdy osłabło działanie tego środka opóźniającego i pogłębiały się w 1954 r. w miarę, jak zmniejszały się wydatki zbrojeniowe.

Zbrojenia oddziałują na kształtowanie się koniunktury poprzez swój wpływ na wytwarzanie i podział dochodu narodowego. Wywołują one przede wszystkim

wzrost produkcji sprzętu wojennego oraz przedmiotów zaspokajających specjalne potrzeby armii.

Kształtowanie się konsumpcji w okresie zbrojeń zależy od sposobu finansowania zbrojeń. Jeżeli są one finansowane całkowicie za pomocą podatków, obciążających wyłącznie klasę robotniczą, chłopów i drobnomieszczaństwo, czyli szerokie masy konsumentów, wówczas wzrostowi produkcji i zatrudnienia w przemyśle zbrojeniowym i w przemysłach pokrewnych towarzyszy odpowiedni spadek produkcji i zatrudnienia w sektorze „cywilnym”. Zbrojenia rosną, konsumpcja maleje, a całość produkcji nie ulega zmianie; na skutek zaś wzrostu wydajności pracy spada zatrudnienie i rośnie bezrobocie.

W rzeczywistości jednak w omawianym okresie w Stanach Zjednoczonych tylko część wydatków wojskowych była finansowana w powyższy sposób — reszta zaś była pokrywana w drodze deficytów budżetowych, względnie przez podatki od zysków, obciążające wielki kapitał. W tych warunkach oddziaływanie zbrojeń na kształtowanie się dochodu narodowego w Stanach Zjednoczonych w okresie 1950—1953 miało następujący przebieg:

Dochód narodowy wykazywał tendencję zwykłą, osiągając w r. 1953 poziom o 14,3% wyższy od poziomu z 1950 r.

Wzrost zbrojeń przejawiał się we wzroście udziału wydatków rzeczowych państwa w dochodzie narodowym, który z 6,7% w 1950 r. powiększył się do 17,4% w r. 1953. Wydatki te w liczbach bezwzględnych wzrosły niemal o 200%. Z ogólnej sumy wzrostu dochodu narodowego w tym okresie 92% stanowił wzrost wydatków rzeczowych państwa. Wydatki rzeczowe rządu federalnego, które są w lwiej części przeznaczone na zbrojenia, osiągnęły w r. 1953 z górą 13% dochodu narodowego.

Inwestycje w kapitale trwałym wykazywały w tym okresie, w przybliżeniu, stały poziom w liczbach bezwzględnych, natomiast udział ich w dochodzie narodowym zmniejszył się z 20,7% w r. 1950 do 18,5% w r. 1953. Akumulacja zapasów, która osiągnęła bardzo wysoki poziom w latach 1950/51, spadała następnie z roku na rok.

Konsumpcja wykazywała w r. 1953 w cyfrach bezwzględnych wzrost o 6,1% w porównaniu z r. 1950, natomiast udział jej w dochodzie narodowym zmniejszył się w tym okresie z 67,3% do 62,5%. Przy uwzględnieniu usług wykazała ona wzrost w liczbach bezwzględnych o 8,0%, a w stosunku do dochodu narodowego, obliczonego również z uwzględnieniem usług — z wyjątkiem usług nieprodukcyjnych państwa — wykazała spadek z 75,2% do 71,4%.

Okres lat 1950—1953 charakteryzował się zatem olbrzymim wzrostem udziału państwa w dochodzie narodowym. Nastąpił jednak również wzrost dochodu narodowego, przy czym konsumpcja wykazała również wzrost, ale znacznie mniejszy niż dochód narodowy, a inwestycje w kapitale trwałym utrzymały się w przybliżeniu na stałym poziomie. Wobec poważnego wzrostu inwestycji w kapitale trwałym, związanych ze zbrojeniami, oznacza to jednak, że w sektorze „cywilnym” wystąpił spadek inwestycji.

II

Przy rozpatrywaniu wpływu zbrojeń na dziedzinę inwestycji należy przede wszystkim wziąć pod uwagę specyficzny charakter kapitalizmu monopolistycznego. W odróżnieniu bowiem od państw socjalistycznych, w których wskutek działania prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej wykorzystanie zdolności produkcyjnej kształtuje się na wysokim poziomie, w krajach kapitalistycznych, w szczególności w okresie rozwiniętego kapitalizmu monopolistycznego, wy-

Tablica 1*

Dochód narodowy Stanów Zjednoczonych¹ w cenach z r. 1947

w miliardach dolarów	1950	1951	1952	1953	1955
Konsumpcja ²	124,4	123,2	126,2	132,0	133,4
Inwestycje w kapitale trwałym ³	38,3	37,4	37,1	39,0	39,6
Przyrost zapasów	7,0	7,8	2,0	0,6	- 1,9
Obrót z zagranicą netto ⁴	2,7	5,7	4,6	2,9	4,3
Państwo ⁵	12,4	23,5	32,5	36,7	31,0
w tym władze federalne	3,9	(14,9)	(23,8)	(27,6)	(20,8)
<i>Dochód narodowy</i>	184,8	197,6	202,4	211,2	205,4
Konsumpcja + usługi	182,8	183,6	189,2	197,4	200,7
Dochód narodowy + usługi ⁶	243,2	258,0	265,4	276,6	272,8
<i>Wskaźniki</i>					
Konsumpcja	100	99,0	101,4	106,1	107,2
Inwestycje w kapitale trwałym	100	97,7	96,9	101,8	100,8
Państwo	100	189	262	296	250
<i>Dochód narodowy</i>	100	106,9	109,5	114,3	111,1
Konsumpcja + usługi	100	100,4	103,5	108,0	109,8
Dochód narodowy + usługi	100	106,1	109,1	113,7	112,2
<i>Procentowy udział w dochodzie narodowym</i>					
	1950	1951	1952	1953	1954
Konsumpcja	67,3	62,4	62,3	62,5	64,9
Inwestycje w kapitale trwałym	20,7	18,9	18,3	18,5	18,8
Przyrost zapasów	3,8	3,9	1,0	0,3	- 0,9
Obrót z zagranicą netto	1,5	2,9	2,3	1,3	2,1
Państwo	6,7	11,9	16,1	17,4	15,1
w tym władze federalne	(2,1)	(7,5)	(11,8)	(13,1)	(10,1)
<i>Dochód narodowy</i>	100	100	100	100	100
Konsumpcja + usługi (w stosunku do dochodu narodowego łącznie z usługami)	75,2	71,2	71,3	71,4	73,6

* Źródło: Survey of Current Business

¹ Obliczenie dochodu narodowego opiera się na oficjalnej statystyce amerykańskiej „gross

stępuje w bardzo poważnym stopniu niewykorzystanie mocy produkcyjnych. Stan ten charakteryzuje w szczególności gospodarkę Stanów Zjednoczonych i sprawia, że w okresie zbrojeń i w ogóle w okresie wzrostu koniunktury wzrost produkcji może nastąpić w dużej mierze dzięki uruchomieniu nie wykorzystanych dotąd mocy produkcyjnych.

Gospodarkę Stanów Zjednoczonych charakteryzowało w omawianym okresie niezwykle intensywne nasycenie w dziedzinie kapitału trwałego powstałe w wyniku inwestycji dokonanych w latach 1946—1950. To samo można powiedzieć o nie wykorzystanych rezerwach, tkwiących w sile roboczej i ujawniających się w istnieniu stałej rezerwowej armii bezrobocia. Ilość bezrobotnych na podstawie niewątpliwie zaniżonych danych oficjalnej statystyki wynosiła na początku okresu zbrojeń według przeciętnych miesięcznych za rok 1950 — 3.142 tysiące, tzn. 5% ludności zawodowo czynnej, względnie 6,2% ogółu najemnej siły roboczej, i przez cały okres zbrojeń nie spadła poniżej 1.200 tysięcy. W tych warunkach zwiększenie produkcji wywołane zbrojeniami mogło nastąpić i w rzeczywistości nastąpiło w dużej mierze w drodze uruchomienia rezerw mocy produkcyjnej i rezerw siły roboczej.

Blіsza analiza inwestycji w omawianym okresie zbrojeń wykazuje następujące cechy szczególne tego okresu:

Inwestycje w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego, które w r. 1950 osiągnęły w porównaniu z poprzedzającym okresem rekordowy poziom i stanowiły ok. 56% ogólnej działalności budowlanej, wykazywały w omawianym okresie tendencję zniżkową. Wysoki poziom tych inwestycji w r. 1950 tłumaczy się przyznaniem w poprzednim roku znacznych ulg kredytowych dla nabywców domów mieszkalnych na osobisty użytek, w szczególności b. wojskowych. Spadek inwestycji mieszkaniowych w latach 1951/52 był spowodowany cofnięciem tych ulg w związku ze wzrostem zbrojeń. Przywrócenie ulg w r. 1952 tylko w nieznacznym stopniu odbiło się na rozmiarach tego budownictwa na skutek usztywnienia rynku kredytowego w tym okresie. W rezultacie budownictwo mieszkaniowe wykazało spadek w r. 1953 w porównaniu z r. 1950 w cyfrach bezwzględnych o 15,3%, a w stosunku do dochodu narodowego z 6,0% na 4,5%.

Inwestycje w kapitale trwałym w innych dziedzinach niż budownictwo mieszkaniowe, a więc głównie nakłady inwestycyjne na budowle i urządzenia produkcyjne, wykazywały w tym okresie w liczbach bezwzględnych lekką tendencję zwyżkową, mianowicie o 3,8%, a jednocześnie lekki spadek w stosunku do dochodu narodowego z 14,7% w r. 1950 do 14,0% w r. 1953.

Ta ewolucja inwestycji produkcyjnych jest rezultatem przeciwstawnych tendencji oddziaływujących w tym okresie. Jako czynniki sprzyjające wzrostowi inwestycji działały przede wszystkim tak poważne bodźce ekonomiczne, jak długoterminowe kontrakty zbrojeniowe, które uwalniały kapitalistów od wszelkiego ryzyka przy podejmowaniu nakładów inwestycyjnych. Również poważnym bodźcem sprzyjającym wzrostowi inwestycji było podwyższenie stawek odpisów amortyzacyjnych dla nowych obiektów związanych z programem zbrojeniowym. Dzięki tym bodźcom inwe-

national product", z której wyeliminowano wartość usług nieprodukcyjnych. Z braku jednak danych o faktycznym poziomie amortyzacji nie została ona wyeliminowana i dlatego w tym sensie jest to dochód narodowy brutto.

2 Konsumpcja bez usług.

3 Inwestycje w kapitale trwałym brutto, tzn. łącznie z amortyzacją.

4 Nadwyżka eksportu towarów, usług transportowych i wydatków turystów (z wyłączeniem eksportu zbrojeniowego) nad odpisem importem.

5 Wydatki rzeczowe państwa (tzn. rządu federalnego, władz stanowych i lokalnych), pomniejszone o wartość towarów dostarczonych obcym państwom w ramach „pomocy gospodarczej”.

6 Z wyłączeniem usług administracyjnych państwa.

stycje w kapitale trwałym w dziedzinie przemysłu zbrojeniowego i przemysłów pokrewnych wykazały znaczny wzrost. Ponieważ, jak już wspomniano, inwestycje produkcyjne w ogóle wykazały tylko niewielkie podniesienie oznacza to, że w sektorze „cywilnym” nastąpił spadek inwestycji.

Fakt ten należy tłumaczyć tym, że jednocześnie oddziaływały czynniki hamujące, przeciwdziałające wzrostowi inwestycji, jak wspomniane już przeinwestowanie gospodarki z okresu poprzedzającego zbrojenia oraz zwiększenie opodatkowania zysków kapitalistów.

Wykazana powyżej ewolucja inwestycji w kapitale trwałym wskazuje na to, że ożywienie koniunktury w okresie lat 1950—1953 nie było typowym ożywieniem cyklicznym, które normalnie charakteryzuje się szybkim wzrostem inwestycji w kapitale trwałym. Wskazuje ono raczej na to, że było to ożywienie charakteru specyficznego, w którym decydującą rolę odgrywał wzrost zbrojeń.

Dla uzupełnienia obrazu rozwoju gospodarki Stanów Zjednoczonych w omawianym okresie należy w tym miejscu wspomnieć o drugim składniku akumulacji, jakim obok inwestycji w kapitale trwałym jest akumulacja środków obrotowych, która zresztą w dalszym rozwoju koniunktury odegrała poważną rolę. Akumulacja środków obrotowych wykazywała w latach 1950/51 silną tendencję zwyżkową, a potem spadek przez następne dwa lata. Silny wzrost zapasów surowców w latach 1950/51 był spowodowany głównie perspektywami spekulacyjnego wzrostu cen surowców na rynkach światowych w związku z rozpętanem wojny koreańskiej. W dziedzinie przedmiotów spożycia główną przyczyną akumulacji zapasów w handlu hurtowym i detalicznym były w pierwszej fazie również czynniki spekulacyjne, a następnie nienadążanie wzrostu siły nabywczej ludności za wzrostem produkcji przedmiotów spożycia. Mimo olbrzymiego nagromadzenia zapasów, zarówno surowców jak i produktów gotowych w latach 1950/51, w następnych latach akumulacja zapasów w ich całości nadal trwała, aczkolwiek w zmniejszających się rozmiarach, do czego przyczyniał się wzrost dóbr w przerobie w przemyśle zbrojeniowym i w przemyśлах pokrewnych.

III

Konsumpcja w omawianym okresie zbrojeń wykazała — jak już wspomniano powyżej — wzrost w cyfrach bezwzględnych o 6,1% (a przy uwzględnieniu usług o 8,0%). Należy jednak stwierdzić, że w przeliczeniu na 1 mieszkańca wykazywała ona spadek w latach 1950—1952, a w r. 1953 nieznacznie wzrosła, mianowicie o 0,8% (a z uwzględnieniem usług o 2,6%) w stosunku do roku 1950.

Fakt, że mimo olbrzymiego wzrostu zbrojeń, konsumpcja nie spadała, a nawet wykazywała lekki wzrost, był uwarunkowany, jak to już powiedziano, przez finansowanie zbrojeń w pewnej mierze w drodze powiększenia deficytu budżetowego i opodatkowania zysków kapitalistycznych, przy częściowym tylko bezpośrednim opodatkowaniu dochodów wydawanych na konsumpcję. Mimo iż wszelkie podatki są ponoszone w ostatecznym rachunku przez klasę robotniczą, to jednak fakt, iż w danym okresie bezpośredni ciężar podatków spoczywał nie tylko na klasie robotniczej, lecz był również ponoszony przez monopole, posiada istotne znaczenie dla działania mechanizmu gospodarki. Dla przebiegu koniunktury danego okresu nie jest bowiem obojętne, kto jest bezpośrednim płatnikiem podatku: robotnik czy kapitalista. Podatki bowiem nałożone bezpośrednio na klasę robotniczą oddziałują w kierunku spadku konsumpcji. Natomiast podatki nałożone na wielki kapitał nie wpływają w sposób istotny na kształtowanie się konsumpcji, a raczej mogą wpływać ujemnie na poziom inwestycji.

Tablica 2*
Akumulacja w cenach z r. 1947

w miliardach dolarów	1950	1951	1952	1953	1954
Budownictwo mieszkaniowe	11,1	9,0	8,9	9,4	10,6
Inwestycje produkcyjne w kapitale trwałym	27,2	28,4	29,3	28,6	28,0
Inwestycje w kapitale trwałym (ogółem)	38,3	37,4	37,1	39,0	38,6
Przyrost zapasów	7,0	7,8	2,0	0,6	- 1,9
Akumulacja	45,3	45,2	39,1	39,6	36,7
<i>Wskaźniki</i>					
Budownictwo mieszkaniowe	100	81,1	80,2	84,7	95,5
Inwestycje produkcyjne w kapitale trwałym	100	104,4	104,0	108,8	102,9
Inwestycje w kapitale trwałym (ogółem)	100	97,7	96,9	101,8	100,8
Akumulacja	100	99,8	86,3	87,4	81,0
<i>Procentowy udział w dochodzie narodowym</i>					
Budownictwo mieszkaniowe	6,0	4,6	4,4	4,5	5,2
Inwestycje produkcyjne w kapitale trwałym	14,7	14,4	14,0	14,0	13,6
Inwestycje w kapitale trwałym (ogółem)	20,7	18,9	18,3	18,5	18,8
Przyrost zapasów	3,8	3,9	1,0	0,3	- 0,9
Akumulacja	24,5	22,9	19,3	18,8	17,9

* Źródło: Survey of Current Business

W jakim stopniu zbrojenia lat 1950—1953 były finansowane kosztem konsumpcji, można w przybliżeniu obliczyć przez porównanie efektu zbrojeń z produktem, o który została zmniejszona siła nabywcza konsumentów na skutek zbrojeń. Ponieważ bezpośredni efekt zbrojeń wyraża się nie tylko w wartości części dochodu narodowego, przeznaczonego na zbrojenia, lecz również w powiększeniu siły nabywczej konsumentów przez powiększenie klasy pasożytniczej w postaci wzrostu personelu wojskowego i administracji państwowej, w poniższym porównaniu jako efekt zbrojeń przyjmiemy zarówno realny produkt zbrojeń, wyrażający się sumą wzrostu wydatków rzeczowych państwa, jak też i wzrost realnych dochodów urzędników i wojska. Porównanie takie może być przeprowadzone w dwóch wariantach:

Tablica 3*

Finansowanie zbrojeń kosztem konsumpcji

w miliardach dolarów w cenach z r. 1947	1950	1951	1952	1953	Razem 1950 = 1953 =
<i>Wariant I</i>					
1. <i>Zbrojenia</i>					
Realna wartość wydatków rzeczowych państwa	12,4	23,5	32,5	36,7	+ 24,3
Realne dochody urzędników państwowych i wojska	19,6	24,0	26,8	27,1	+ 7,5
Razem:	32,0	47,5	59,3	63,8	+ 31,8
2. <i>Obciążenie konsumpcji</i>					
Realna wartość podatków dochodowych i pośrednich ⁷	41,9	48,2	54,3	56,8	+ 14,9
3. Wzrost wydatków rzeczowych państwa i dochodów urzędn. i wojska		+ 15,5	+ 11,8	+ 4,5	+ 31,8
4. Wzrost obciążenia konsumpcji		+ 6,3	+ 6,1	+ 2,5	+ 14,9
5. Procent pokrycia obciążeniem konsumpcji		41%	52%	56%	47%
<i>Wariant II</i>					
1. <i>Zbrojenia</i>					
Realna wartość wydatków rzeczowych państwa i realne dochody urzędn. państwowych i wojska	32,0	47,5	59,3	63,8	+ 31,8
2. <i>Obciążenie konsumpcji</i>					
Realna wartość podatków dochodowych i pośrednich mniej: realna wartość świadczeń socjalnych państwa netto ⁸	41,9 - 7,0	48,2 - 3,0	54,3 - 3,0	56,8 - 3,5	+ 14,9 + 3,5
Razem:	34,9	45,2	51,3	53,3	+ 18,4
3. Wzrost wydatków rzeczowych państwa i dochodów urzędn. i wojska		+ 15,5	+ 11,8	+ 4,5	+ 31,8
4. Wzrost obciążenia konsumpcji		+ 10,3	+ 6,1	+ 2,0	+ 18,4
5. Procent pokrycia obciążeniem konsumpcji		66%	52%	44%	58%

* Źródło: Survey of Current Business

⁷ Realna wartość podatków dochodowych i pośrednich równa się skorygowanej przez

Pierwszy z nich polega na przeciwstawieniu efektowi zbrojeń produktu, o który została pomniejszona siła nabywcza konsumentów, wyrażonego we wzroście realnego obciążenia konsumpcji z tytułu podatków dochodowych i podatków pośrednich. Drugi wariant różni się od pierwszego tym, że uwzględnia on po stronie zmniejszenia siły nabywczej konsumentów częściową kompensację obciążenia podatkowego przez nadwyżkę świadczeń socjalnych państwa (ubezpieczenia społeczne, zasiłki dla bezrobotnych i b. wojskowych itp.) nad sumą składek ubezpieczeniowych pracowników i pracodawców.

W pierwszym z tych wariantów wzrost realnych wydatków państwowych, głównie wojskowych, jest pokryty kosztem ograniczenia siły nabywczej konsumentów w sumie za cały okres w 47%, a w poszczególnych latach w granicach od 41% do 56%. W drugim wariantcie pokrycie wzrostu zbrojeń kosztem ograniczenia siły nabywczej konsumentów wynosi za cały okres 58%, a w poszczególnych latach od 66% w r. 1951 do 44% w r. 1953. Pierwszy z nich jest bardziej zbliżony do efektów polityki zbrojeniowej samej przez się, tzn. bez uwzględnienia czynników przypadkowych, nie związanych z polityką zbrojeń. Drugi wariant natomiast, uwzględniający te czynniki przypadkowe, jak np. zasilenie konsumpcji przez wypłatę w r. 1950 jednorazowego zasiłku dla b. wojskowych, jest bardziej zbliżony do rzeczywistego obciążenia konsumpcji.

■ To obliczenie, z którego wynika, że pokrycie zbrojeń obciążeniem konsumpcji było tylko częściowe, wykazuje, że rzeczywistość odbiegała od omówionego na początku modelu, który zakładał, że zbrojenia były całkowicie finansowane drogą obciążenia klasy robotniczej. Ta właśnie rozbieżność wyjaśnia, dlaczego wzrost zbrojeń w omawianym okresie był połączony ze wzrostem dochodu narodowego. Wykazany zaś powyżej wzrost konsumpcji tłumaczy się faktem, że nie tylko realny efekt zbrojeń był silniejszy od efektu obciążenia siły nabywczej szerokich mas konsumentów w drodze wzrostu świadczeń podatkowych, lecz że również wzrost siły nabywczej robotników i urzędników, zatrudnionych w sektorze wojennym (łącznie z wojskiem), był silniejszy od czynników hamujących produkcję w sektorze „cywilnym”. Produkcja przedmiotów spożycia mogła rozwijać się równoległe do wzrostu popytu dzięki rezerwom mocy produkcyjnych. Gdyby nie te rezerwy, nastąpiłaby zwyżka cen przedmiotów spożycia w takim stopniu, że anulowałaby efekt zwiększonych zarobków.

W obrębie konsumpcji zachodziły jednak pewne różnice w ewolucji poszczególnych kategorii przedmiotów spożycia. Konsumpcja dóbr nietrwałych wykazywała mianowicie pewną tendencję zwyżkową, natomiast konsumpcja dóbr trwałych wykazywała spadek do r. 1952, a w r. 1953 lekki wzrost, nie kompensujący poprzedniego spadku. Jeśli chodzi o usługi, to wykazywały one przez cały czas stosunkowo znaczny wzrost.

W odniesieniu do konsumpcji dóbr nietrwałych należy przyjąć, że wielkość konsumpcji klas posiadających jest na ogół w krótkich okresach czasu wielkością względną stałą, bowiem wzrost siły nabywczej tych klas nie odbija się szybkimi zmianami w sferze konsumpcji dóbr nietrwałych. Zmiany w konsumpcji tych dóbr są głównie wyrazem zmian w konsumpcji klasy robotniczej, która wraz ze wzrostem względnie

wskaźnik cen przedmiotów spożycia i usług sumie podatków dochodowych, podatków pośrednich i różnicy między dochodami netto przedsiębiorstw państwowych, a subsydiami państwowymi dla gospodarki narodowej.

8 Realna wartość świadczeń państwa netto równa się różnicy między sumą świadczeń państwowych z tytułu ubezpieczenia społecznego, zasiłków dla bezrobotnych i b. wojskowych itd. a sumą składek ubezpieczeniowych pracowników i pracodawców, skorygowanej przez wskaźnik cen przedmiotów spożycia i usług.

spadkiem swojej siły nabywczej, zwiększa lub zmniejsza przede wszystkim swoją konsumpcję dóbr nietrwałych. Stały, choć niewielki wzrost konsumpcji tych dóbr w omawianym okresie wskazuje więc na wzrost konsumpcji klasy robotniczej.

Według oficjalnych danych fundusz płac⁹ z wyłączeniem wojska wzrósł w tym okresie o 19,5% w wartości realnej (tzn. z wyeliminowaniem ruchu kosztów utrzymania). Jeżeli jednak uwzględnić wzrost obciążenia podatkowego, którego nie można wyodrębnić w odniesieniu do robotników i pracowników umysłowych, to okazałoby się, że wzrost ten był znacznie mniejszy.

Na wzrost funduszu płac złożył się wzrost zatrudnienia oraz pewien, aczkolwiek niewielki, wzrost zarobków realnych. Działanie tych dwóch czynników przedstawiało się następująco:

Tablica 4*

*Konsumpcja
w cenach z r. 1947*

w miliardach dolarów	1950	1951	1952	1953	1954
Dobra nietrwałe	97,2	99,0	102,3	105,3	106,5
Dobra trwałe	27,2	24,2	23,9	26,7	26,9
<i>Konsumpcja</i>	124,4	123,2	126,2	132,0	133,4
Usługi	58,4	60,4	63,0	65,4	67,4
Konsumpcja + usługi	182,8	183,6	189,2	197,4	200,7
<i>Wskaźniki</i>					
Dobra nietrwałe	100	101,9	105,2	108,3	109,6
Dobra trwałe	100	89,0	87,9	98,2	98,9
<i>Konsumpcja</i>	100	99,0	101,4	106,1	107,2
Usługi	100	103,4	107,9	112,0	115,4
Konsumpcja + usługi	100	100,4	103,5	108,0	109,8
<i>Konsumpcja na 1 mieszkańca</i>					
Konsumpcja	100	97,3	98,0	100,8	100,2
Konsumpcja + usługi	100	98,7	100,0	102,6	102,5

* Źródło: Survey of Current Business

Ilość zatrudnionych wzrosła w tym czasie z 47,0 milionów do 51,5 miliona. Jednocześnie ilość osób w służbie wojskowej wzrosła w tym samym czasie o 1,9 miliona. Obydwa te czynniki, tzn. wzrost zatrudnienia i wzrost ilości osób powołanych pod broń, nie zdołały jednak zlikwidować bezrobocia. Istniało ono bowiem przez cały czas zbrojeń, wykazując wprawdzie tendencję zniżkową z 3142 tysięcy tzn. 6,2% ogółu najemnej siły roboczej w r. 1950 do 1602 tysięcy tzn. 2,9% w r. 1953.

⁹ Fundusz płac obejmuje również wynagrodzenia dyrektorów monopolii, które nie dają się wyodrębnić.

Porównanie wzrostu funduszu płac ze wzrostem zatrudnienia wykazuje, że zarobki realne brutto w okresie zbrojeń wzrosły o 9,0%. Jeżeli jednak uwzględnić jednocześnie wzrost obciążenia podatkowego, którego, jak wspomniano, nie można wyodrębnić w stosunku do robotników i pracowników umysłowych, to należy stwierdzić, że wzrost zarobków realnych był znacznie niższy, a wnioskując z obciążenia podatkowego wszystkich dochodów, był on wyraźniejszy dopiero w r. 1953, podczas gdy w r. 1951 miał miejsce spadek tych zarobków. Należy również zauważyć, że w przeciętnym wzroście zarobków odzwierciedla się wzrost wynagrodzeń dyrektorów monopoli zawartych w funduszu płac (por. odnośnik 9), który w tym okresie był niewątpliwie bardzo znaczny¹⁰. W każdym bądź razie wzrost zarobków realnych po potrąceniu podatków pozostawał poważnie w tyle za wzrostem wydajności pracy.

Tablica 5*

Płace i zatrudnienie
(z wyłączeniem wojska)

	1950	1951	1952	1953	1954
Realny fundusz płac ¹¹	100	106,1	111,8	119,5	118,1
Zatrudnienie	100	105,3	107,0	109,6	106,3
Zarobki realne ¹¹	100	100,8	104,1	109,0	111,1

* Źródło: Survey of Current Business

Należy dodać, że nawet taki wzrost zarobków realnych, jaki miał miejsce, był w dużym stopniu uwarunkowany przesunięciem w podziale dochodu narodowego, wynikającym ze spadku cen produktów przemysłowych. W rezultacie tego spadku dochód farmerów w okresie od 1950 do 1954 obniżył się o 17% i to nie uwzględniając nawet zwiększonego obciążenia podatkowego.

IV

Od końca 1952 r. zaczęła się zarysowywać tendencja pewnej stabilizacji wydatków zbrojeniowych. Do połowy r. 1953 wzrastały one jeszcze, ale w znacznie zwolnionym tempie, od połowy zaś tego roku zaczęły lekko spadać, a w r. 1954 nastąpiła znaczna ich redukcja. Tym niemniej w roku tym rzeczowe wydatki federalne, które, jak już wspomniano, niemal pokrywają się ze zbrojeniami, stanowiły jeszcze z górą 10% dochodu narodowego.

Stabilizacja zbrojeń wywołała tendencję do stabilizacji dochodu narodowego, a w rezultacie tego zniżkę w dziedzinie akumulacji zasobów i z normalnym opóźnieniem — w dziedzinie inwestycji w kapitale trwałym. Spadek zbrojeń w następnym okresie pogłębił te tendencje.

¹⁰ Przy istnieniu „podatku od nadmiernych zysków” (excess profits tax) podnoszenie tych wynagrodzeń było jednym ze sposobów jego omijania.

¹¹ Przed potrąceniem podatków.

Tablica 6*

*Dochód narodowy, produkcja i bezrobocie w r. 1953/55
(według kwartałów)*

W miliardach dolarów w cenach bieżących w skali rocznej ¹²	1953				1954				1955
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Konsumpcja dóbr nietrwałych	118,7	119,7	118,8	118,6	119,2	120,4	121,5	122,5	122,4
Konsumpcja dóbr trwałych	30,2	30,6	30,5	28,0	28,3	29,0	29,4	30,4	34,4
<i>Konsumpcja</i>	148,9	150,3	149,3	146,6	147,5	149,4	150,9	152,9	156,8
Budow. mieszk.	11,7	12,2	12,1	11,7	11,8	13,0	14,2	15,0	16,0
Inwest. prod. w kapitale trwałym	37,8	38,4	38,7	38,3	37,0	36,7	36,5	36,3	36,6
<i>Inwestycje w kapi- tale trwałym</i>	49,5	50,6	50,8	50,0	48,8	49,7	50,7	51,3	52,6
<i>Przyrost zapasów</i>	2,2	4,5	2,0	- 4,0	- 3,2	- 2,7	- 4,9	- 0,6	1,5
<i>Saldo obrotu z zagr.</i>	0,8	0,9	0,3	2,4	1,3	2,6	1,1	3,8	2,8
Władze federalne	35,7	36,9	34,9	34,7	33,4	26,5	25,6	22,8	22,7
Władze stanowe i lok.	11,4	11,1	11,7	13,0	12,4	12,7	13,5	14,1	14,8
<i>Państwo</i>	47,1	48,0	46,6	47,7	45,8	39,2	39,1	36,9	37,5
<i>Dochód narodowy</i>	248,5	254,3	249,0	242,7	240,2	238,2	236,9	244,3	251,2
Konsumpcja łącznie z usługami	228,5	231,4	232,1	230,3	232,2	235,1	237,9	241,0	245,8
Dochód narodowy łącznie z usługami	328,1	335,4	331,7	326,5	324,9	323,9	323,9	332,4	340,2
(1947 — 1949 = 100)									
<i>Produkcja przemysłowa</i>	134	136	135	129	124	124	123	128	133
w tym dobra trwałe	155	155	155	146	138	135	135	142	147
dobra nietrwałe	118	122	119	115	114	116	114	118	122
<i>Bezrobotni</i> (przeciętna miesięczna w milionach)	1,8	1,5	1,4	1,8	3,5	3,4	3,2	2,8	3,3

* Źródło: Survey of Current Business

¹² W okresie 1953—55 ceny nie wykazywały znaczniejszych zmian.

Wzrost zapasów surowców i produktów gotowych trwał aż do III kwartału 1953 r., po czym na skutek stabilizacji zbrojeń, a wraz z nimi i dochodu narodowego, przerodził się w likwidację zapasów, trwającą aż do końca 1954 r. Złożyła się na nią likwidacja nadmiernych zapasów nagromadzonych w poprzednim okresie, a w następnej fazie, gdy zbrojenia uległy poważnej redukcji, również i zmniejszenie się zapasów odnośnych dóbr w przerobie.

Inwestycje produkcyjne w kapitale trwałym zaczęły spadać dopiero w r. 1954. To normalne opóźnienie jest związane z upływem czasu od zamówienia inwestycyjnego do jego wykonania. Spadek inwestycji trwał bez przerwy aż do I kwartału 1955 r. Tendencja ta występowała, mimo iż w r. 1954 został zniesiony „podatek od nadmiernych zysków” (excess profits tax).

Natomiast w dziedzinie budownictwa mieszkaniowego począwszy od II kwartału 1954 r. nastąpił wydatny wzrost, będący wynikiem rozluźnienia rynku kredytowego, które umożliwiało korzystanie z przywróconych w r. 1952 ulg kredytowych.

Spadek ogólnej produkcji, towarzyszący spadkowi zbrojeń, spowodował spadek zatrudnienia. Bezrobocie, które jeszcze do sierpnia 1953 r. wykazywało tendencję zniżkową, osiągając w tym miesiącu najniższy punkt, tj. 1.240 tysięcy osób, zaczęło wzrastać w miarę ograniczania produkcji i naturalnego przyrostu siły roboczej, początkowo łagodnie, a od listopada 1953 r. bardzo szybko, osiągając w marcu 1954 r. najwyższy punkt: 3.725 tysięcy bezrobotnych, tzn. 5,8% ogółu ludności zawodowo czynnej i około 7% ogółu najemnej siły roboczej.

Spadek produkcji i zatrudnienia nie odbił się jednak na poziomie konsumpcji, jakby tego należało się spodziewać. Konsumpcja nie spadła, lecz wykazywała lekki wzrost. Wprawdzie w dziedzinie konsumpcji dóbr trwałych zaznaczył się w IV kwartale 1953 r. poważny spadek, jednakże konsumpcja dóbr nietrwałych oraz wydatki na usługi konsumpcyjne wykazywały nieomal bez przerwy tendencję zwykłą.

Utrzymanie poziomu konsumpcji było częściowo wynikiem obniżenia podatków równoległe do spadku wydatków państwowych na zbrojenia, aczkolwiek nie w tym samym stopniu. W r. 1954, podatki dochodowe zostały obniżone o około 3 miliardy dolarów, z czego jednak tylko część przypadła w udziale szerokim rzeszom konsumentów. Jednocześnie zostały podwyższone składki na rzecz ubezpieczenia społecznego, stanowiąc dodatkowe obciążenie o około 1 miliarda dolarów, umniejszające korzyści osiągnięte przez konsumentów dzięki obniżeniu podatków. Pewne znaczenie dla podtrzymania konsumpcji miał wzrost świadczeń państwa z tytułu ubezpieczenia społecznego o około 2 miliardy dolarów, spowodowany wzrostem bezrobocia.

Te liczby nie wyjaśniają jeszcze stałości, a nawet lekkiego wzrostu konsumpcji w obliczu spadku dochodu narodowego, jaki miał miejsce. Wzrost konsumpcji (wraz z usługami) nastąpił również w stosunku do dochodów osobistych po potrąceniu podatków. Stało się to mimo względnego przesunięcia w dochodzie od robotników i pracowników umysłowych do klas posiadających. Wytlumaczenia tego zjawiska należy prawdopodobnie szukać w zasileniu funduszu konsumpcji w drodze wydawania oszczędności, nagromadzonych poprzednio przez robotników zwolnionych z pracy oraz częściowo zatrudnionych.

Jak widać z powyższego przedstawienia rozwoju koniunktury od połowy 1953 r., był to okres posiadający znamiona kryzysu. Objawy kryzysowe, przez szereg lat odwiekane przez stały wzrost wydatków na zbrojenia, wystąpiły z chwilą, gdy ustało działanie tego środka podsycającego koniunkturę, tj. gdy nastąpiła stabilizacja, a potem spadek wydatków zbrojeniowych.

Zaostrzeniu się objawów kryzysowych zapobiegło po części utrzymanie się poziomu konsumpcji na skutek obniżenia podatków oraz wydawanie oszczędności przez

bezrobotnych i częściowo zatrudnionych, po części zaś fakt, że inwestycje produkcyjne w kapitale trwałym, aczkolwiek wykazały tendencję spadku, to jednak nie zostały jeszcze w r. 1954 poważnie dotknięte załamaniem gospodarczym i, że nawet ten spadek, jaki nastąpił, został skompensowany przez wzrost budownictwa mieszkaniowego.

Przez cały okres wzrostu koniunktury było widoczne, że był on uwarunkowany stałym wzrostem zbrojeń. Stabilizacja a następnie obniżka wydatków zbrojeniowych wystarczyła, aby wystąpiły objawy kryzysu gospodarczego. W związku z tym nasuwa się pytanie, jakie były właściwe przyczyny obniżenia wydatków na zbrojenia, skoro imperializm amerykański nic nie stracił na swojej agresywności. Ażeby zrozumieć ten fakt, warto przytoczyć pokrótce ówczesne programy polityczne i gospodarcze obydwu stronnictw amerykańskich: republikańców i demokratów.

Obydwa stronnictwa są wyrazicielami dążeń agresywnego imperializmu amerykańskiego i interesów wielkich monopolii. Różnią się jednak między sobą co do metody realizacji swych celów.

Stronnictwo demokratów, pozostające pod wpływem techniki New Deal w zakresie realizacji pełnego zatrudnienia w drodze interwencji państwa w życiu gospodarczym, reprezentowało pogląd, że dla utrzymania wzrostu koniunktury konieczne są wielkie wydatki zbrojeniowe. Program zwiększonych zbrojeń był dla demokratów związany z nastawieniem na ewentualny udział Stanów Zjednoczonych w wojnach lokalnych. Dzięki wysuwanym hasłom pełnego zatrudnienia znajdują oni poparcie m. in. u przywódców związków zawodowych.

Natomiast stronnictwo republikańców reprezentowało pogląd, że pełne zatrudnienie może być osiągnięte bez bezpośredniej interwencji państwa w życiu gospodarczym. Wyrazem tego laissez-faire'yzmu gospodarczego i jednocześnie imperialistycznych dążeń stronnictwa republikańców był ich program zbrojeniowy nastawiony na koncepcję „odwetu masowego”, tzn. wojny lotniczo-atomowej. Program ten pozwalała na obniżenie wydatków zbrojeniowych we wszystkich dziedzinach z wyjątkiem lotnictwa, którego rozwój i siła warunkują skuteczność programu „odwetu masowego”. Awanturniczość tego programu pozwala na ograniczenie budżetu wojskowego; to zmniejszenie „roli państwa w życiu gospodarczym” ma między innymi na celu zlikwidowanie w mentalności amerykańskiej pozostałości ideologii New Deal, jako rzekomej ideologii antykapitalistycznej. Utrzymanie pełnego zatrudnienia, według programu republikańców, może być realizowane w drodze pełnego rozkwitu wolnej inicjatywy kapitalistów.

Gdy po zakończeniu działań wojennych w Korei zaistniały możliwości obniżenia wydatków zbrojeniowych, stronnictwo republikańców przystąpiło do realizacji swojego programu. Nastąpiła obniżka wydatków zbrojeniowych w r. 1953/54 przy jednoczesnej rewizji programu zbrojeń w duchu koncepcji „odwetu masowego”.

V

Po nieomal całorocznym spadku koniunktury, w IV kwartale 1954 r. zaczęła się zarysowywać poprawa. Produkcja i dochód narodowy wykazały pewien wzrost, który trwał w 1955 r.

Przyczyn i źródeł tej poprawy należy szukać w następujących czynnikach o charakterze raczej specjalnym: przede wszystkim należy tu wymienić stabilizację zbrojeń, która nastąpiła pod koniec 1954 r., co zakończyło spadek zapasów dóbr w przemyśle zbrojeniowym i w przemysłach pokrewnych. Następnie likwidacja

nadmiernych zapasów produktów gotowych w innych działach poczyniła poważne postępy. W wyniku tych dwóch czynników spadek łącznych zapasów został poważnie osłabiony w IV kwartale 1954 r. i ustał pod koniec roku. Innymi słowy, akumulacja zapasów z poważnej wielkości ujemnej w dochodzie narodowym podniosła się do zera. Dalszym czynnikiem, który oddziaływał dodatnio na koniunkturę, był trwający od II kwartału 1954 r. wzrost budownictwa mieszkaniowego, który kompensował tendencje spadkowe w dziedzinie inwestycji produkcyjnych w kapitale trwałym.

Poprawa koniunktury, która rozpoczęła się w IV kwartale 1954 r., trwała w I półroczu 1955 r. Na tę ostatnią fazę poprawy wpłynęło w poważnym stopniu wypuszczenie nowego modelu samochodu przez przemysł samochodowy pod koniec 1954 r. Spowodowało to poważne zwiększenie zapasów samochodów w handlu oraz było istotnym czynnikiem w kształtowaniu się konsumpcji w I półroczu 1955 r.

Wzrost konsumpcji wyniósł w IV kwartale 1954 r. w skali rocznej 2 miliardy dolarów, a w I kwartale 1955 r. — 3,9 miliarda dolarów. Podczas gdy wzrost konsumpcji dóbr nietrwałych w ciągu tych dwóch kwartałów wyniósł 0,9 miliarda dolarów, to konsumpcja dóbr trwałych wykazała 5,0 miliardów dolarów wzrostu, z czego 4,0 miliardy przypada na I kwartał 1955 r. W tej ostatniej zaś sumie wzrost wydatków na zakup samochodów wynosił 3,0 miliardy dolarów. Wydatki na usługi, nie włączone do powyższych cyfr, wzrosły w tym czasie o 2 miliardy dolarów.

Wzrost konsumpcji w omawianym okresie był odpowiedni do wzrostu dochodów konsumentów. Oznacza to, że poziom konsumpcji, który w poprzednim okresie był nadmierny (w stosunku do bieżących dochodów) dzięki wydawaniu oszczędności przez zwolnionych z pracy i częściowo zatrudnionych, pozostał nadal nadmierny w okresie poprawy koniunktury, co tłumaczy się tym, że we wzroście konsumpcji głównym elementem były wydatki o charakterze jednorazowym, mianowicie zakupy nowego modelu samochodu.

Jak z powyższego wynika, poprawa była oparta w dużym stopniu na czynnikach przejściowych. Można by więc przypuścić, że po pewnym czasie czynniki te wyczerpią się i że nastąpi dalszy rozwój tendencji kryzysowych, przerwanych przez przejściowy okres poprawy koniunktury (do tego wniosku skłaniałoby również znaczne rozpowszechnienie sprzedaży na raty i zakup domów na warunkach spłat hipotecznych, co w konsekwencji doprowadzi do tego, że znaczna część bieżących dochodów ludności w latach przyszłych będzie musiała być zużywana na spłatę długów). Jednakże poprawa koniunktury zdążyła już wywołać w II kwartale 1955 r. a prawdopodobnie i w III kwartale wzrost inwestycji produkcyjnych w kapitale trwałym i w zapasach, co może opóźnić konsekwencje wyczerpania się tych czynników przejściowych.

Stosunkowo łagodny przebieg załamania gospodarczego i szybko po nim następująca poprawa koniunktury przyczyniły się do utwierdzenia się wśród ekonomistów burżuazyjnych i polityków amerykańskich poglądu, jakoby gospodarka Stanów Zjednoczonych, dzięki swojemu „wewnętrzznemu wzmocnieniu”, posiadała w obecnym okresie samoczynne tendencje regeneracji i rozwoju, które same przez się przy minimalnej tylko interwencji państwowej były w stanie uchronić gospodarkę od powtórzenia się ostrych kryzysów i depresji. Na tych poglądach opierają się przewidywania długiego okresu „prosperity” w Stanach Zjednoczonych, wypowiedziane przez prez. Eisenhowera oraz ekonomistów i businessmanów amerykańskich w maju br. na konferencji w *Chamber of Commerce* w Waszyngtonie.

Analiza koniunktury gospodarczej wykazuje jednak dobitnie, że poglądy wypowiadane przez przedstawicieli klasy rządzącej w Stanach Zjednoczonych nie są oparte na podstawach naukowych, lecz są same funkcją wahań koniunkturalnych i w chwili obecnej odzwierciedlają kolejną tendencję zwyżkową.

Sprawozdanie z XXIV Międzynarodowych Targów Poznańskich

Jednym z najpoważniejszych czynników aktywizujących zadania eksportowe w skali państwa jest instytucja targów międzynarodowych, będąca w gospodarce socjalistycznej poważnym narzędziem polityki gospodarczej państwa, jednym ze środków organizacyjnych koniecznych do realizacji narodowych planów gospodarczych, a nie wyrazem interesów grup prywatnych przedsiębiorców, karteli i trustów, jak to ma miejsce w kapitalizmie.

Socjalistyczne uprzemysłowienie naszego kraju, a w szczególności potężny rozwój przemysłu ciężkiego, stworzyło niezbędne warunki dla pomyślnej wymiany gospodarczej z zagranicą. Ogólna wartość obrotów handlowych z zagranicą stale wzrasta i osiągnie w r. 1955 na głowę ludności poziom trzy razy wyższy niż w r. 1937.

Najbardziej dynamiczny wzrost wykazują obroty ze Związkiem Radzieckim i innymi krajami obozu pokoju.

Polska Ludowa w swej konsekwentnej polityce pokojowej daje stale dowody gotowości do współpracy gospodarczej również z krajami o odmiennym ustroju na zasadach równości i wzajemnych korzyści. Ogólne obroty handlowe z krajami kapitalistycznymi w 1954 r. wykazały wzrost w stosunku do obrotów z 1953 r. o około 11%.

II Zjazd PZPR postawił przed polskim handlem zagranicznym niezwykle doniosłe zadania. W wyniku realizacji tych zadań ukazała się Uchwała Rady Ministrów PRL z 8.VII.1954 r. o usprawnieniu produkcji eksportowej i organizacji eksportu, stawiająca zagadnienia eksportu w centrum uwagi całego przemysłu, handlu zagranicznego i innych organów naszej gospodarki; wskazuje ona na konieczność większej intensyfikacji polskiego eksportu.

Polska Ludowa, jako poważny kontrahent na rynkach europejskich i światowych, bierze udział już od szeregu lat w corocznych zagranicznych targach międzynarodowych organizowanych w 11 miastach Europy. W tym roku po raz pierwszy Polska występuje jako wystawca we własnych pawilonach również na międzynarodowych targach w New Delhi i w Damaszku. Istotne znaczenie dla rozwoju wymiany z innymi krajami mają także organizowane u nas Międzynarodowe Targi Poznańskie.

Kronika Międzynarodowych Targów Poznańskich notuje kilkanaście imprez targowych w okresie 1921—1938, jednakże wskutek specyficznego charakteru ówczesnej sytuacji gospodarczej Polski burżuazyjnej nie udało się w wymianie międzynarodowej osiągnąć poważniejszych obrotów. W roku 1922 Targi Poznańskie miały 11 tys. m² pomieszczeń krytych i stoiska na wolnym powietrzu na obszarze ca 10 tys. m². W roku 1925, organizując pierwsze targi o charakterze międzynarodowym zarejestrowane w Związku Targów Międzynarodowych w Paryżu, dysponowano nowo wybudowanymi pawilonami i halami wystawowymi o krytej powierzchni użytkowej 18 tys. m².

Pierwsze targi powojenne zorganizowano w r. 1947, a w roku następnym XXI Międzynarodowe Targi z udziałem wystawców z 16 krajów zagranicznych; dysponowały one 32 tys. m² powierzchni wystawowej krytej. XXII MTP z roku 1949 były raczej targami wzorcowymi o charakterze krajowym. Dowodem tego może być wycena wartości transakcji krajowych — wewnętrznych na około 3 miliardy zł (w starej walucie), przy stosunkowo niewielkiej wartości transakcji eksportowo-importowych, sięgających niewiele ponad 4 mld zł (w starej walucie).

Osiągnięcia 3-letniego planu odbudowy kraju i założenia rozwoju gospodarki narodowej na lata 1950—1955 zademonstrowały XXIII MTP, które odbyły się na 40 tys. m² powierzchni krytej i 10 tys. m² otwartej przy udziale wystawców zagranicznych z 18 krajów.

XXIII MTP z roku 1950 posiadały już duże znaczenie dla rozwoju wymiany handlowej z zagranicą.

Uzyskane na MTP w latach 1947—1950 efekty gospodarcze w zakresie obrotów zagranicznych (bezpośrednich oraz realnie przewidywanych) oraz obrotów wewnętrznych, jak również efekty propagandowo-dydaktyczne i polityczne potwierdziły znaczenie instytucji międzynarodowych targów. Dowodem tego jest Uchwała Prezydium Rządu z 16.VI.1954 r. w sprawie zorganizowania w 1955 r. następnych — XXIV Międzynarodowych Targów Poznańskich. Uchwała zaleciła zaproszenie do udziału w targach szerokiego grona zagranicznych wystawców, w tym również z krajów kapitalistycznych. Zaprezentowanie całokształtu polskich możliwości eksportowych, a więc umożliwienie bezpośredniego zapoznania się z jakością towarów czy usług, miało przyczynić się do poważnej aktywizacji polskiego handlu zagranicznego, szczególnie eksportu.

Targom tegorocznym nadano wyraźny charakter targów eksportowych; głównym przedmiotem ekspozycji miały być towary eksportowe, wysokiej jakości i atrakcyjności, poszukiwane przez licznych odbiorców. Ustalono więc, że ekspozycja problemowa, przytłaczająca na poprzednich Targach Poznańskich niekiedy ekspozycję towarową, miała mieć jedynie charakter uzupełniający; jej tematyka miała podkreślać cele polityczne Targów i przyczyniać się do osiągnięcia efektów polityczno-propagandowych.

Założenia programowe XXIV Międzynarodowych Targów Poznańskich podkreślały polityczno-gospodarcze znaczenie tej imprezy mającej być wystawą-bilansem dotychczasowych osiągnięć w budowaniu podstaw socjalizmu, osiągnięć planu 6-letniego. Wystawione na tegorocznych Targach polskie ekspozyty miały być najlepszym dowodem, że dzięki przejęciu władzy przez lud pracujący Polska Ludowa stała się w ciągu 10 lat państwem przemysłowym, będącym poważnym partnerem w handlu międzynarodowym zarówno jeżeli chodzi o wymianę dóbr inwestycyjnych, jak i konsumpcyjnych.

XXIV MTP odróżniają się od poprzednich targów okresu 1947—50 wprowadzeniem zasady ścisłego przestrzegania realizacji założeń organizacyjnych imprezy i to w zakresie prac programowych, jak również w zakresie samego wykonania prac budowlanych i plastycznych. Pomyślnie rozwiązano sprawę koordynacji planowego spływu masy towarowej o łącznym tonażu 8379 tón (769 wagonów), należąca do obowiązków Zarządu MTP oraz terminowo wykonano prace przy tzw. etalazu, czyli ustawieniu i montażu wystawowym ekspozytów. To ostatnie zadanie nie było łatwe do wykonania, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że łączna ilość ekspozytów przekraczała 33 tys. sztuk, przy czym szereg ekspozytów miało być demonstrowane w ruchu.

*

XXIV MTP rozporządzały 78500 m² obszaru przeznaczonego na ekspozycję towarową, z czego 42734 m² powierzchni krytej przypada na rozbudowane i odnowione

pawilony. 9 dużych pawilonów oddano do użytku wystawcom zagranicznym o łącznej powierzchni 20200 m²; 22400 m² powierzchni krytej i ca 27800 m² powierzchni otwartej przeznaczono pod pawilony i stoiska polskich wystawców.

Ekspozycję krajową podzielono na cztery wielkie grupy, obejmujące poszczególne działy produkcji i odpowiadające podziałowi wystawców krajowych w tzw. Komitety Branżowe.

Przemysł ciężki — hutnictwo, górnictwo, chemia i inne — zajął łącznie 25 stoisk. Ekspozycja przemysłu maszynowo-metalowego składała się z następujących grup: taboru kolejowego i samochodowego, maszyn rolniczych i włókienniczych, obrabiarek, przemysłu okrętowego, urządzeń energetycznych, maszyn ciężkich, urządzeń teletechnicznych, aparatów pomiarowych, sprzętu medycznego, narzędzi, łożysk, wyrobów metalowych, sprzętu spawalniczego, urządzeń stacji transformatorowych — łącznie 17 stoisk.

Przemysł lekki obejmował działy: włókienniczy, odzieżowy, skórzan, drzewny, papierniczy, mineralny — eksponowane na 27 stoiskach.

Drobna wytwórczość na 19 stoiskach demonstrowała: zabawkarstwo, odzież modelową, ludowo-artystyczny przemysł wikliniarski, przemysł różny, sportowy, skórzan, muzyczny, wydawniczy i rzemiosło oraz turystykę.

Przemysł rolno-spożywczy dzielił się na: cukierniczy i środków odżywczych, przemysł warzywno-owocowy, fermentacyjny, mięsny, mleczno-jajczarski, rybny i nasiennictwo.

Największą powierzchnię wystawową zajmował i największą ilość eksponatów wartości przeszło 48 milionów złotych wystawił przemysł maszynowo-metalowy. Ekspozycja przemysłu maszynowo-metalowego najlepiej charakteryzowała i uwidaczniała dokonaną w ciągu ostatnich lat zmianę struktury naszego eksportu, w którym wartość wywozu maszyn, urządzeń przemysłowych stanowi w 1955 r. około 14% ogólnej wartości eksportu (podczas gdy w r. 1949 zaledwie 3%).

Obrabiarki do metali, nowoczesne maszyny do produkcji włókna sztucznego, maszyny włókiennicze, maszyny rolnicze, odbiornik telewizyjny, precyzyjny sprzęt laboratoryjny i pomiarowy, sprzęt medyczny i aparatura fizykoterapeutyczna, prototyp polskiego aparatu fotograficznego „Start I”, projektor kinowy AP3 (stanowiący duże osiągnięcie naszej kinotechniki) oraz inne eksponaty maszyn i wyrobów metalowych udowadniały, że produkcja maszyn i wyrobów metalowych obecnie nie tylko uczyniła pewien postęp w zaspokajaniu potrzeb krajowych, lecz także pozwala znaczne ilości tych wytworów jednocześnie przeznaczyć na eksport.

Ciekawym stoiskiem był pawilon przemysłu motoryzacyjnego, nieistniejącego w Polsce przedwzrzesniowej działy produkcji, który w obecnej chwili już eksportuje swoje wytwory do licznych krajów.

W ekspozycji przemysłu ciężkiego najciekawszym stoiskiem był pawilon górnictwa, w którym wystawiono węgiel, sól, rudy, naftę. Pawilon górnictwa usytuowany został centralnie, w głównej panoramie widokowej Targów z dominującym budynkiem problemowej ekspozycji oraz trzema wieżami naftowymi, co stanowiło ciekawą oprawę plastyczną. Całkowicie pod ziemią umieszczony został fragment kopalni-wyrobiska górnictwa z pracującą wrębiarką oraz przenośnikami.

Budownictwo umieszczone zostało w nowym pawilonie, będącym jednocześnie eksponatem-budynkiem, zbudowanym według najnowszych rozwiązań architektonicznych i z elementów prefabrykowanych. Jednocześnie na terenach wystawowych w Parku Kasprzaka wznoszony był budynek mieszkalny wielkopłytkowy, 4-segmentowy o wysokości 3 kondygnacji przy zastosowaniu elementów prefabrykowanych budownictwa miejskiego. Do ciekawszych ekspozycji problemowych bezwzględnie zaliczyć należy ekspozycję osiągnięć społeczno-politycznych PRL, usytuowaną na

terenach otwartych, obrazującą rozwój w dziedzinie oświaty, kultury, zdrowia i wychowania fizycznego.

*

Udział wystawców na XXIV MTP był duży. Na 28 329 m² wystawiało swoje ekspozycje 8 państw demokracji ludowej oraz 278 firm z 16 państw kapitalistycznych (w r. 1950 wystawcy zagraniczni zajmowali 18 273 m² przy udziale 110 firm z 11 państw kapitalistycznych). Po raz pierwszy w XXIV MTP wzięły udział Chiny Ludowe oraz Wietnamska Republika Ludowa.

Potężną wymową różnorodnych i ciekawych ekspozycji, w przeważającej części produktów przemysłu ciężkiego, wyróżniał się pawilon Związku Radzieckiego (ogółem 162 rodzaje ekspozycji na 33 stoiskach). Począwszy od bogatego zestawu maszyn rolniczych i produktów przemysłu maszynowego, kończąc na ekspozycjach produkcji przemysłu rolno-spożywczego i wyrobach tekstylnych, wszędzie przebiegał akcent wysokiej jakości i precyzyjnego wykończenia osiągniętych dzięki stale wzrastającemu potencjałowi gospodarczemu Kraju Rad.

Pawilony Chińskiej Republiki Ludowej wyróżniały się swoim oryginalnym stylem elewacji zewnętrznej, opartym na motywach narodowej architektury. Były to jedyne pawilony zagraniczne, których wygląd zewnętrzny posiadał charakterystyczne cechy narodowe. Bogata ekspozycja problemowa wyczerpująco informowała zwiedzających o zagadnieniach budowy socjalizmu w Chinach Ludowych, o osiągnięciach narodu chińskiego oraz o współpracy polityczno-gospodarczej i kulturalnej narodu chińskiego i polskiego. Na 11-stu stoiskach pawilonów chińskich zademonstrowano pełny wachlarz produkcyjnych i eksportowych możliwości Chin Ludowych. Dużą część powierzchni poświęcono ekspozycjom przemysłu ciężkiego, wyrobom metalowym, bogactwom kopalnianym. Atrakcją były sale z ekspozycjami przemysłu ludowego i artystycznego, z jedwabiami i porcelaną.

Wietnamska Republika Ludowa na ciekawie urządzonej stoisku pokazała tekstylia, wyroby ludowe, skóry oraz inne produkty swego przemysłu.

Czechosłowacja, Węgry i NRD zaprezentowały na znacznych przestrzeniach własnych pawilonów osiągnięcia swojego stale rozwijającego się przemysłu, będące w szeregu grup towarowych znanymi na rynkach światowych przedmiotami eksportu. Bułgaria wystawiła m. in. surowce reprezentujące posiadane bogactwa naturalne, a także ekspozycje będące wytworem rodzimego przemysłu i sztuki ludowej. Ogółem ZSRR, Chińska Republika Ludowa i kraje demokracji ludowej zajęły na swoje stoiska 12 700 m² powierzchni krytej i ca 5 550 m² otwartej.

Z wystawców państw kapitalistycznych największe stoiska zajęły: Belgia, Francja i Niemiecka Republika Federalna. Belgijscy wystawcy pokazali przeważnie produkty przemysłu maszynowego oraz lekkiego, jak również, w dużym asortymencie, towary kolonialne.

Ekspozycję francuską charakteryzowała duża ilość wystawców i ekspozycji — wyrobów przemysłu konsumpcyjnego, przy stosunkowo niewielkim udziale produktów przemysłu ciężkiego.

Wystawcy Niemieckiej Republiki Federalnej pokazali dużą ilość wyrobów o charakterze inwestycyjnym (wyposażenia fabryczne, szpitale, instytutów naukowych) przy minimalnej ilości artykułów konsumpcyjnych.

Ogółem wystawcy z krajów kapitalistycznych dysponowali obszarem ca 7500 m² powierzchni krytej rozbitej na 5 pawilonów oraz obszarem ca 2500 m² powierzchni

odkrytej, gdzie zobaczyliśmy samochody, zestawy technicznych urządzeń budowlanych, maszyny rolnicze itd.

*

Mówiąc o strukturze obrotów towarowych w wyniku zawartych transakcji na XXIV MTP, należy przede wszystkim na tle oceny wartościowej tych obrotów uwypuklić rodzaj masy towarowej podlegającej transakcjom eksportowym i importowym oraz kierunki geograficzne eksportu i importu. Pełna analiza tych danych, wykazująca stopień realizacji założeń programowych w zakresie intensyfikacji wymiany handlowej z zagranicą na XXIV MTP, nie jest w tej chwili możliwa ze względu na brak kompletnych danych dotyczących zawartych transakcji, z których wiele jest jeszcze w fazie realizacji.

Ilość wystawców zagranicznych z 24 krajów ocenia się na 352, w tym 74 — to wystawcy z ZSRR i krajów demokracji ludowej, a 278 — firmy z państw kapitalistycznych. Wartość transakcji zawartych przez polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego wynosi ogółem 462 mln rubli czyli 115 500 000 dolarów. W tym transakcji importowych zawarto na sumę 253 mln rubli, a transakcji eksportowych na sumę 209 mln rubli. Warto tutaj przytoczyć cyfry wyników handlowych w wymianie z zagranicą, osiągniętych na XXIII MTP w r. 1950: zawarte kontrakty w eksporcie oceniono wówczas na sumę 570 000 dolarów, a w imporcie na sumę 647 000 dolarów. Doliczyć do tego należy wyodrębnioną wartość „nawiązanych transakcji” wynoszących w imporcie 145 000 dolarów, w eksporcie 117 000 dolarów, co w sumie daje wartość obrotów z zagranicą w kwocie 1 379 000 dolarów wobec 115 500 000 dolarów obrotu osiągniętego w roku 1955. Wymowa tych liczb nie wymaga komentarzy.

W XXIV MTP brało udział 20 państw europejskich i, po raz pierwszy, 4 państwa pozaeuropejskie: Chińska Republika Ludowa, Wietnamska Republika Ludowa, Brazylia i Izrael. Na tegorocznych MTP reprezentowanych było 14 europejskich krajów kapitalistycznych, w tym po raz pierwszy po wojnie wystawiały firmy handlu zagranicznego Niemieckiej Republiki Federalnej, Grecji, Finlandii i Luksemburga. Transakcje zawarte na XXIV MTP dotyczą również szeregu kontraktów importowych i eksportowych odnoszących się do kontrahentów spoza naszych wystawców. Z szeregu tych transakcji należy wymienić ważniejsze kontrakty zawarte ze Stanami Zjednoczonymi na sumę 15 mln rubli, z Kanadą na sumę 20 mln rubli i kontrakty z Turcją sięgające 44 mln rubli.

Wartość transakcji sfinalizowanych z ZSRR i krajami demokracji ludowej sięga ogółem sumy 180 mln rubli, w tym wartość importu ocenia się na 116 mln rubli, a wartość eksportu równa się ca sumie 64 mln rubli. Natomiast transakcje zawarte z firmami krajów kapitalistycznych wynoszą w wartościowym ujęciu ogółem 282 mln rubli, w tym import 137 mln rubli, a eksport — 145 mln rubli.

Jak widać z powyższego, wartość transakcji importowych przewyższa o ca 44 mln rubli eksport; przeważa również wysokość zawartych ogółem transakcji z krajami kapitalistycznymi w stosunku do wysokości zawartych transakcji ogółem z ZSRR i krajami demokracji ludowej o ca 100 mln rubli. Jednak wartość naszego eksportu do krajów kapitalistycznych przewyższa import z tych państw o 9 mln rubli, natomiast import z ZSRR i krajów demokracji ludowej jest większy od naszego eksportu do tych państw o 52 mln rubli.

Do najważniejszych kontrahentów-wystawców, z którymi zostały zawarte znaczniejsze transakcje importowe lub eksportowe należą:

NRD	ogółem wartość kontraktów — 94 mln rubli			
CSR	„	„	„	— 45 „ „
Turcja	„	„	„	— 44 „ „
NRF	„	„	„	— 40 „ „
Francja	„	„	„	— 37 „ „
Austria	„	„	„	— 30 „ „
Węgry	„	„	„	— 29 „ „
Kanada	„	„	„	— 20 „ „
Holandia	„	„	„	— 19 „ „
USA	„	„	„	— 15 „ „

Biorąc pod uwagę strukturę masy towarowej będącej przedmiotem obrotów, 149 mln rubli z ogólnej sumy transakcji importowych i eksportowych przypada na środki konsumpcji i 313 mln rubli — na środki produkcji.

Jeżeli chodzi o zawarte przez Polskę transakcje eksportowe, to dotyczą one głównie następujących wytworów: ca 32% sprzedaży stanowiły maszyny i urządzenia techniczne oraz produkty przemysłu hutniczego, ca 14% — przetwory chemiczne oraz przetwory z papieru, ca 13% — wyroby przemysłu mineralnego. Przemysł włókienniczy, skóry i przemysł drobnej wytwórczości partycypowały w transakcjach sprzedaży w około 15%.

Nasze zakupy u kontrahentów zagranicznych — to głównie maszyny, urządzenia techniczne, aparatura pomiarowa, sprzęt transportowy — ca 35%. 24% dokonanych transakcji importowych dotyczyło surowców dla przemysłu lekkiego, 22% to surowce dla hutnictwa i półfabrykaty dla przemysłu maszynowego. Przeszło 14% zakupów wynoszą towary przemysłu rolno-spożywczego, a 7% zakupów — wyroby codziennego użytku.

Duże znaczenie i wymowę mają niewątpliwie dane dotyczące wartości transakcji dokonanych na Targach pomiędzy wystawcami zagranicznymi i kontrahentami z zagranicy. Są one niewątpliwie argumentem utwierdzającym wzrastającą pozycję Międzynarodowych Targów Poznańskich.

Przebieg imprezy i realizacja założeń generalnych XXIV MTP wykazały najbardziej dobitnie, iż tegoroczne targi były przełomową i znamioną imprezą w historii Targów Poznańskich. Były one przede wszystkim targami, skupiającymi bogaty asortyment towarów wielu kontrahentów europejskich i pozaeuropejskich, punktem, gdzie zawierano kontrakty i omawiano przyszłe transakcje, gdzie znajdowano rynki zbytu i rynki zakupu. Zdecydował o tym w dużej mierze różnorodny i wysoko kwalifikowany asortyment eksponatów, pawilonów i stoisk polskich.

*

XXIV MTP spełniły poważną rolę wystawy nie tylko o dużym znaczeniu gospodarczym, lecz również politycznym i wychowawczym. Rytm i tętno hal targowych świadczył o tym, jak goście zagraniczni, a przede wszystkim polskie sfery gospodarcze i szerokie rzesze zwiedzających zgodnie osądzili, iż XXIV MTP to przegląd osiągnięć polskiego przemysłu i postępu technicznego. Jednocześnie Targi te wznowiły i rozszerzyły kontakty wymiany handlowej z krajami kapitalistycznymi i umocniły tę wymianę ze Związkiem Radzieckim, Chińską Republiką Ludową i krajami demokracji ludowej.

24 kraje, 352 wystawców zagranicznych — zademonstrowało produkty swego krajowego przemysłu, dając przegląd różnych metod wytwórczości i techniki, zastosowania i wykorzystania surowców i tworzyw sztucznych, precyzyjnej konstrukcji

i wykończenia, oryginalnej ekspozycji handlowej. Polski robotnik, górnik, chłop, inżynier, konstruktor, agrotechnik, budujący potęgę gospodarczą Polski Ludowej, mogli zobaczyć i porównać jakość wykonania tych samych lub podobnych produktów pochodzących z krajów obcych lub z innych krajowych zakładów, mogli zaobserwować maszyny, urządzenia, aparaturę, które można by wprowadzić i użyć dla usprawnienia we własnym zakładzie procesów produkcyjnych, obniżenia kosztów własnych, podniesienia wydajności pracy, podwyższenia jakości produkcji.

Zaprezentowanie kierunków rozwoju polskiego przemysłu w pełnym zestawie eksportowym na XXIV MTP dało możliwość zorientowania kontrahenta zagranicznego o rodzaju naszych możliwości eksportowych i jednocześnie o rodzaju potrzeb importowych Polski. Jasne jest bowiem, iż wzrost produkcji przemysłowej wymaga zwiększania importu niektórych surowców i półfabrykatów z zagranicy, jak również importu szeregu urządzeń przemysłowych wyrabianych w Polsce jeszcze w zbyt małej ilości lub nie wyrabianych w ogóle.

*

Przebieg i osiągnięcia XXIV MTP wywołały wiele wypowiedzi przedstawicieli życia gospodarczego naszych gości zagranicznych i prasy zagranicznej. Wypowiedzi te i opinie dotyczyły nie tylko spostrzeżeń poczynionych na terenach targowych, ale również obserwacji i wrażeń zanotowanych w czasie zwiedzania Polski, jej ważniejszych ośrodków przemysłowych, kulturalnych itd.

Szereg spostrzeżeń i uwag stanowiło syntezę obserwacji polskich pawilonów targowych zmierzającą do określenia tempa wzrostu uprzemysłowienia kraju, podniesienia stopy życiowej ludności, osiągnięć gospodarki socjalistycznej, realizacji planu 6-letniego. Niektóre z nich wyrażały podziw i uznanie dla organizatorów XXIV MTP oraz dla sprężystości i obsługi polskich stoisk przez przedstawicieli polskich central handlowych. Dyrektor pawilonu ZSRR Mikołaj Kuźniecowa podkreślił dodatkowo wrażenie, jakie wywołały ekspozyty polskiego przemysłu ciężkiego, świadczące o szybkim rozwoju przemysłu, oraz nadspodziewane efekty handlowe osiągnięte na XXIV MTP przez radzieckich wystawców.

MTP zwiedził jako gość przewodniczący Brytyjskiego Komitetu Popierania Rozwoju Handlu Międzynarodowego, lord Boyd-Orr, który ocenił efekt Targów, mających znaczenie jako jeden z ośrodków spotkań i wymiany towarowej przedstawicieli przemysłu i handlu międzynarodowego krajów socjalizmu i kapitalizmu.

Delegat Austrii na MTP dr Peter Fritz, przemawiając w dniu zamknięcia Targów w imieniu wystawców zagranicznych, zwrócił uwagę na niewątpliwie międzynarodowy charakter Targów, które pozwoliły poszczególnym wystawcom nawiązać kontakty handlowe nie tylko z polskimi centralami, lecz również z centralami i kupcami innych narodów. Polskie pawilony reprezentujące poziom gospodarki kraju będą — jak powiedział P. Fritz — przedmiotem wielu dyskusji w sferach gospodarczych krajów, których przedstawiciele byli na XXIV MTP.

Kierownik działu zagranicznego tygodnika ogólnogospodarczego NRD „Die Wirtschaft” K. H. Winkler w specjalnym artykule o osiągnięciach gospodarki polskiej podzielił się swymi wrażeniami z pobytu na XXIV MTP oraz z podróży po Polsce. Mówił on o sukcesach polskiego przemysłu ciężkiego, o tempie postępu technicznego w Polsce, wyprowadził wnioski co do wzrostu zapotrzebowania importowych Polski wobec rozwoju przemysłu i wzrostu dochodu ludności, omówił korzyści i efekty współpracy gospodarczej NRD z Polską. K. H. Winkler wysuwa zastrzeżenia typu organizacyjnego — co do jednoczesności trwania targów handlowych z wystawą popularyzacyjną dla szerokich rzesz zwiedzających.

Szereg obszernych sprawozdań i artykułów pojawiło się w prasie ZSRR i krajów demokracji ludowej, która z podziwem i uznaniem omawiała poziom rozwoju polskiego przemysłu, ekspozycję architektoniczną i handlową, sprawny mechanizm działania Targów. Szerokim echem odbiły się również XXIV MTP w prasie zagranicznej krajów kapitalistycznych. Analiza osiągnięć gospodarczych Polski Ludowej dominowała w szeregu artykułów prasy angielskiej, belgijskiej, francuskiej, Niemieckiej Republiki Federalnej i innych krajów. Znamienny był cykl artykułów dotyczących XXIV MTP i gospodarki Polski zamieszczony w londyńskim Times'ie pióra Peter Nichols'a, które cechowała spokojna argumentacja udowadniająca, iż nie przypadek, lecz konsekwentny rozwój wypadków zdecydował o tym, że Polska znajduje się dzisiaj na jednym z czołowych miejsc jako producent przemysłowy w Europie.

Równie znamienne, bo nie pozbawione wielu krytycznych uwag na tle suchych stwierdzeń o rozwoju gospodarczym Polski, są 3 artykuły, jakie ukazały się we francuskim dzienniku burżuazyjnym „Le Monde”, których autorem jest publicysta gospodarczy André Blauchet. Zarzuca on produkcji naszego przemysłu maszynowego zacofanie i brak inwencji wynalazczej, kwestionuje słuszność poziomu cen na artykuły konsumpcji indywidualnej. Zastrzeżenia te, w niektórych punktach nie pozbawione pewnej słuszności, świadczą w wielu wypadkach o małej znajomości kompleksowych zagadnień gospodarczych Polski, jak również o nerwowych refleksjach, co do postępującego wzrostu potencjału przemysłowego krajów demokracji ludowej. Tych obaw nie wyraził w swoich wypowiedziach o MTP Kurt Axmann z NRF. Przedstawiciel Niemiec Zachodnich stwierdził m. in., że obecny poziom przemysłu polskiego świadczy, jak wielką pozycję może zdobyć Polska na rynkach światowych w najbliższym czasie; sfery gospodarcze zachodu widzieć będą — jego zdaniem — swój interes we wzmożonej wymianie handlowej, niezależnie od granic, ustrojów i wyznań. Stanie się to rzeczywistością, jeżeli idee i hasła głoszone przez kraje obozu pokoju odnośnie swobody wymiany handlowej na całym świecie zostaną podjęte.

Sprawozdanie opracowano na podstawie: 1. Danych Ministerstwa Handlu Zagranicznego. 2. Danych Biura Dyrekcji Międzynarodowych Targów Poznańskich. 3. Sprawozdania z XXIII MTP, Międzynarodowe Targi Poznańskie — Poznań. 4. Biuletynu Prasowego Międzynarodowych Targów Poznańskich.

KRYSTYNA PIOTROWSKA-HOCHFELDOWA

O książce Z. Kozłowskiego „Kredyt rolny w Polsce burżuazyjnej i w Polsce Ludowej“

Zygmunt Kozłowski, *Kredyt rolny w Polsce burżuazyjnej i w Polsce Ludowej*, Książka i Wiedza, Warszawa 1955, str. 130.

Wzmoczenie walki o szybszy wzrost produkcji rolnej to zasadniczy problem ekonomiczny dla budownictwa socjalizmu w naszym kraju. Drogi realizacji tego problemu prowadzą poprzez rozwój i umacnianie spółdzielczości produkcyjnej i PGR oraz poprzez pomoc dla indywidualnych gospodarstw chłopskich. Jednym z istotnych elementów pomocy dla indywidualnych gospodarstw chłopskich, umożliwiających uruchomienie rezerw tkwiących w drobnotowarowych gospodarstwach rolnych, wzrost produkcji w tychże gospodarstwach, jest kredyt rolny. Szereg uchwał rządowych z 1954 r., a w szczególności uchwała Prezydium Rządu z 30 stycznia 1954 r. sprecyzowała zmiany w polityce kredytowej w stosunku do pracującego chłopstwa, jak zwiększenie pomocy kredytowej, kierunki pomocy kredytowej, dogodniejsze warunki tej pomocy, wzmocnienie istotnego wpływu mas chłopstwa pracującego na realizację polityki kredytowej w terenie itd. Oczywiście państwo ludowe od początku udzielało pomocy kredytowej pracującej wsi. Zmiany w polityce kredytowej państwa ludowego w stosunku do wsi w ostatnich dwóch latach planu sześcioletniego polegają przede wszystkim na rozszerzeniu i usprawnieniu pomocy kredytowej i stawiają niewątpliwie nowe zadania w zakresie kredytu rolnego.

Kredyt w Polsce międzywojennej i kredyt w Polsce Ludowej plastycznie odzwierciedla istotę różnic stosunków między miastem a wsią, między państwem a pracującym chłopstwem w ustroju kapitalistycznym i w ustroju socjalistycznym, a ściślej mówiąc w okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu. W Polsce burżuazyjno-obszarniczej kredyt służył umacnianiu stosunków wyzysku, ochronie i umacnianiu interesów obszarników i kułaków, przyczyniał się do pauperyzacji i ruiny mas drobnych producentów, był jednym z instrumentów wywłaszczania drobnej własności rolnej. W Polsce Ludowej kredyt rolny służył realizacji zadań budownictwa socjalistycznego.

Warunkiem budownictwa socjalistycznego jest stałe umacnianie władzy ludowej, której podstawę stanowi sojusz robotniczo-chłopski. Polityka kredytowa państwa ludowego w stosunku do wsi ma na celu umacnianie sojuszu robotniczo-chłopskiego. Pomoc kredytowa państwa dla

biedniackich i średniackich gospodarstw rolnych wpływa na podniesienie produkcji i dochodowości tych gospodarstw, chroni je i uniezależnia od wyzysku kułackiego, zacieśnia więzy drobnej gospodarki chłopskiej z państwem ludowym. Jako narzędzie umacniania sojuszu robotniczo-chłopskiego kredyt rolny odgrywa również dużą rolę w socjalistycznej przebudowie wsi.

Obok wpływu na wzrost produkcji rolnej kredyt służy państwu ludowemu jako narzędzie oddziaływania na kierunki rozwojowe produkcji rolnej. Poprzez stwarzanie dogodnych warunków kredytowania określonych działów produkcji rolnej państwo ludowe stwarza bodźce materialnego zainteresowania rozwojem takich działów produkcji, które są najpotrzebniejsze w danym etapie naszego budownictwa.

Kredyt rolniczy właśnie dlatego, że jest ważnym elementem budownictwa socjalizmu i gra rolę w przeciąganiu drobnych gospodarstw chłopskich na stronę klasy robotniczej, — jest terenem zacieklej walki klasowej, przedmiotem ataków kapitalistycznych elementów wsi czy to w formie jawnej, czy zamaskowanej.

W walce klasowej, jaka toczy się na wsi wokół kredytu rolnego, duże znaczenie mają formy i zasady organizacji działalności instytucji kredytowych. Kredyt rolny może spełniać swe zadania tylko wtedy, gdy w realizacji polityki kredytowej w terenie będą brały udział masy chłopstwa pracującego. U nas stworzono Gminne Kasy Spółdzielcze, które miały zapewnić wpływ mas chłopskich na realizację polityki kredytowej w terenie. Niektóre GKS wypełniały tę rolę, jednak znaczna ich część uległa pewnemu zbiurokratyzowaniu; udział mas członkowskich w działalności GKS ograniczał się do minimum i miał charakter raczej formalny. W związku z zwiększeniem pomocy kredytowej państwa dla szerokich mas chłopskich konieczne jest ożywienie działalności samorządu GKS i wciągnięcie szerokich mas chłopskich do rzeczywistego udziału w pracach terenowych placówek kredytowych.

Praca Zygmunta Kozłowskiego *Kredyt rolny w Polsce burżuazyjnej i w Polsce Ludowej* została poświęcona charakterystyce stosunków kredytowych na wsi w Polsce międzywojennej i w Polsce Ludowej. Autor postawił sobie za zadanie pokazanie różnic między polityką kredytową w stosunku do wsi w okresie panowania obszarnictwa i burżuazji i w warunkach istnienia władzy robotników i chłopów oraz różnic w kształtowaniu się stosunków kredytowych na wsi.

Praca Z. Kozłowskiego składa się jakby z dwóch części. Pierwsze dwa rozdziały (*Narodziny i rola kapitalistycznego kredytu rolnego w Polsce i Kredyt rolny w Polsce kapitalistycznej*) obejmują charakterystykę stosunków kredytowych na wsi w okresie kapitalizmu. Następne rozdziały (*Reforma bankowa w Polsce, Kredyt uspołeczniony w planie trzyletnim i w pierwszych latach planu sześcioletniego, Prywatny kredyt na wsi i jego kapitalistyczny charakter i Zadania kredytu w walce o szybsze podniesienie produkcji rolniczej w ostatnich dwóch latach planu sześcioletniego*) zostały poświęcone tymże zagadnieniom w Polsce Ludowej.

Opierając się na marksistowsko-leninowskiej ekonomii politycznej, autor w pierwszym rozdziale uzasadnia, że kredyt rolny w ustroju kapi-

talistycznym jest narzędziem umacniania i rozszerzania stosunków wyzysku. Wykazuje niesłuszność teorii spółdzielczych, które w zorganizowanym kredycie bankowym widziały możliwość ochrony drobnych gospodarstw chłopskich przed ruiną i degradacją. Po ogólnym wstępie dalszą część rozdziału poświęca powstaniu i charakterystyce kapitalistycznego systemu kredytu rolnego przed pierwszą wojną światową. Pokazuje, że instytucje kredytu zorganizowanego obsługiwały ziemiaństwo i kulaństwo, a mniej zamożne warstwy wsi skazane były na wyzysk lichwiarza.

Wydaje się, że wstęp teoretyczny jest niedostatecznie pogłębiony, a niektóre sformułowania w nim budzą pewne zastrzeżenia. Autor uważa, że konieczność kredytu w gospodarstwach chłopskich wynika z towarowego charakteru gospodarki chłopskiej oraz rynku (str. 56). Ta sama teza powtarza się na str. 71 (Gospodarka drobnochłopska jako gospodarka towarowa, która nie może istnieć bez rynku i wymiany, nie może tym samym istnieć bez nieodłącznego od tego rynku i wymiany kredytu). Z towarowego charakteru gospodarki chłopskiej wynika konieczność pieniądza. O potrzebie kredytu decydują inne przyczyny, o których autor zresztą wspomina (str. 6).

Nieprzekonywującą jest również teza autora (str. 6), że niezdolność drobnej gospodarki chłopskiej do akumulacji i reprodukcji rozszerzonej w ustroju kapitalistycznym wynika jedynie z przechwytywania, pozbawienia jej wytworzonego przez nią produktu dodatkowego. Oczywiście pozbawianie gospodarki chłopskiej w warunkach kapitalizmu produktu dodatkowego ma istotne znaczenie, jeśli chodzi o możliwość akumulacji, ale nie jest to jedyny i wyłączny powód niezdolności gospodarki chłopskiej do reprodukcji w skali rozszerzonej. Przy takim stawianiu sprawy nasuwałby się wniosek, że w okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu drobna gospodarka chłopska jest zdolna do reprodukcji rozszerzonej. Wydaje się, że autor powinien dokładniej wyjaśnić zagadnienie reprodukcji w drobnej gospodarce chłopskiej w warunkach kapitalizmu i w okresie przejściowym. Wytoczne IV Plenum KC PZPR o zwiększeniu pomocy produkcyjnej dla drobnych gospodarstw chłopskich, w szczególności w zakresie zwiększania ich mechanizacji, wskazują, że istnieją możliwości wzrostu produkcji w pewnych granicach w drobnej gospodarce chłopskiej, że pomoc państwa ludowego w formie zaopatrzenia gospodarstw chłopskich w maszyny i narzędzia, nawozy sztuczne, kredyt itp. stwarza warunki uruchomienia rezerw i wzrostu produkcji w układzie drobnotowarowym.

W drugim rozdziale autor omawia kredyt rolny w okresie międzywojennym. Zdaniem autora, kredyt rolny w okresie międzywojennym charakteryzował się następującymi cechami: a) brak ujednolicenia struktury organizacyjnej aparatu kredytowego przejętego po trzech zaborach, b) kredyt rolny jest narzędziem ochrony obszarnictwa przed bankructwem (wyrażało się to m. in. w nieprodukcyjnym charakterze kredytu, przeznaczanego głównie na pokrycie renty gruntowej). Obok tych cech ogólnych autor podkreśla jeszcze jedną cechę kredytu, związaną ze specyfiką ogólnego kryzysu kapitalizmu w ekonomice polskiej, a mianowicie

cie etatyzację kredytu rolnego. W dalszej części rozdziału autor charakteryzuje działalność instytucji kredytu zorganizowanego (PBR, spółdzielczość kredytowa), wreszcie omawia dość szczegółowo lichwę na wsi.

Wydaje się, że i w tym rozdziale niektóre zagadnienia zostały niedostatecznie wyjaśnione lub pominięte. Autor np. charakteryzuje działalność banków, uwypukla ich rolę, jako obrońcy i podpory interesów obszarników, nie wspomina natomiast o tym, że banki odgrywały pewną samodzielną rolę w ograbianiu mas chłopskich i stawały się właścicielami znacznej części ziemi.

Pominięte również zostało zjawisko przenikania kapitalizmu na wieś poprzez kredyt. Autor w rozdziale pierwszym (str. 17) wspomina jedynie w paru słowach, że przed I wojną światową kredyt hipoteczny odegrał rolę w rozwoju kapitalizmu na ziemiach polskich, natomiast w rozdziale drugim poświęconym okresowi międzywojennemu nie ma o tym mowy.

Niedostatecznie są przedstawione w rozdziale drugim rezultaty stosunków kredytowych w okresie międzywojennym, np. autor pisze o zadłużeniu gospodarstw chłopskich, o ciężarze długów i procentów, przytacza wypowiedzi chłopów na ten temat, nie wyciąga jednak wniosków natury ogólniejszej, nie pokazuje rozmiarów wywłaszczenia bezpośredniego i pośredniego chłopstwa, wzrostu i umocnienia własności kapitalistycznej na wsi itp.

Rozdział trzeci autor rozpoczyna od uzasadnienia, że z chwilą zmiany stosunków produkcji, objęcia władzy przez masy pracujące, kredyt przestał być narzędziem panowania wyzysku, przekształcił się natomiast w narzędzie walki z wyzyskiem, w dźwignię budownictwa nowych stosunków produkcji na wsi. Autor charakteryzuje następnie działalność systemu kredytowego w pierwszym okresie po wyzwoleniu, omawia reorganizację aparatu kredytowego, walkę o przekształcenie spółdzielczości kredytowej w spółdzielczość socjalistyczną.

W rozdziale tym autor pisze o wysokości pomocy kredytowej dla wsi w pierwszych latach powojennych. Zbyt ogólnikowo potraktowane zostały kierunki pomocy kredytowej. Autor nie wspomina również wcale, w jakim stopniu i zakresie pomoc kredytowa przyczyniła się do zagospodarowania Ziemi Odzyskanych i do odbudowy zniszczeń wojennych.

W rozdziale czwartym autor analizuje charakter kredytu rolnego na tle funkcji, jakie kredyt rolny spełnia w ekonomice okresu przejściowego. Autor wskazuje na produkcyjny charakter kredytu, na to, że kredyt jest narzędziem planowego regulowania kierunków produkcji w gospodarce chłopskiej itd. Część rozdziału autor poświęca wyjaśnieniu przyczyn i niedociągnięć w realizacji polityki kredytowej w terenie. Na podstawie badań terenowych IER i danych Banku Rolnego autor pokazuje podział kredytów między różne grupy gospodarstw i wskazuje istniejące jeszcze wypadki faworyzowania gospodarstw kułackich kosztem biedoty i słabszej części średniaków.

W rozdziale tym pewne tezy budzą wątpliwości. Na str. 71 autor twierdzi, że niesłuszne są poglądy jakoby w naszych warunkach społeczno-ekonomicznych zmniejszało się znaczenie kredytu dla gospodarstw

chłopskich, gdyż gospodarka drobnotowarowa nie może stworzyć kredytu z własnych środków i musi je otrzymywać z zewnątrz. Wydaje się, że twierdzenie to jest zbyt ogólne i wymagałoby szerszego wyjaśnienia, tymczasem autor ogranicza się jedynie do stwierdzenia, że kredyt jest ważnym czynnikiem spójni między socjalistycznym przemysłem, a drobnotowarowym rolnictwem i dlatego „tendencje likwidatorskie w naszej ekonomice w odniesieniu do roli kredytu chłopskiego uznać należy za szkodliwe“.

Nieprzekonywujące jest również twierdzenie autora na str. 82, że kredyt inwestycyjny powinien być częściej przeznaczany dla gospodarstw średniackich, gdyż związany jest on z większymi gwarancjami, wymaga wysokiego poziomu gospodarowania itd. Zresztą sam autor twierdzi dalej, że kredyt ten podciąga na wyższy poziom wszystkie gospodarstwa chłopskie, gdyż stwarza dla gospodarstw biedniackich bodźce do lepszego gospodarowania, które umożliwi im korzystanie z kredytów inwestycyjnych. O ile traktujemy kredyt jako narzędzie podnoszenia produkcji i uruchamiania rezerw w gospodarstwach chłopskich, to chyba nie można (nie mówiąc już o względach politycznych) traktować gorzej gospodarstw biedniackich, aby nie popełniać błędów polegających na niedocenianiu roli biedoty jako producenta rolnego.

Zbyt ogólnikowo wyjaśnia również autor przyczyny stosunkowo znacznego udziału gospodarstw kułackich w kredycie kontraktacyjnym (str. 83). Kredyt kontraktacyjny w stosunku do gospodarstw kułackich ma za zadanie ograniczenie tendencji spekulacyjnych, wykorzystanie gospodarstw kułackich i skierowanie ich produkcji na te działy, które w danym etapie mają największe znaczenie dla zaopatrzenia ludności i przemysłu.

W rozdziale tym pominięta została sprawa warunków, na jakich udzielany był kredyt w okresie planu trzyletniego i w pierwszych latach planu sześcioletniego.

Nie ma w nim również mowy o spłacie pożyczek zaciąganych przez chłopstwo w Polsce Ludowej. Zagadnienie to jest dość istotne. Gdy w okresie międzywojennym drobny chłop nie był w stanie spłacać zaciągniętych pożyczek oraz odsetek i ciężar długów doprowadzał do bezpośredniego lub pośredniego wywłaszczenia drobnej własności, to w Polsce Ludowej spłata kredytu nie przedstawia w zasadzie szczególnych trudności, choć istnieją pewne zaległości w spłatach kredytu, zwłaszcza jeśli chodzi o pożyczki udzielone w pierwszych latach powojennych.

Najciekawszy jest rozdział V *Prywatny kredyt na wsi i jego kapitalistyczny charakter*. Rozdział ten jest oparty na badaniach ankietowych IER przeprowadzonych w 1950 i 1951 r.

W związku z rozszerzeniem pomocy kredytowej państwa zmieniła się zasadniczo rola kredytu prywatnego. Wyparci zostali zawodowi lichwiarze, poza tym w transakcjach gotówkowych nie występują cechy wyrażonej lichwy, kredyt prywatny jest krótkoterminowy i jakby bezprocentowy. Nie oznacza to jednak, że zniknęła ta forma wyzysku. Zamiast bowiem procentu od długu występują obecnie odrobki albo „pomoc sąsiedzka“ niezależnie od zwrotu długu (str. 89-90). Autor przytacza

szereg interesujących tablic statystycznych i wykazuje, że głównymi wierzycielami są gospodarstwa kułackie a dłużnikami — gospodarstwa małorolne. W grupie gospodarstw średniackich występują natomiast zarówno wierzyciele, jak i dłużnicy. Bardzo interesujące są tablice (tablica 26, 27 i 28 na str. 104-108) i ich analiza, gdzie autor wykazuje powiązanie kredytu prywatnego ze świadczeniami w formie usług odrobkowo-sprzężajnych. Kredyt państwowy w znacznym stopniu zastąpił kredyt prywatny (str. 95), nastąpiło poważne osłabienie lichwiarskiego kredytu na wsi; ale kredyt prywatny występuje nadal i jest on jeszcze narzędziem wyzysku kułackiego, choć w nieporównanie słabszym stopniu i w zmienionych formach. Na podstawie badania rzeczywistości autor słusznie wyciąga wniosek, że stosunki kredytowe na wsi w okresie przejściowym wyraźnie odzwierciedlają walkę socjalizmu z kapitalizmem i potwierdzają tezę, że dopóki istnieje gospodarka drobnotowarowa, dopóty istnieje wyzysk kułacki i dopóty toczy się uporczywa walka między socjalizmem a kapitalizmem.

Szkoda, że autor nie wyjaśnił w tym rozdziale, jakie są przyczyny występowania nadal lichwiarskiego kredytu na wsi. Wydaje się, że wiąże się to m. in. z wypaczeniami działalności GKS, które nie stały się dotąd organizacją samych chłopów, nie potrafiły pobudzić aktywności mas chłopskich i chronić ich interesów.

Rozdział ostatni poświęcony jest omówieniu programu polityki kredytowej na okres dwóch ostatnich lat planu sześcioletniego. Zwiększona zostaje ogólna suma kredytów dla rolnictwa z 853 mln zł w 1953 r. do 1432 mln zł w 1954 r. Następuje zmiana w udziale poszczególnych kredytowanych celów; w porównaniu z 1951 r. wzrasta udział kredytów na budownictwo i hodowlę. W związku ze wzrostem pomocy kredytowej państwa autor podkreśla konieczność wzmożenia kontroli nad celowością kredytu, usprawnienia działalności rad narodowych, zorganizowania odpowiedniejszych warunków dla lepszego wykorzystania kredytu, pobudzenia aktywności mas chłopskich i skuteczniejszego wciągania chłopów do realizacji polityki kredytowej w terenie, usprawnienia pracy aparatu kredytowego itd. Autor podkreśla znaczenie zadań, jakie stoją przed radami narodowymi i aparatem kredytowym w walce o polityczne funkcje kredytu, o umocnienie sojuszu robotniczo-chłopskiego, ochronę mas pracujących przed wyzyskiem kułackim, o ograniczenie elementów kapitalistycznych.

Po przeczytaniu pracy Z. Kozłowskiego nasuwa się ogólniejsza uwaga. Wydaje się, że głównym brakiem tej pracy jest to, że nie pokazuje ona efektów polityki kredytowej w oparciu o materiał faktyczny. Problem ten, jak wspomniano wyżej, znalazł słabe odzwierciedlenie w części poświęconej Polsce kapitalistycznej, natomiast w części dotyczącej Polski Ludowej w ogóle nie ma o nim mowy. Autor dość często wspomina o produkcyjnym charakterze kredytu, o jego wpływie na intensyfikację produkcji rolnej, na kierunki tej produkcji, ale nie pokazuje efektów pomocy kredytowej państwa. Z rozdziału czwartego dowiadujemy się, jak wzrastała pomoc kredytowa państwa dla wsi, jak zmieniło się w porównaniu z okresem międzywojennym przeznaczenie kre-

dytów, jakie grupy gospodarstw korzystały z pomocy kredytowej państwa. Nie dowiadujemy się natomiast, w jakim stopniu pomoc kredytowa przyczyniła się do wzrostu produkcji rolnej, do uruchomienia rezerw tkwiących w drobnej gospodarce chłopskiej. Autor niedostatecznie wyjaśnił problem możliwości wzrostu produkcji w gospodarce chłopskiej w okresie przejściowym i wpływu kredytu w tej dziedzinie na gospodarkę chłopską. Wskutek pominięcia tej sprawy ostatni rozdział pracy, poświęcony zmianom w polityce kredytowej państwa ludowego w ostatnich dwóch latach planu sześcioletniego, jest jakby zawieszony w próżni. A program rozszerzonej pomocy kredytowej dla rolnictwa musiał na podstawie dotychczasowych doświadczeń opierać się na znajomości, w jakim stopniu wzrost kredytu przyczyni się do intensyfikacji produkcji w drobnych gospodarstwach chłopskich.

Wydaje się, że autor potraktował stosunki kredytowe w Polsce Ludowej w sposób zbyt jednostronny, uwypuklając jedynie pozytywne strony tego zagadnienia, pokazując korzyści, jakie przynosi chłopstwu polityka kredytowa państwa ludowego. Szkoda, że autor nie zajął się w swej pracy analizą wypaczeń linii Partii w terenie w zakresie realizacji polityki kredytowej, że pominął w szczególności błędy i źródła tych błędów w działalności GKS, nie pokazał jak funkcjonuje samorząd chłopski w GKS itp. i w związku z tym nie wyciągnął wniosków, które wskazywałyby kierunki naszej walki o właściwą realizację polityki kredytowej na wsi.

Szkoda również, że autor pominął zagadnienie kredytowania spółdzielni produkcyjnych. Praca jest w zasadzie poświęcona kredytowaniu indywidualnych gospodarstw chłopskich. Wydaje się jednak, że o ile jest mowa o politycznych funkcjach kredytu (na funkcje te autor kładzie wyraźny nacisk) nie można pominąć roli kredytu jako środka budowy i umacniania spółdzielczości produkcyjnej. Wydaje się to tym bardziej istotne, że autor w ostatnim rozdziale wspomina krótko o wzmożeniu pomocy kredytowej państwa dla spółdzielczości produkcyjnej w 1954 r.

Mimo podkreślanych tu braków praca Z. Kozłowskiego jest niewątpliwie pozycją ciekawą, zawierającą dość interesujący materiał faktyczny i poruszającą wiele ważnych problemów z dziedziny stosunków kredytowych na wsi. Zaletą jej jest powiązanie kredytu z ogólną problematyką okresu przejściowego, z walką klasową na wsi, z zagadnieniami sojuszu robotniczo-chłopskiego, z przemianami społeczno-gospodarczymi, jakie przyniosła wsi władza ludowa.

Spór o pojęcie budżetu

W artykule pt. *Niektóre zagadnienia teorii budżetu państwa socjalistycznego*¹ T. Kierczyński charakteryzując istotę i cechy budżetu socjalistycznego polemizuje z błędnymi, jego zdaniem, określeniami budżetu jako planu finansowego zawartymi w podręcznikach, skryptach i artykułach prof. L. Kurowskiego, dra Z. Pirożyńskiego, Z. Jasińskiego, niżej podpisanego i in., które to określenia są — zdaniem wymienionego autora — kontynuacją stanowiska woluntarystycznego. Zarzut ten wydaje mi się nieuzasadniony.

Stojąc na gruncie obiektywnego charakteru budżetu T. Kierczyński definiuje budżet socjalistyczny jako „scentralizowane zasoby pieniężne przeznaczone na pokrycie podstawowych, stałych potrzeb społeczeństwa socjalistycznego, planowo gromadzone i rozdzielane przez państwo w formie bezzwrotnej” (l. c. str. 94). Kierczyński eliminuje więc całkowicie z tej definicji — zdaniem moim niesłusznie — aspekt budżetu jako planu finansowego, a to na tej podstawie, że plan ten, wraz z formami organizacyjnymi systemu budżetowego, nie jest elementem stosunków produkcji (bazy), lecz przejawem organizatorskiej działalności państwa (nadbudowy). Jednakże w dążeniu do czystości obiektywnego pojęcia budżetu Kierczyński posuwa się tak daleko, że każdemu kto przez słowo „budżet” rozumie także plan finansowy zarzuca woluntarystyczne „utożsamianie tego planu z samymi stosunkami ekonomicznymi, które są planowane (...)”, niezależnie od tego, czy autorzy (takich wypowiedzi — S. B.) życzyli sobie tego, czy nie” (l. c. str. 105). Czyżby więc budżet socjalistyczny nie był planem finansowym? Jak więc wobec tego nazywa się podstawowy plan finansowy państwa socjalistycznego i co mamy myśleć o licznych aktach normatywnych stosujących tę terminologię, z uchwałą Rady Ministrów z dn. 17.4.1950 r. w sprawie wstępnych wytycznych do zasad Budżetu Państwa na rok 1951 na czele, która wyraźnie nadaje budżetowi państwa „charakter podstawowego planu finansowego gromadzenia środków i ich podziału na finansowanie gospodarki narodowej, potrzeb socjalistycznych i kulturalnych ludności, wzmocnienia obronności Państwa oraz utrzymania administracji i organów wymiaru sprawiedliwości”? T. Kierczyński niechętnie przyznaje, że „na tym odcinku terminologia jest dość chwiejna”, gdyż „często słowem budżet nazywa się nie tylko określoną kategorią ekonomiczną część scentralizowanych zasobów pieniężnych społeczeństwa, ale również sam plan budżetowy” (l. c. str. 99, uw. 7, podkr. S. B.), względnie plan zwany „budżetem państwa” (w cudzysłowie). Wydaje się jednak, że Kierczyński popada tu w wyraźną niezgodność z terminologią powszechnie przyjętą w teorii i w praktyce. W rzeczywistości bowiem terminologia ta wcale nie jest „chwiejna”, lecz po prostu słowo budżet ma dwa różne, ale wyraźnie określone znaczenia: oznacza ono z jednej strony scentralizowane państwowe zasoby pieniężne, z drugiej zaś — plan ich gromadzenia i rozdzielania, który to plan jest podstawowym planem finansowym państwa socjali-

¹ T. Kierczyński, *Niektóre zagadnienia teorii budżetu państwa socjalistycznego*, „Ekonomista” nr 2, 1955.

stycznego². Oba te pojęcia budżetu są tak powszechnie przyjęte i głęboko zakorzenione, że każdą definicję budżetu uwzględniającą tylko jeden z tych dwóch jego aspektów uznać trzeba za jednostronną i niepełną. Odnosi się to tak do definicji budżetu przytoczonej przez T. Kierczyńskiego, jak i do definicji krytykowanych przez niego autorów. Oczywiście, uwzględnianie w definicji budżetu obu jego aspektów: ekonomicznego i prawno-organizacyjnego, jest konieczne w pracy dydaktycznej, we wszelkiego rodzaju podręcznikach i skryptach. Dlatego T. Kierczyński słusznie zwraca uwagę na jednostronność definicji budżetu jako planu finansowego podawanej przez wymienionych wyżej autorów podręczników i skryptów, jakkolwiek sam popada w jednostronność w przeciwnym kierunku. Nie mamy natomiast żadnego obowiązku podkreślania obiektywnego charakteru budżetu jako kategorii ekonomicznej w opracowaniach specjalnych, poświęconych wyłącznie prawno-organizacyjnym zagadnieniom budżetu i systemu budżetowego. Mówiąc o budżecie jako o instytucji musimy definiować go właśnie jako podstawowy plan finansowy mający charakter normy prawnej. Definicja budżetu jako scentralizowanych zasobów pieniężnych byłaby tu z prawnego punktu widzenia nieadekwatna i chyba zupełnie nieprzydatna. Dlatego wydaje się, że Kierczyński niesłusznie atakuje między innymi niżej podpisanego, przypisując mu stanowisko woluntarystyczne na tej podstawie, że w artykule z zakresu prawa budżetowego³ określa budżet jako podstawowy plan finansowy (jakkolwiek równocześnie częściowo rozgrzesza go z tego uchybienia, właśnie ze względu na prawniczy charakter wymienionej pracy). Równie niesłuszne byłoby zarzucanie na tej podstawie woluntaryzmu redaktorom wspomnianych wyżej aktów normatywnych, których dotyczy wymieniony artykuł. Nie ma przy tym racji T. Kierczyński, gdy twierdzi, że określenie „budżet — to plan finansowy” jest równie błędne, jak gdyby ktoś na pytanie, co to jest kredyt, odpowiedział „kredyt — to plan kredytowy”. Nie ma racji dlatego, że posiadamy odrębne terminy dla nazywania *kredytu*, tj. kategorii ekonomicznej i *planu kredytowego*, tj. formy działalności organizatorskiej państwa w zakresie stosunków kredytowych, natomiast posiadamy jeden tylko termin *budżet*, oznaczający zarówno zasoby budżetowe, jak i plan ich gromadzenia i rozdzielania. Stwierdzić przy tym należy, że termin „plan budżetowy”, którego próbuje używać T. Kierczyński dla terminologicznego rozdzielenia dwóch stron pojęcia budżetu (na wzór kredytu i planu kredytowego), w rzeczywistości nie istnieje, gdyż termin ten jest nieznaný tak w teorii, jak i w praktyce i trudno przypuszczać, by zyskał sobie uznanie. Tak więc faktem jest, że słowo „budżet” oznacza także podstawowy plan finansowy państwa socjalistycznego i możemy nadal używać go w tym znaczeniu, bylebyśmy pamiętali, zwłaszcza w pracy dydaktycznej, o tym, że jest to tylko jeden z dwóch aspektów budżetu i że pełna jego definicja powinna obejmować zarówno jego aspekt ekonomiczny, jak i prawno-organizacyjny. Wydaje się, że definicji takiej nie posiadamy i że dyskusja nad jej ukształtowaniem jest zaledwie rozpoczęta.

Stefan Bolland

² Radziecki podręcznik ekonomii politycznej, z którego T. Kierczyński cytuje wyrwane z kontekstu zdania dla wykazania, że budżet, to fundusz zasobów pieniężnych (a nie plan finansowy), w tym samym rozdziale podaje definicję drugiego aspektu pojęcia budżetu: „Budżet państwowy stanowi podstawowy plan finansowy („osnownej finansowyj plan”), będący odzwierciedleniem planu gospodarki narodowej“ (podkr. S. B.). *Politiceskaja Ekonomija*, Uczebnik Moskwa, 1954, str. 527, wydanie polskie, Warszawa 1955, str. 697.

³ S. Bolland, *Ustawy budżetowe Polski Ludowej*, „Państwo i Prawo” nr 5, 1954

STEFAN FELBUR

Informacja o „Przeglądzie Bibliograficznym Piśmiennictwa Ekonomicznego“

W okresie trzech lat tj. od 1952 do 1954 roku włącznie polska literatura ekonomiczna wzbogaciła się o ponad 11 tys. nowych tytułów.

Zarejestrowania tej niezwykle poważnej ilości ekonomicznych publikacji książkowych i artykułów w czasopismach ekonomicznych i innych dokonuje wydawany przez Polskie Wydawnictwa Gospodarcze — „Przegląd Bibliograficzny Piśmiennictwa Ekonomicznego”. „Przegląd Bibliograficzny” jest dwumiesięcznikiem mającym na celu „upowszechnienie piśmiennictwa ekonomicznego poprzez opracowywanie i publikowanie bibliografii bieżącej i retrospektywnej poszczególnych zagadnień oraz dokonywanie adnotacji krytycznych lub zalecających z ważniejszych publikacji, ukazujących się w danym okresie”. Dla osiągnięcia tego celu „Przegląd Bibliograficzny” rejestruje i klasyfikuje piśmiennictwo ekonomiczne według odpowiednich dziedzin życia gospodarczego, współpracując w tym zakresie z szerokim kolektywem bibliografów i ekonomistów.

*

„Przegląd Bibliograficzny” zamieszcza systematycznie adnotacje bibliograficzne ze wszystkich opracowań ekonomicznych, dostępnych na naszym rynku księgarskim. Poza tym — stałymi adnotacjami bibliograficznymi objętych jest również 31 czasopism polskich, 40 radzieckich, 17 niemieckich (NRD), 9 czeskich oraz 2 francuskie. Jeśli chodzi o adnotacje z czasopism polskich zakres jest zatem dość szeroki.

Układ redakcyjny „Przeglądu”, odmiennie niż w innych tego rodzaju wydawnictwach, jest wielodziałowy. Obejmuje on: dział ogólny, dział bibliografii bieżącej, dział zestawień literatury i bibliografii tematycznej.

W dziale ogólnym zamieszczane są bądź artykuły redakcyjne, omawiające osiągnięcia i braki „Przeglądu Bibliograficznego”, bądź artykuły poświęcone ruchowi wydawniczemu i ważniejszym opracowaniom ekonomicznym. W dziale tym omówione zostały w roku 1954 i w dotychczasowych zeszytach tegorocznych nowe rosyjskie wydanie *Teorii wartości dodatkowej* K. Marksa oraz podręczniki ekonomii politycznej i statystyki ekonomicznej.

Dział bibliografii bieżącej jest podstawowym działem „Przeglądu Bibliograficznego”. Zawiera on krótkie opisy bibliograficzne wydanych publikacji, jak również krótkie krytyczne omówienia ważniejszych pozycji ekonomicznych. Jednakże wciąż jeszcze ilość tych omówień jest mała, zwłaszcza jeśli chodzi o czasopisma.

Dział bibliografii bieżącej obejmuje następujące grupy zagadnień: marksizm-leninizm, ekonomia polityczna, historia, geografia, budownictwo socjalizmu, gospodarka światowa, planowanie gospodarki narodowej, rachunkowość i kontrola, finanse, przemysł, rolnictwo i leśnictwo, transport, handel i żywienie zbiorowe, gospodarka komunalna i mieszkaniowa.

W dziale zestawień literatury i bibliografii tematycznej redakcja zamieszcza bibliografie retrospektywne obrazujące rozwój piśmiennictwa w danej dziedzinie. W ciągu ubiegłego roku zamieszczone zostały tu przeglądy literatury wydanej w Polsce w ciągu dziesięciolecia dotyczące: zagadnień agrarnych, osiągnięć Polski w dziedzinie uprzemysłowienia, historii polskiej myśli ekonomicznej i budownictwa kulturalnego.

*

„Przegląd Bibliograficzny” posiada niewątpliwie szereg walorów. Poważną zaletą wydawnictwa jest to, że nie ogranicza się on wyłącznie do sporządzania adnotacji bibliograficznych z czasopism ekonomicznych i społeczno-politycznych, ale sięga również do artykułów ekonomicznych publikowanych w czasopismach technicznych. W ten sposób redakcja wydobywa z piśmiennictwa technicznego i upowszechnia interesujące i wartościowe artykuły o problematyce ekonomicznej.

Jedną z zalet „Przeglądu Bibliograficznego”, w porównaniu z innymi tego rodzaju publikacjami jak np. „Przewodnik Bibliograficzny” lub „Bibliograficzna Zawartość Czasopism”, jest jego właściwy układ. Chodzi tu przede wszystkim o prowadzony na łamach „Przeglądu Bibliograficznego” dział tematycznej bibliografii retrospektywnej. Dział ten jest niewątpliwie wielką pomocą dla ekonomistów, zajmujących się poszczególnymi problemami życia gospodarczego.

*

„Przegląd Bibliograficzny” nasuwa jednakże kilka uwag krytycznych. Jedną z jego poważniejszych usterek jest prawie kompletny brak adnotacji bibliograficznych z burżuazyjnej literatury ekonomicznej, a w szczególności angielskiej i amerykańskiej. Systematyczne informowanie o nowych publikacjach z dziedziny burżuazyjnej ekonomii politycznej jest niewątpliwie ważne dla marksistowskiej nauki ekonomicznej i praktyki gospodarczej. Poznanie współczesnych burżuazyjnych teorii ekonomicznych jest bowiem niezbędne dla krytycznej oceny burżuazyjnej myśli ekonomicznej. Znajomość współczesnych teorii burżuazyjnych jest także warunkiem wzajemnej wymiany poglądów między ekonomistami-marksistami a ekonomistami burżuazyjnymi.

Wydaje się więc uzasadniony postulat objęcia zakresem bieżących adnotacji bibliograficznych cenniejszych burżuazyjnych opracowań i czasopism ekonomicznych. Do tych czasopism można by zaliczyć np. angielskie: „The Economic Journal”, „Economica”, amerykańskie: „Journal of Political Economy”, „The American Economic Review” i „The Review of Economic” i francuskie: „Revue d'économie politique”¹.

Uwagi krytyczne nasuwa również dział tematycznej bibliografii retrospektywnej. W dziale tym powinien być dokonywany przegląd zagadnień ekonomicznych szczególnie ważnych w danym okresie. Wybór więc tych zagadnień powinien być podyktowany przez potrzeby nauki i praktyki gospodarczej.

Jednakże tematy omawiane w dziale bibliografii retrospektywnej w ubiegłym roku nie zawsze dowodziły o przemyślanym i trafnym doborze. Czy słuszne było więc np. zamieszczenie na łamach „Przeglądu Bibliograficznego” — bibliografii retrospektywnej z zakresu budownictwa kulturalnego (zeszyt Nr 6 z 1954 r.). Nie

¹ W tym zakresie pożyteczne byłoby nawiązanie przez redakcję „Przeglądu Bibliograficznego” współpracy z Zakładem Nauk Ekonomicznych PAN. Zakład Nauk Ekonomicznych PAN prowadzi bowiem adnotacje bibliograficzne z czołowych angielskich, amerykańskich i francuskich czasopism ekonomicznych.

należy oczywiście negować ciężaru gatunkowego tego tematu, tym niemniej wydaje się, że można by wskazać ważną problematykę, nader istotną w danym okresie z punktu widzenia teorii ekonomicznej i praktyki gospodarczej. W roku 1954 na czoło zagadnień gospodarczych wysunęły się zadania wzrostu stopy życiowej mas pracujących, wzrostu produkcji rolnej i obniżki kosztów własnych. Wysunięcie tych zagadnień na pierwszy plan znalazło szeroki oddźwięk w teorii i praktyce ekonomicznej. Wiele katedr i placówek naukowych problemy te włączyło do swoich planów naukowo-badawczych. Byłoby niewątpliwie pożądane, aby na łamach „Przeglądu Bibliograficznego” omówiony został dorobek literatury ekonomicznej dziesięciolecia np. z zagadnień produkcji rolnej, wzrostu stopy życiowej ludności i obniżki kosztów własnych.

*

Uwagi krytyczne, jakie nasuwa „Przegląd Bibliograficzny Piśmiennictwa Ekonomicznego”, nie mogą jednakże przesłonić jego znaczenia w upowszechnieniu literatury ekonomicznej.

Czytelnik znajduje w „Przeglądzie Bibliograficznym” istotną pomoc przy wyszukiwaniu i wyborze potrzebnych mu publikacji ekonomicznych.

СОДЕРЖАНИЕ

№ 5 — 6 — 1955 г.

СТАТЬИ

- Ян Глувчик — Некоторые вопросы роста потребления в Народной Польше.
Мечислав Раковский — По вопросу эффективности и темпов устранения старой техники.
Генрих Фишель — Пересмотр продажных цен средств производства.
Владислав Садовский — Об основных пропорциях в развитии социалистической продукции.
Ришард Мантейфель — Вопросы себестоимости единицы продукции в сельском хозяйстве.
Анджей Гродек — Проблема развития капитализма в сельском хозяйстве в Королевстве Польском и Галиции.
Игнаций Жендовский — Европейский платёжный союз.
Тадеуш Ковалик — Из истории марксистской экономической мысли в Польше.
(О первых десяти публикациях Людвика Кшивицкого).

ДИСКУССИИ

- Стефан Боллянд, Юлиан Сордон, Антоний Кумановский, Бронислав Минц
К вопросу о национальном доходе в социалистическом обществе.

ОТЧЕТЫ

- Ян Чарковский — Из исследований межрегиональных денежных перечислений.
Обзор хозяйственной конъюнктуры в Соединённых Штатах Америки за период 1953 — 1955 гг.
(обработано как составная часть плана работ Отделения экономических наук Польской Академии Наук).
Михал Стальский, Александр Кшиминский — Отчёт о 24 Международной Ярмарке в Познани.

РЕЦЕНЗИИ

- Кристина Пётровска-Хохфельдова — О книге З. Козловского «Сельскохозяйственный кредит в буржуазной и Народной Польше».

ПИСЬМА В РЕДАКЦИЮ

ИНФОРМАЦИИ

- Стефан Фельбур — Информация о библиографическом обзоре экономической литературы

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ

ЯН ГЛУВЧИК

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РОСТА ПОТРЕБЛЕНИЯ В НАРОДНОЙ ПОЛЬШЕ

В статье обсуждаются некоторые проблемы связанные с ростом потребления и его исследованием в Народной Польше.

Автор, обсуждая в общем уровень потребления в Польше, рассматривает одновременно некоторые, связанные с тематикой проблемы методологического характера. Исходным пунктом статьи являются данные о потреблении основных товаров на душу населения и способ сравнения этого потребления с довоенным периодом. Приведенные статистические данные ясно показывают, какой был совершен, несмотря на недостатки и трудности, скачок в потреблении трудящихся масс Народной Польши в улучшении структуры этого потребления. Сравнивая потребление некоторых товаров в Польше и в других странах, автор подчеркивает быстрый темп роста потребления в Польше и высокое превышение довоенных показателей. Между тем, в капиталистических странах в лучшем случае

был достигнут довоенный уровень. Все данные, касающиеся уровня потребления в Польше, следует поэтому рассматривать не только с точки зрения текущего момента, но также, что является необходимым, с точки зрения относительной стабилизации, а даже и падения потребления в капиталистических странах (при постоянном росте потребления в Польше). Кроме того средние показатели потребления скрывают классовую дифференциацию, остро выступающую в капиталистических странах, в Польше же это явление сейчас же играет относительно небольшую роль.

В последующей части статьи автор проводит анализ классовой дифференциации потребления в буржуазной Польше. В Народной Польше были ликвидированы резкие диспропорции между потреблением капиталистов города и деревни и потреблением трудящихся масс, между потреблением деревни и города.

Автор, опираясь на бюджеты крестьянских семей, анализирует более всестороннее потребление классов и общественных прослоек в деревне, указывая одновременно на необходимость исследования семейных бюджетов различных прослоек рабочего класса и трудовой интеллигенции.

В заключение статьи автор указывает на трудности, какие должны преодолеть трудящиеся Польши в борьбе за повышение жизненного уровня.

МЕЧИСЛАВ РАКОВСКИЙ

ПО ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ТЕМПОВ УСТРАНЕНИЯ СТАРОЙ ТЕХНИКИ

В статье автор обсуждает вопрос сравнительной эффективности замены устарелого оборудования, её влияние на весь процесс воспроизводства, а также связь этой замены с перспективным планом развития народного хозяйства. По мнению автора, в виду различного характера инвестиции этого типа по отношению к капиталовложениям, приносящим рост продукции, следует выделить на эти цели особый инвестиционный фонд, в пределах которого расходы будут предназначены в первую очередь на капиталовложения, которые в кратчайший срок окажутся «рентабельными» в большой степени независимо от программы развития продукции в различных ведомствах. Автор считает, что при калькуляции времени окупаемости следует вычитать от капиталовложений, предназначенных для замены, сумму капиталовложений, сбережённых в связанных сырьевых отраслях и в жилищном строительстве. Анализируя влияние замены на процесс воспроизводства в целом, автор приходит к выводу, что она снижает уровень производства на гораздо более продолжительное время, чем время окупаемости, в связи с чем, если не учитывать сбережений, полученных от сокращений занятых, не следует предпринимать капиталовложений, срок рентабельности которых больше 3 лет. Однако именно вопрос баланса рабочей силы в течение длительного времени решает о политике замены старого оборудования. В связи с чем автор считает, что рациональный ответ, касающийся эффективности инвестиции, предназначенных для замены и модернизации оборудования, может быть дан лишь после разработки общих контуров развития народного хозяйства, в течение, примерно, 15 лет, в котором бы содержались данные о достижении необходимых размеров продукции различных отраслей, их технико-экономического уровня, занятости и производительности труда.

ГЕНРИХ ФИШЕЛЬ

ПЕРЕСМОТР ПРОДАЖНЫХ ЦЕН СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

Согласно с директивами заключенными в Постановлении пр. 54 Совета Министров Польской Народной Республики от 2.VII.1955 г. станут обязательными с 1 января 1956 г. новые продажные цены средств производства.

Обильно снабженная реальными численными данными и примерами статья представляет экономический и политический смысл этого существенного пересмотра. Автор подвергает в статье критическому анализу обязательную ныне систему продажных цен средств производства и указывает отрицательные ее результаты для народного хозяйства, являющиеся следствием ее применения. Представляя сущность и направление пересмотра продажных цен средств производства автор указывает очевидные выгоды, которые он должен предоставить при реализации, в особенности для укрепления хозрасчета и обеспечения рентабельности работы общественных предприятий. Возражая ошибочным мнениям о том, будто — бы регулирование вопроса продажных цен средств производства должно повлечь за собой повышение цен на продукты предоставляемые в продажу населению, автор доказывает, что перемены в системе цен не нормируют розничных цен продуктов, приобретаемых населением для потребления и продукции.

Интересен отрывок статьи, посвященный обсуждению характера и силы влияния цен формирующихся на зарубежных рынках, особенно капиталистических, на установление цен ввозных товаров.

В заключении статьи автор констатирует, что не предпреляя наперед будущих результатов — несомненно положительным следствием пересмотра является устранение необоснованных несообразностей в области продажных цен средств производства.

ВЛ САДОВСКИ

ПО ПОВОДУ ИССЛЕДОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОПОРЦИЙ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

В статье автор подвергает критической оценке результаты дискуссии по вопросу пропорций между I и II подразделениями общественного производства.

Автор критикует метод рекомендуемый принимать анализ закономерностей распределения общественного продукта и национального дохода в качестве исходной точки исследования соотношений между I и II подразделениями общественного производства. В исследовании закономерностей развития производства следует как исходную точку принимать анализ взаимосвязей содержащихся в материальных основах самого процесса производства. Зато в анализе закономерностей распределения продуктов за исходную точку следует всегда принимать производство, ибо закономерности распределения можно устанавливать лишь исходя из установленных заранее закономерностей развития производства. В силу этого — заключает автор — преимущественный рост производства средств производства не может объясняться быстрым ростом накопления или же ростом доли накопления в национальном доходе.

Рост технического вооружения живого труда, находящий выражение в постоянном росте отношения $\frac{c}{v}$, не является — по мнению автора — достаточным обоснованием преимущественного роста производства средств производства.

Рост отношения $\frac{c}{v}$ обуславливает в свою очередь рост отношения $\frac{P}{v}$ (где «P» обозначает физический объем производства). Чтобы заключать о закономерных пропорциях между I и II подразделениями общественного производства, необходимо произвести предварительно сравнение обеих этих сторон процесса роста производительности труда и его материальных предпосылок $\frac{c}{v}$, и его конечных результатов $\frac{P}{v}$. Следовательно, необходимо рассмотреть динамику отношения $\frac{P}{v}$. Так как производство предметов труда растет менее высокими темпами нежели производство готовых продуктов (что является следствием экономии предметов труда), решение всей проблемы зависит от решения следующего вопроса: что растет быстрее, объем основных производственных фондов или объем производства?

Этот вопрос делает автор предметом сопостоятельного экономического анализа, в результате которого приходит он к заключению, что нет экономической закономерности преимущественного роста основных производственных фондов. Выдвинутое автором положение подтверждается приведенными им статистическими данными. Они показывают, что в одни периоды объем основных производственных фондов возрастает быстрее объема производства, в другие же периоды, наоборот, объем производства возрастает быстрее объема основных производственных фондов.

Из своего анализа автор выводит заключение, что влияние технического прогресса, выражающееся в росте отношения $\frac{c}{v}$ не является достаточным обоснованием преимущественного роста производства; так как оно не объясняет, почему преимущественный рост производства средств производства объективно необходим также в те периоды, когда объем производства растет более высокими темпами чем объем основных производственных фондов.

Следующую статью автор посвящает обоснованию объективной необходимости преимущественного роста производства средств производства.

РИШАРД МАНТЕЙФЕЛЬ

ВОПРОСЫ СЕБЕСТОИМОСТИ ЕДИНИЦЫ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Различия, какие существуют между сельскохозяйственным и промышленным производством, влияют также и на проблему себестоимости единицы продукции в сельском хозяйстве.

В виду существующей специфики сельскохозяйственной продукции, как правило, при подсчете себестоимости, применяется «распределительный» метод, тогда как в промышленности применяют «накидной» метод.

Хозяйство в земледелии является неразрывным организмом, в котором отдельные части тесно связаны между собой, одни пользуются услугами других. Связь эта выступает гораздо сильнее, чем в большинстве отраслей промышленности.

При калькуляции вспомогательной продукции, при оценке влияния одних участков на другие, наконец, при распределении косвенных затрат применяются различные способы, выбор которых чаще всего недостаточно обоснован, таким образом, при таком положении вещей, себестоимость единицы продукции имеет относительный характер, чаще всего не отражает объективную действительность. И поэтому нельзя на основе таким образом подсчитанной себестоимости единицы продукции сделать пригодные для практики выводы, а затем следует их употреблять не в абсолютном смысле.

Кажется, что если техника подсчета себестоимости будет опираться на принципы сельского хозяйства, то тогда существует возможность (по крайней мере теоретическая) значительного приближения подсчета себестоимости единицы продукции к фактическим издержкам живого труда и перенесенного труда, употребленного на производство сельскохозяйственного продукта. Тогда существует возможность принятия таким образом подсчитанную себестоимость единицы продукции за основу для установления сбытовой цены.

Нам кажется, что в целях анализа хозяйственной деятельности государственных сельскохозяйственных имений в широком масштабе, способ подсчета себестоимости единицы продукции, применяемый в настоящее время, является менее пригодным, чем подсчеты производственных затрат в элементарном разрезе.

АНДЖЕЙ ГРОДЕК

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В КОРОЛЕВСТВЕ ПОЛЬСКОМ И ГАЛИЦИИ

Автор указывает обстоятельство, что этот вопрос ещё не выяснен до конца нашей наукой. В связи с чем необходимы дальнейшие исследования и обсуждения, тем более, что эта проблема имеет громадное политическое и научное значение. Автор полемизирует с тезисами буржуазных историков и экономистов, которые проповедают отсутствие капиталистического развития в польской деревне, а также теорию «устойчивости» мелкокрестьянского хозяйства.

Автор одновременно указывает, что в марксистской науке не использована до сих пор надлежащим образом ленинская методология для исследования процесса возникновения и развития капитализма в польской деревне.

Автор доказывает, что не следует смешивать феодальную дифференциацию деревни с капиталистической дифференциацией. Первая была следствием политики феодала а следовательно следствием внеэкономических факторов. В дальнейшем при переходе от феодализма к капитализму, особенно в 60 гг., в период крестьянской реформы происходит переход от натурального крестьянского хозяйства к среднестроянскому товарному хозяйству. Наконец вовлечение крестьянских хозяйств в сферу влияния рыночных отношений привело, под влиянием действия закона стоимости к разложению середняцких хозяйств в пользу меньшинства крупных и большинства мелких хозяйств, что является уже типичным процессом, присущим развитию капитализма.

ИГНАЦИЙ ЖЕНДОВСКИЙ

ЕВРОПЕЙСКИЙ ПЛАТЕЖНЫЙ СОЮЗ

В деятельности Е. П. С. рядом с возмещением выступают элементы расчётов свободно обращающейся валюты, расчётов в пределах валютных зон и клиринговых расчётов. Каждый из участников союза пытается использовать элементы разных платежных систем для своих интересов.

Рыночный механизм Е. П. С. привёл к дифференциации участников на должников и кредиторов создав новый долларовой голод в среде поставщиков рядом с дефицитом в оборотах Западной Европы с долларовой зоной.

Использование сильными государствами поочерёдно, то элементов свободно обращающейся валюты для накопления долларов, то опять же элементов свободно обращающейся валюты как инструмента принудительного получения кредитов для финансирования импорта, объясняет явление внезапного перехода некоторых участников от дефицита к излишкам в оборотах и наоборот, что является дезорганизующим фактором в торговле Западной Европы.

Внезапные перемены в торговле главных участников: Германской Федеративной Республике, Англии и Франции — являются границей трёх периодов, резко выраженных в до сих пор осуществ-

влияемой деятельности Е. П. С. Соперничество сильнейших участников привело к явному преимуществу Западной Германии, которая превратилась в младшего партнёра американских монополий в деле подчинения более слабых государств Западной Европы.

ТАДЕУШ КОВАЛИК

ИЗ ИСТОРИИ МАРКСИСТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ В ПОЛЬШЕ

(О первых десяти публикациях Людвика Кшивицкого)

Л. Кшивицкий сталкивается с идеями социализма и социалистическими кружками в конце семидесятых, начале восьмидесятых годов прошлого века. Это был период бурного развития капиталистической промышленности в Польском Королевстве¹⁾. Господствующей идеологией среди польской буржуазии был тогда т. н. варшавский позитивизм, который отражал стремления либеральной буржуазии, выступавшей в союзе с русским царизмом и помещиками против своего главного противника — крестьянства а позднее против рабочего класса и крестьянства.

Под влиянием революционной деятельности Варынского и партии «Пролетариат» в Варшаве развёртывает свою деятельность группа студентов происходящих из интеллигенции. Вожаком этого социалистического кружка был Станислав Крусинский (отсюда название участников этого кружка «Крусиньчики»). К числу наиболее известных деятелей этого кружка принадлежали также кроме него Бронислав Бялоблочки и Людвик Кшивицкий.

Главной заслугой этого кружка был перевод и издание на польском языке под редакцией Л. Кшивицкого I тома «Капитала» К. Маркса, а также критика варшавского позитивизма, которой была начата в явной буржуазной прессе популяризация марксистской идеологии. В 1883 г. двадцатичетырёхлетний Кшивицкий выступил на страницах позитивистского журнала «Пшеглэнд Тыгоднёвы с сокрушительной критикой «Очерка программы» („Szkic programu“), автором которого был один из главных идеологов позитивизма, известный польский писатель Болеслав Прус.

В статьях Кшивицкого ясно обнаруживается влияние «Капитала», влияние марксизма. Кшивицкий высказывается за уничтожение частной собственности, причем за отменой её не эволюционным путём. Однако он находится еще под влиянием взглядов, свойственных «экономистам и народникам» идеализирующих крестьянскую общину. Кшивицкий разделяет также ещё народническо-позитивистские взгляды, переоценивающие роль передовой интеллигенции и просвещения в развитии общества. Это особенно проявилось в его полемике с мелкобуржуазным польским экономистом Адамом Захжевским, провозглашавшим программу парцелляции.

1) Название части польской территории, вошедшей после раздела Польши в состав Русской Империи.

C O N T E N T S

Nr 5-6 — 1955

ARTICLES

- Jan Głównczyk — Some Problems Concerning the Rise in Consumption in People's Poland
Mieczysław Rakowski — Effectiveness and Rate of Replacement of Obsolete Technical Equipment
Henryk Fiszczel — New Selling Prices of the means of Production
Władysław Sadowski — The Basic Proportions in the Development of Socialist Production
Ryszard Manteuffel — Problems Concerning Unit Production Costs in Agriculture
Andrzej Grodek — The Development of Capitalism in Agriculture in the Congress Kingdom and in Galicia
Ignacy Rzędowski — The European Payments Union
Tadeusz Kowalik — From the History of Marxist Economic Thought in Poland (First Publications of Ludwik Krzywicki)

DISCUSSIONS

- Stefan Bolland, Julian Gordon, Antoni Kumanowski, Bronisław Minc — Concerning National Income in a Socialist Society

REPORTS

- Jan Czarkowski — Studies of the Transfer of Money as between Various Regions of Poland — Business Trends in the United States 1953—1955 (prepared by the Economic Sciences Research Centre, Polish Academy of Sciences)
Michał Stalski, Aleksander Krzyżmiński — The 24th International Poznań Fair

BOOK REVIEWS

- Krystyna Piotrowska-Hochfeldowa — „Agricultural Credit in Bourgeois Poland and in People's Poland“ by Z. Kozłowski

★

Letters to the Editor

★

INFORMATION

- Stefan Felbur — „The Bibliographical Review of Economic Literature“

SUMMARIES OF THE ARTICLES

JAN GŁÓWCZYK

SOME PROBLEMS CONCERNING THE RISE IN CONSUMPTION IN PEOPLE'S POLAND

The author discusses the level of consumption in Poland together with certain associated methodological problems. He starts by specifying consumption of basic articles per capita and the methods of comparing these data with consumption in the pre-war period. Statistical data point clearly to a radical change in consumption on the part of the masses in People's Poland, and to an improvement of the structure of that consumption, despite all the shortcomings and difficulties which still exist. Comparing the consumption of certain articles in Poland with consumption in other countries, the author draws attention to the rapid rate of the rise in consumption in Poland, which considerably exceeds pre-war indices, whereas the capitalist countries have, at the best, reached their respective pre-war levels. Consequently, all data

referring to the level of consumption in Poland must be considered not only from the point of view of present conditions, but also from the point of view of relative stabilisation of, and even decline in, consumption in capitalist countries (while consumption in Poland is rising steadily). It must be also borne in mind that average consumption conceals class differentiation — very sharp in capitalist countries but comparatively insignificant in Poland to-day.

The author analyses class differentiation as affecting consumption in pre-war Poland. In People's Poland, the glaring disproportions in consumption as between on the one hand the urban and rural propertied classes and the masses, and, on the other, between town and country have been eliminated.

The level of consumption of various classes and social groups in the rural areas is analysed in a more detailed fashion on the basis of budgets of peasant families; the need for investigating family budgets among various groups of workers and the intelligentsia is emphasised.

In conclusion, the author draws attention to the difficulties facing the working masses in Poland in their efforts to raise the level of consumption.

MIECZYŚLAW RAKOWSKI

EFFECTIVENESS AND RATE OF REPLACEMENT OF OBSOLETE TECHNICAL EQUIPMENT

A discussion over the comparative effectiveness of replacement of obsolete equipment, its influence on the production as whole and how it offerts the long-term plan of development of the national economy. In the author's opinion, since such investments are of a different character from those, which effect arise in production, there should be a separate investment fund, to be used in the first place for investment with the shortest initial deficit period, and regardless to a large extent of the production plan in the various fields of economic life. In the calculation of the deficit period, investments means saved in the combined sources of raw materials and in housing should be deducted from the investments earmarked for the replacement of old equipment. From an analysis of the effects of replacement on reproduction as a whole, the author concludes that such replacement lowers the level of production over a period much longer than the deficit period, so that, if economies in employment are left out of consideration, no investments with a deficit period exceeding three years should be made. Yet it is precisely the long-term balance of manpower which is decisive in replacement policy. Consequently, a rational answer as to the effectiveness of replacement and modernisation of obsolete equipment can be obtained only after preparation of a general outline of the development of the national economy over, say, 15 years; such an outline would have to include data as to the targets to be achieved in the various industries, their level of technical and economic efficiency, employment and labour productivity.

HENRYK FISZEL

NEW SELLING PRICES OF THE MEANS OF PRODUCTION

In conformity with directives comprised in Resolution No. 544 of the Council of Ministers of the Polish People Republic dated July 2, 1955, new selling prices in respect of means of production (in transactions as between socialised enterprises) will come into force as from January 1, 1956.

The present article, fully illustrated with data, explains the economic and political significance of the Resolution referred to. A critical analysis of the system hitherto in force for establishing selling prices of the means of production, indicates its deteriorious effects on the national economy. The author outlines the nature of the revision of the selling prices of the means of production, together with the obvious advantages in its introduction; in particular it will facilitate economic accounting and ensure profit from socialised enterprises. Contradicting certain erroneous views to the effect that the regulation of the selling prices of the means of production might results in a rise in retail prices of to the public, the autor demonstrates that the revision of the price system does not involve the retail prices of goods purchased by the public for consumption and production.

Part of the article is devoted to an analysis of how and to what extent prices prevailing on foreign markets, principally in the capitalist countries, influence the pricing in Poland of imported goods.

In conclusion the author affirms that without predetermining all possible effects, it can still be said that an undoubted advantage of this revision will be the elimination of unjustified disproportions in the selling prices of the means of production.

WŁADYSŁAW SADOWSKI

ON BASIC RATIOS IN EXPANDED REPRODUCTION

The author reviews critically the findings of a discussion on the ratio between Section I (means of production) and Section II (consumer goods) in social production. In relation to the problem of this ratio he criticises the investigation method, which assumes that the starting point of research should be an analysis of regularity of distribution of the total volume of production and the national income. In his opinion, the study of ratios in the development of production should start from an analysis of economic interrelations inherent in the material basis of the production process, and the analysis of correct distribution of the output should always start from production. Regularities in distribution can be defined only on the basis of previously established regularities in the development of production. An increased share of accumulation in the national income does not, in the author's opinion, explain the primacy of the production of means of production, since itself it requires an objective explanation.

According to the author, the thesis that the more rapid development of Section I (as compared with Section II) results from the necessity of a progressive increase in the technical equipment of human labour (i. e. a rise in the ratio $\frac{c}{v}(x)$), is a sufficient explanation of the primacy of the production of means of production.

A rise in the ratio $\frac{c}{v}$ conditions, in turn, a rise in the ratio $\frac{p}{v}$. To draw conclusions about correct ratios between Section I and Section II, it is necessary to compare both sides of the process of rise in labour productivity, the material conditions and the results — that is, the dynamics of the ratio $\frac{c}{p}$ must be analysed. Since the production of raw materials for use grows more rapidly than does the production of finished goods, a fact due to saving, is decisive for the solution of the whole problem is the question: which grows more quickly, productive fixed investment goods or production?

The author gives an economic analysis of the problem and concludes that there is no such economic regularity as to ensure that productive fixed investment goods must always grow more rapidly than production, he substantiates this statement by statistical data which show that in certain periods productive fixed property does grow more rapidly than production while in others the reverse is the case.

The author concludes that the influence of technical progress upon the ratio $\frac{c}{v}$ does not sufficiently explain the necessity of the more rapid rise in the production of means of production than the rise in the production of consumer goods, since it does not explain, why it is quicker even if production rises more rapidly than permanent property. This explanation will be the subject of the author's next article.

- (*) c — total volume of means of production
 v — total number of workers
 p — total volume of output

RYSZARD MANTEUFFEL

THE PROBLEM CONCERNING UNIT PRODUCTION COSTS IN AGRICULTURE

The differences between agricultural and industrial production find expression also in the problem of unit production costs in agriculture.

Since in agriculture the total output for a given period can be known only ex post, unit production costs are calculated by dividing total production costs by the number of units of production, whereas in industry the output, and hence the production costs per unit, can be calculated in advance.

A farm is an indivisible whole, its various sections are closely interconnected and render reciprocal services one another. This interconnection is much stronger than in most industries. The estimation of costs of production of by-products, the estimation of influence of one section on another, and the repartition of indirect costs are all made by different methods, whose choice is well justified but seldom, so that at present unit production costs are quite relative and in most cases do not reflect the actual state of affairs. Practical conclusions can be drawn from unit production costs calculated in this way only if the costs are interpreted in a relative way.

It seems that if the methods of cost calculation be based on agricultural principles, there will be at least a theoretical possibility of bringing unit production costs much nearer to the actual costs of human labour and labour embodied in commodities, used up to produce a given amount of agricultural products. This would make it possible to adopt unit production costs, calculated in that way, as the basis of the selling price.

It seems also that for the purpose of analysing the economic activity of the State Farms on a mass scale the present method of calculating unit production costs is less useful than the specification of production outlays per one kind of produce.

ANDRZEJ GRODEK

THE DEVELOPMENT OF CAPITALISM IN AGRICULTURE IN THE CONGRESS KINGDOM AND IN GALICIA

The development of capitalism in agriculture in the so-called Congress Kingdom of Poland (the Russian occupied territory of Central Poland following the Congress of Vienna) and in Galicia (southern Polish lands, occupied by Austria) has not yet been fully elucidated and requires further study, the more so since this is a problem of great political and scientific importance. The author polemises with the concepts of the bourgeois historians and economists who have maintained that capitalism did not develop at all in the Polish rural areas, and that small peasant farms proved a durable form of agricultural property (i. e., that no processes of stratification within the peasant class took place). He also asserts that Marxist works on this problem have so far failed to make exhaustive use of Leninist methodology in their studies of the birth and growth of capitalist conditions in Polish agriculture. He shows that the economic and social stratification of the peasantry under feudalism must not be confused with such stratification under capitalism, since the former was the result of the landowners' policy i. e., a non-economic factor. At the peak of the transition from feudalism to capitalism, in the 60's of the 19th century, natural peasant economy was partially replaced by market economy. Finally, the pressure of market economy on peasant farms, through the operation of the law of value, resulted in the gradual disappearance of medium farms in favour of a small number of big estates and a large number of small farms — a process typical of capitalist conditions.

IGNACY RZĘDOWSKI

THE EUROPEAN PAYMENTS UNION

The operations on the European Payments Union include together with compensation, elements of free foreign currency accounts, accounts within currency zones, and clearing accounts. Every participant tries to adjust the elements of the various systems of payments to serve his own interests. The market mechanism of the EPU has resulted in differentiating its members into creditors and debtors, and in producing a new „dollar hunger“ as well as Western Europe's trade deficit vis-a-vis the dollar area. Strong States are in turn making use of the elements of free foreign currency accounts either to amass dollars or to force other countries to accept loans with which to finance their imports. These facts explain the sudden changes from deficits to surpluses in the trade of certain States, and disrupt commerce in Western Europe. Violent change in the trade of the principal members — the German Federal Republic, Great Britain and France — mark the three outstanding periods in the history of the EPU so far. The competition among the strongest members has resulted in Western Germany — which has become the junior partner of American monopolies in subjugating weaker West European States obtaining a clean superiority.

TADEUSZ KOWALIK

FROM THE HISTORY OF MARXIST ECONOMIC THOUGHT IN POLAND (FIRST PUBLICATIONS OF LUDWIK KRZYWICKI)

Ludwik Krzywicki came into contact with socialist ideas and socialist circles in about 1880, the period of turbulent growth of capitalist industry in the Kingdom of Poland (i. e., Central Poland incorporated after 1815 into the Russian Empire). The dominant ideology of the Polish bourgeoisie at that time was what was called Warsaw Positivism, which reflected the

aspirations of the liberal bourgeoisie and then allies the tsarist rulers and the big landowners; its enemies were at first the peasants and later, the proletariat with the peasants.

The revolutionary activity of Ludwik Waryński and the Proletariat Party influenced Warsaw students from professional circles. They organised a socialist groups, headed by Stanisław Krusiński; other prominent members were Bronisław Białobłocki and Ludwik Krzywicki.

The principal achievements of the followers of Krusiński were the translation and publication of Volume I of Marx's „Capital“ (edited by Krzywicki), and the criticism of Warsaw Positivism; this started the popularisation of Marxist ideology in the bourgeois press. In 1883, Krzywicki in the positivist „Przegląd Tygodniowy“ (Weekly Review) published his devastating criticism of the „Outline of the Programme“ by Bolesław Prus, eminent Polish author and one of the principal ideologists of Positivism. Krzywicki's articles were clearly under the influence of „Capital“ and Marxist views. Krzywicki declared himself for the abolition of private property by non-evolutionary means. He was, however, inclined to idealise the system of rural communities, an attitude typical of the „economists“ (socialists who wanted to confine the struggle for reform to the protection of the economic interests of the workers), and to overestimate the role of the progressive intelligentsia and learning in the development of society, an attitude typical of the positivists. Such views were particularly manifest in Krzywicki's discussion with Adam Zakrzewski, a Polish „economist“ who expounded petty bourgeois views and was in favour of breaking up big landed estates and thus strengthening the peasants as a class of small proprietors.

SPIS TREŚCI

Nr V—VI 1955 r.

ARTYKUŁY

<i>Jan Głowczyk</i> — Z zagadnień wzrostu spożycia w Polsce Ludowej	3
<i>Mieczysław Rakowski</i> — W sprawie efektywności i tempa zastępowania starej techniki nową	35
<i>Henryk Fiszel</i> — Reforma cen zbytu środków produkcji	51
<i>Władysław Sadowski</i> — O badaniu podstawowych proporcji w rozwoju produkcji socjalistycznej	77
<i>Ryszard Manteuffel</i> — Jednostkowe koszty własne produkcji w rolnictwie na przykładzie gospodarstw państwowych	98
<i>Andrzej Grodek</i> — Problem rozwoju kapitalizmu w rolnictwie Królestwa Polskiego i Galicji	121
<i>Ignacy Rzędowski</i> — Rola Niemiec Zachodnich w Europejskiej Unii Płatniczej	133
<i>Tadeusz Kowalik</i> — Z historii marksistowskiej myśli ekonomicznej w Polsce (O pierwszych publikacjach Ludwika Krzywickiego)	155

DYSKUSJA

<i>St. Bolland, J. Gordon, A. Kumanowski, B. Minc</i> — W sprawie teorii dochodu narodowego społeczeństwa socjalistycznego	180
--	-----

SPRAWOZDANIA

<i>Jan Czarkowski</i> — Z badań nad międzyregionalnym transferem pieniądza	205
Koniunktura zbrojeniowa w Stanach Zjednoczonych w okresie 1950—55 (prze- gląd opracowany w ramach prac ZNE PAN)	217
<i>Michał Stalski, Aleksander Krzywiński</i> — Sprawozdanie z XXIV Międzynarodowych Targów Poznańskich	231

RECENZJE

<i>Krystyna Piotrowska-Hochfeldowa</i> — O książce Z. Kozłowskiego „Kredyt rolny w Polsce burżuazyjnej i w Polsce Ludowej”	239
Listy do Redakcji	246

INFORMACJE

<i>Stefan Felbur</i> — Informacja o „Przeglądzie Bibliograficznym Piśmiennictwa Ekonomicznego”	248
Streszczenia artykułów w języku rosyjskim	251
Streszczenia artykułów w języku angielskim	256

PRENUMERATA CZASOPISM NAUKOWYCH NA ROK 1956

(podane ceny dotyczą prenumeraty całorocznej)

NAUKI HUMANISTYCZNE I SPOŁECZNE

MYŚL FILOZOFICZNA, dwumiesięcznik — 90 zł
MYŚL FILOZOFICZNA — PRZEKŁADY, kwartalnik — 20 zł
EKONOMISTA, dwumiesięcznik — 60 zł
EKONOMISTA — PRZEKŁADY, kwartalnik — 20 zł
PRZEGLĄD STATYSTYCZNY, kwartalnik — 48 zł
KWARTALNIK HISTORYCZNY, dwumiesięcznik — 90 zł
KWARTALNIK HISTORYCZNY — PRZEKŁADY, kwartalnik — 20 zł
PRZEGLĄD HISTORYCZNY, kwartalnik — 60 zł
KWARTALNIK HISTORII NAUKI I TECHNIKI, kwartalnik — 100 zł
KWARTALNIK HISTORII KULTURY MATERIALNEJ, kwartalnik — 80 zł
WIADOMOŚCI ARCHEOLOGICZNE, kwartalnik — 76 zł
MEANDER, miesięcznik — 60 zł
KWARTALNIK NEOFILOLOGICZNY, kwartalnik — 60 zł
PRZEGLĄD ORIENTALISTYCZNY, kwartalnik — 60 zł
KWARTALNIK INSTYTUTU POLSKO-RADZIECKIEGO, kwartalnik — 60 zł
SOVIETICA W POLSCE — kwartalny Przegląd Bibliograficzny, kwartalnik — 60 zł

NAUKI MATEMATYCZNO - PRZYRODNICZE

ACTA PHYSICA POLONICA, dwumiesięcznik — 90 zł
POSTĘPY FIZYKI, dwumiesięcznik — 66 zł
ACTA ASTRONOMICA POLONICA, kwartalnik — 60 zł
POSTĘPY ASTRONOMII, kwartalnik — 32 zł
URANIA, miesięcznik — 24 zł
ROCZNIKI CHEMII, kwartalnik — 100 zł
WIADOMOŚCI CHEMICZNE, miesięcznik — 72 zł
ACTA GEOPHYSICA POLONICA, kwartalnik — 48 zł
ACTA GEOLOGICA POLONICA, kwartalnik — 80 zł
CZASOPISMO GEOGRAFICZNE, kwartalnik — 40 zł
PRZEGLĄD GEOGRAFICZNY, kwartalnik — 60 zł
PRZEGLĄD METEOROLOGICZNY I HYDROLOGICZNY, kwartalnik — 36 zł
PRZEGLĄD GEOGRAFICZNY — Przekłady, kwartalnik — 48 zł
POZNAJ ŚWIAT, miesięcznik — 36 zł
ACTA BIOCHIMICA POLONICA, kwartalnik — 80 zł
ACTA MICROBIOLOGICA POLONICA, kwartalnik — 60 zł
ACTA PALAEONTOLOGICA POLONICA, kwartalnik — 80 zł
ACTA SOCIETATIS BOTANICORUM POLONIAE, kwartalnik — 92 zł
CHRONMY PRZYRODĘ OJCZYSTĄ, dwumiesięcznik — 24 zł

EKOLOGIA POLSKA (Seria B), kwartalnik — 36 zł
FOLIA BIOLOGICA, kwartalnik — 80 zł
KOSMOS (Seria A — Biologia), dwumiesięcznik — 60 zł
KOSMOS (Seria B — Przyroda nieożywiona), kwartalnik — 48 zł
POSTĘPY BIOCHEMII, kwartalnik — 60 zł
WIADOMOŚCI PARAZYTOLOGICZNE, kwartalnik — 48 zł
WSZECHŚWIAT, miesięcznik — 48 zł

NAUKI TECHNICZNE

ARCHIWUM AUTOMATYKI I TELEMECHANIKI, kwartalnik — 48 zł
ARCHIWUM BUDOWY MASZYN, kwartalnik — 80 zł
ARCHIWUM ELEKTROTECHNIKI, kwartalnik — 80 zł
ARCHIWUM GÓRNICTWA, kwartalnik — 60 zł
ARCHIWUM HUTNICTWA, kwartalnik — 60 zł
ARCHIWUM HYDROTECHNIKI, kwartalnik — 80 zł
ARCHIWUM INŻYNIERII LĄDOWEJ, kwartalnik — 80 zł
ARCHIWUM MECHANIKI STOSOWANEJ, kwartalnik — 100 zł
GEODEZJA I KARTOGRAFIA, kwartalnik — 48 zł
KWARTALNIK ARCHITEKTURY I URBANISTYKI, kwartalnik — 80 zł
ROZPRAWY INŻYNIERSKIE, kwartalnik — 80 zł
ROZPRAWY ELEKTROTECHNICZNE, kwartalnik — 80 zł

*

NAUKA POLSKA, kwartalnik — 80 zł
SPRAWOZDANIA Z CZYNNOŚCI I PRAC PAN, kwartalnik — 60 zł
BIULETYN POLSKIEJ AKADEMII NAUK (Serie: w jęz. rosyjskim oraz w jęz. angielskim, francuskim i niemieckim)
Wydział II, miesięcznik — 120 zł
Wydział III, miesięcznik — 120 zł
Wydział IV, kwartalnik — 40 zł

ŻYCIE SZKOŁY WYŻSZEJ, miesięcznik — 60 zł

★

BIULETYN INFORMACYJNY PWN, miesięcznik — 6 zł

Prenumerata zapewnia czytelnikom stałą dostawę czasopism.

Prenumeratę na rok 1956 przyjmuje Centrala Kolportażu „Ruch“, Warszawa, ul. Srebrna 12, konto PKO nr 1-6-100.020. Prenumeratę przyjmują również wojewódzkie i powiatowe placówki „Ruchu“ oraz urzędy pocztowe.

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE



ERRATA

Str.	Wiersz		Jest	Powinno być
	od góry	od dołu		
8		1, 2, 3, 4	mln	tys
9	3, 4		mln	tys
15	tablica, cyfry wiersza 6 odnoszą się do Holandii			
122		5	J. Fiedrich	J. Fierich
125	7		rozmiarów form	rozmiarów farm
127		18	W. Gorrat	W. Gortat
131	25		z zachodem	z Zachodem
155	2		lat 70-tych i początek 80-tych	lat 70-tych i początek 80-tych XIX w.
219	tablica, rubryka 6 wiersz 2 od góry		39,6	38,6
222	tablica, rubryka 4 wiersz 2 od góry		29,3	28,3
222	tablica, rubryka 5 wiersz 2 od góry		28,6	29,6
226		18	produktów przemysłowych.	produktów rolniczych w stosunku do cen produktów przemysłowych.

Z NOWOŚCI WYDAWNICZYCH

Minc Bronisław

PLANOWANIE GOSPODARKI NARODOWEJ

Cz. I 1955, str. 377, tabl. zł 23,20

*

Cyrilin L., Pietrow A.

STATYSTYKA BURŻUAZYJNA W ŚWIETLE FAKTÓW

Przekł. z ros. 1955, str. 229, zł 5,70

*

Keckowa Antonina

MELCHIOR WALBACH.

Z DZIEJÓW KUPIECTWA WARSZAWSKIEGO XVI W.

1955, str. 203, ilustr. zł 15,—

*

PRAWO FINANSOWE

Praca zbiorowa pod redakcją L. Kurowskiego

1955, str. 590, zł 34,80

*

DZIESIECIOLECIE PRAWA POLSKI LUDOWEJ

1944 — 1954. ZBIÓR STUDIÓW

Polska Akademia Nauk, Komitet Nauk Prawnych

1955, str. 382, zł 37,60

*

Wydawnictwa PWN są do nabycia w księgarniach naukowych
Domu Książki. Zamówienia za zaliczeniem przyjmuje centralna
Księgarnia Naukowa, Warszawa, Krakowskie Przedmieście 7.

PWN