

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

KWARTAŁ IV

1 9 5 3

P A Ń S T W O W E W Y D A W N I C T W O N A U K O W E
W A R S Z A W A

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

KWARTAŁ IV

1 9 5 3

P A Ń S T W O W E W Y D A W N I C T W O N A U K O W E
W A R S Z A W A

RADA REDAKCYJNA

Franciszek Blinowski, Konstanty Dąbrowski, Tadeusz Dietrich, Andrzej Grodek, Ludwik Grossfeld, Ludwik Horoch, Stefan Ignar, Krzysztof Jeżowski, Stefan Jędrychowski, Julian Kole, Antoni Konopka, Mieczysław Lesz, Tadeusz Łychowski, Ludwik Mayre, Jan Mujżel, Tadeusz Ocioszyński, Mirosław Orłowski, Bronisław Oyrzanowski, Leon Rzendowski, Feliks Stoliński, Jerzy Tepicht, Witold Trąmpczyński, Zygmunt Wyrozembski, Seweryn Żurawicki.

KOMITET REDAKCYJNY

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

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

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE
Warszawa 1, Krakowskie Przedmieście 79

Nakład 2.570	Zamówienie Nr 6377/C.
Ark. wyd. 25,82 druk. 16,75	Oddano do składania 9.I.54
Papier dr. sat. 60 g 70×100 v kl	Podpisano do druku 16.II.54
Cena zł 15.--	Druk ukończono 25.II.51

Zakłady Graficzne i Wydawnicze Dom Słowa Polskiego 5-B-12047

II Zjazd Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej

Uchwały IX Plenum KC PZPR i wygłoszony na Plenum referat Bolesława Bieruta dokonały podsumowania osiągnięć gospodarki Polski Ludowej w okresie pierwszych czterech lat planu 6-letniego, przeprowadziły głęboką analizę braków i niedociągnięć występujących w tej gospodarce, a zarazem wytyczyły podstawowe kierunki rozwoju gospodarczego i społecznego kraju w okresie następných dwóch lat.

Okres czterech pierwszych lat planu 6-letniego był okresem forsownej socjalistycznej industrializacji kraju. Dzięki wysiłkowi całego narodu, a przede wszystkim klasy robotniczej, Polska Ludowa przeobraziła się z kraju rolniczo-przemysłowego w kraj przemysłowo-rolniczy o wielkim już i wciąż zwiększającym się potencjale gospodarczym.

Rozbudowa przemysłu socjalistycznego doprowadziła do tego, iż w roku 1953 udział produkcji przemysłowej w łącznej produkcji przemysłu i rolnictwa zwiększył się do około 78% (przewidywane wykonanie)¹.

W latach 1950—1953 tempo wzrostu produkcji przemysłowej środków wytwórczości (grupa A) wyprzedzało znacznie tempo wzrostu produkcji przemysłowej artykułów konsumpcyjnych (grupa B). Gdy produkcja grupy A wzrosła w r. 1953 o 135% w porównaniu z rokiem 1949, produkcja grupy B w tym samym okresie wzrosła o 99%. Szybszy wzrost produkcji grupy A był niezbędny do zbudowania silnego, socjalistycznego przemysłu ciężkiego, stanowiącego podstawę rozbudowy i przebudowy na nowoczesnej bazie technicznej całego przemysłu i wszystkich innych działów gospodarki narodowej. Jednocześnie szybsze tempo wzrostu produkcji grupy A niż produkcji grupy B było niezbędne do stworzenia podstaw obronności kraju.

Zmiany proporcji wewnątrz przemysłu nie ograniczyły się do zwiększenia udziału produkcji środków wytwórczości w całej produkcji przemysłowej, ale doprowadziły również do innych zmian, wyrażających podniesienie się przemysłu na wyższy poziom techniczny, a w szczególności zwiększenia się udziału produkcji przemysłu maszynowego i produkcji przemysłu chemicznego w całej produkcji przemysłowej. Gdy produkcja przemysłu środków wytwórczości wzrosła w ciągu ubiegłych 4 lat o około 135%, produkcja przemysłu maszynowego wzrosła o ponad 150%. Zbudowanie silnego przemysłu maszynowego ma doniosłe znaczenie dla naszej gospodarki, gdyż przemysł ten, jako wytwarzający narzędzia pracy, stanowi podstawę i trzon socjalistycznego uprzemysłowienia i rekonstrukcji technicznej całej gospodarki narodowej. Rozwój przemysłu maszynowego nie był tylko zwykłym rozwojem ilości-

¹ Dla porównania zaznaczymy, iż w Związku Radzieckim w r. 1932 udział produkcji przemysłowej w łącznej produkcji przemysłu i rolnictwa wynosił 76,8%.

wym, ale doprowadził do głębokich zmian jakościowych w produkcji tego przemysłu. Coraz większe znaczenie w produkcji przemysłu maszynowego ma produkcja ciężkich obrabiarek i urządzeń przemysłowych, maszyn elektrycznych o wielkiej mocy, narzędzi precyzyjnych, łożysk tocznych, traktorów i nowoczesnych maszyn rolniczych, nowoczesnych typów taboru kolejowego, statków morskich itd.

Przemysł chemiczny wykazał w ciągu ubiegłych czterech lat podobnie wysokie tempo rozwoju, jak przemysł maszynowy. Produkcja tego przemysłu jest w r. 1953 o około 150% większa niż w r. 1949. W produkcji przemysłu chemicznego zaszły również poważne zmiany jakościowe, wyrażające się w rozwoju przemysłu wielkiej syntezy chemicznej, włókien syntetycznych, tworzyw sztucznych, wysokowartościowych barwników, farmaceutyków itp.

Istotne znaczenie dla rozwoju całej gospodarki narodowej miała rozbudowa gałęzi surowcowych przemysłu, jak wydobywania rud żelaznych i rud miedzi, węgla, ropy naftowej jak również produkcji surowców hutniczych i surowców chemicznych oraz surowców dla przemysłu materiałów budowlanych.

W latach 1950—1953 został wybudowany silny przemysł materiałów budowlanych, stwarzający podstawę rozwoju i unowocześnienia budownictwa. Produkcja cementu w ciągu ubiegłych czterech lat zwiększyła się o prawie 1 milion ton, znacznie wzrosła produkcja cegły i materiałów dachowych, wielokrotnie wzrosła produkcja elementów prefabrykowanych.

Rozwój przemysłu artykułów konsumpcyjnych, aczkolwiek powolniejszy niż rozwój przemysłu-środków produkcji, doprowadził do osiągnięcia poważnego wzrostu produkcji wszystkich ważniejszych artykułów masowego spożycia. Tak np. w r. 1953 produkcja tkanin bawełnianych jest o przeszło 92 miliony metrów większa niż w r. 1949, produkcja tkanin wełnianych blisko o 17 milionów metrów większa, cukru o 375 tys. ton większa, obuwia o 13,1 miliona par większa itp. Tak więc nawet w okresie budowy przemysłu ciężkiego i przemysłu obronnego ustrój demokracji ludowej okazał się zdolny do znacznego zwiększenia produkcji przemysłu artykułów konsumpcyjnych i w ten sposób stworzył podstawę dla zwiększenia masowego spożycia.

Okres ubiegłych czterech lat nie był jeszcze okresem generalnej przebudowy technicznej przemysłu polskiego, ale był okresem poważnego postępu w tej dziedzinie. Budowa nowych zakładów oraz rozbudowa i przebudowa istniejących dokonana się na podstawie nowoczesnej techniki w oparciu o pomoc radziecką i wykorzystanie doświadczeń radzieckich. Na szeroką skalę wprowadzano w przemyśle polskim nowoczesne metody technologiczne, osiągnięto znaczny postęp w dziedzinie mechanizacji robót ciężkich i pracochłonnych i elektryfikacji procesów produkcyjnych, uczyniono krok naprzód w dziedzinie rozwoju mechanizacji kompleksowej, tj. obejmującej całość procesu pracy — zarówno w oddziałach podstawowych, jak i pomocniczych — a także w dziedzinie automatyzacji.

W latach 1950—53 uczyniono pierwszy krok naprzód w dziedzinie nowego socjalistycznego rozmieszczenia sił wytwórczych i likwidacji zacofania przemysłowego wielu terenów kraju, jak woj. kieleckiego, krakowskiego, rzeszowskiego, warszawskiego i województw wschodnich. Powstały nowe okręgi przemysłowe w województwach wschodnich i centralnych, a wraz z nimi nowe ośrodki klasy robotniczej, ożywiło się życie gospodarcze i kulturalne wielkich polaci kraju, które za rządów kapitalistyczno-obszarniczych nie miały żadnej perspektywy wydobyć się z zacofania.

Między krajami kapitalizmu i krajami socjalizmu toczy się współzawodnictwo gospodarcze. We współzawodnictwie tym bierze udział również Polska Ludowa. Bezsporne liczby dowodzą, że na skutek zasadniczej wyższości socjalizmu nad kapitalizmem nasz kraj — podobnie jak i inne kraje socjalizmu — wychodzi zwycięsko ze współzawodnictwa z krajami kapitalistycznymi. Oto jak przedstawiała się w r. 1953 produkcja przemysłowa w Polsce i niektórych krajach kapitalistycznych przy przyjęciu produkcji przemysłowej w roku 1949 za 100:

Polska 215 (przewidywane wykonanie r. 1953)

St. Zjednoczone — 135 (8 miesięcy r. 1953)

Anglia — 114 (6 miesięcy r. 1953)

Francja — 119 (6 miesięcy r. 1953).

Należy zaznaczyć, że w krajach kapitalistycznych wzrost produkcji przemysłowej spowodowany jest militaryzacją gospodarki, przy czym charakterystyczne jest zmniejszanie się produkcji gałęzi przemysłu o charakterze pokojowym, wytwarzających przedmioty spożycia. Tak np. w Anglii w r. 1952 produkcja przemysłu włókienniczego była o 11% mniejsza niż w r. 1949.

W wyniku tego, iż tempo wzrostu produkcji przemysłowej jest w Polsce Ludowej zasadniczo wyższe niż w krajach kapitalistycznych, Polska, która zajmowała w r. 1938 jedno z dalekich miejsc w Europie pod względem wielkości produkcji przemysłowej, zajęła w r. 1953 piąte miejsce i prześcignęła takie kraje, jak Włochy, Szwecja, Belgia, Holandia.

Olbrzymi postęp w budowie przemysłu osiągnęła Polska dzięki niepodzielnemu niemal zapanowaniu socjalistycznych stosunków produkcji w przemyśle. Gdy w roku 1949 udział przemysłu socjalistycznego w globalnej produkcji przemysłowej wynosił 94,6%, to w roku 1953 osiągnął już ponad 99%.

Pomimo wielkich osiągnięć w rozwoju produkcji przemysłowej należy zaznaczyć, iż w produkcji tej wystąpiły pewne braki i niedomagania. W przemyśle środków wytwórczości przy przekroczeniu o 24% ogólnych zadań planu 6-letniego na rok 1953, wyrażonych w wartości w cenach niezmiennych, nie zostały wykonane w pełni zadania produkcji w zakresie niektórych ważnych surowców, jak np. rud żelaza i rud miedzi.

Zadania planu 6-letniego na rok 1953 w zakresie wzrostu produkcji przemysłu artykułów konsumpcyjnych zostały przekroczone o 6%. Trzeba jednak stwierdzić, iż rozwój produkcji przemysłu artykułów konsumpcyjnych okazał się niedostateczny w stosunku do rosnących potrzeb ludności. W okresie 1950—53 liczba pracowników zatrudnionych w gospodarce socjalistycznej poza rolnictwem zwiększyła się o około 1,8 miliona osób. Spowodowało to wielki wzrost zapotrzebowania na artykuły masowego spożycia. Ponadto w produkcji przemysłu artykułów konsumpcyjnych wystąpiły pewne nierównomierności, mające ujemne konsekwencje dla zaspokojenia potrzeb ludności. Przy przekroczeniu zadań planu 6-letniego w zakresie niektórych ważnych artykułów, jak np. obuwia i cukru, nie wykonano w pełni zadań planu w zakresie tkanin bawełnianych i jedwabnych, a także w zakresie mięsa. Poważne braki wystąpiły w zaopatrzeniu ludności w wyroby metalowe i drzewne powszechnego użytku. Również jakość artykułów konsumpcyjnych pozostawia wiele do życzenia.

Rozwój produkcji przemysłu artykułów konsumpcyjnych był w pewnym stopniu ograniczony przez to, iż w warunkach forsownej rozbudowy przemysłu ciężkiego takie artykuły, jak aluminium czy blacha żelazna mogły być

przydzielane temu przemysłowi tylko w stosunkowo nieznacznych ilościach, a także przez to, że import dla przemysłu lekkiego i rolno-spożywczego nie mógł być tak wielki, aby w pełni zaspokoić zapotrzebowanie na artykuły masowego spożycia. Główną jednak przyczyną ograniczającą wzrost produkcji przemysłu artykułów konsumpcyjnych były niedostateczne dostawy surowców rolniczych.

W roku 1953 wartość produkcji rolniczej na 100 hektarów użytków rolnych jest o około 22 % większa niż w roku 1938, a wartość produkcji rolniczej na 1 mieszkańca kraju — ponad 30 % większa. Na skutek nadzielenia chłopów ziemią, w wyniku dokonania reformy rolnej, osadnictwa na Ziemiach Zachodnich i odpłynięcia znacznej ilości ludności wiejskiej do zajęć pozarolniczych został zlikwidowany problem „zbędnych ludzi“ na wsi, który stanowił zmore chłopów pracujących w Polsce kapitalistyczno-obszarniczej. Wskutek powiększenia średniego obszaru gospodarstwa, większego zużycia nawozów sztucznych i szerszego stosowania maszyn rolniczych, a także dzięki rozwojowi socjalistycznego sektora na wsi, szeroko wprowadzającego mechanizację i wykorzystującego zdobycze agrotechniki, wzrosła również wydajność pracy w rolnictwie. W rezultacie tych wszystkich przemian wartość produkcji rolniczej na 1 zatrudnionego w rolnictwie, a w konsekwencji wydajność pracy społecznej jest w roku 1953 o około 80 % większa niż przed wojną.

Osiągnięcia rolnictwa polskiego są rezultatem zasadniczych przeobrażeń społeczno-gospodarczych, są rezultatem tego, iż wieś polska wyszła z orbity chronicznego kryzysu agrarnego, ogarniającego świat kapitalistyczny, są rezultatem tego, iż demokracja ludowa otworzyła przed chłopstwem pracującym szeroką drogę wzrostu produkcji, dobrobytu i postępu społecznego.

Tempo wzrostu produkcji rolniczej osiąganego w Polsce Ludowej jest bardzo szybkie w porównaniu z krajami kapitalistycznymi, ale niedostateczne wobec wielkiego wzrostu zapotrzebowania na produkty rolnicze.

Należy również zaznaczyć, iż wzrost produkcji rolniczej — bardzo szybki w okresie odbudowy gospodarczej — uległ znacznemu zwolnieniu w okresie planu 6-letniego, przy czym w gospodarstwach indywidualnych nastąpiło pewne zahamowanie procesów inwestycyjnych.

W okresie pierwszych czterech lat planu 6-letniego produkcja rolnicza wzrosła o 9 %. Podczas gdy zadania planu 6-letniego na rok 1953 wykonane zostały w zakresie produkcji przemysłowej z nadwyżką 14,7 %, do pełnego wykonania zadań planu na rok 1953 w zakresie produkcji rolniczej brakuje 18 %. W wyniku pozostania w tyle produkcji rolniczej za rozwojem socjalistycznego przemysłu i w wyniku znacznego zwiększenia zapotrzebowania na produkty rolnicze w związku z rozwojem socjalistycznego przemysłu i budownictwa i poważnym wzrostem ludności miejskiej powstała ostra dysproporcja między rozwojem przemysłu i rolnictwa, hamująca rozwój gospodarki narodowej i wzrost stopy życiowej ludności pracującej.

Należy dodać, iż niekorzystne warunki klimatyczne w ostatnich trzech latach, a zwłaszcza nieurodzaj żyta w roku 1953, wpłynęły ujemnie na kształtowanie się produkcji rolniczej.

Pomimo iż tempo wzrostu produkcji rolniczej w Polsce jest w ostatnich latach wyraźnie niedostateczne z punktu widzenia potrzeb gospodarki narodowej, przekracza ono jednak tempo wzrostu produkcji rolniczej w wielu krajach kapitalistycznych. Gdy w ostatnich latach produkcja rolnicza wzrosła w Polsce o 9 %, to przy przyjęciu poziomu produkcji rolniczej w roku 1949 za

100, wynosiła ona w roku 1952 — według oficjalnej statystyki — np. w Stanach Zjednoczonych 105, a w Anglii 104,6.

Przyczyny niedostatecznego tempa produkcji rolniczej w Polsce są różnorodne. Główną przyczyną jest to, że w rolnictwie naszym nie nastąpił jeszcze przewrót, polegający na zwycięstwie nowych, socjalistycznych stosunków produkcji (około 80% całej produkcji rolniczej wytwarza się w sektorze drobnotowarowym i kapitalistycznym). Chłopskie gospodarstwa indywidualne nie są zdolne do osiągania tak wysokiego tempa wzrostu produkcji, do jakiego są zdolne gospodarstwa zespołowe. Już w ciągu krótkiego okresu swojego istnienia spółdzielnie produkcyjne w Polsce osiągnęły plony zbóż o 18% wyższe niż gospodarstwa indywidualne. Gdyby takie plony osiągnęły wszystkie gospodarstwa chłopskie, to oczywiście nasze trudności w dziedzinie produkcji rolniczej zostałyby w znacznym stopniu usunięte.

W okresie ubiegłych czterech lat główna uwaga państwa ludowego była skupiona na rozwiązywaniu problemów socjalistycznej industrializacji kraju i państwowa pomoc produkcyjna dla rolnictwa, jak również i kredyty inwestycyjne dla rolnictwa, aczkolwiek ciągle rosły, nie były dostateczne dla przyspieszenia tempa wzrostu produkcji rolniczej.

W gospodarstwach indywidualnych pracujących chłopów, a także w spółdzielniach produkcyjnych i państwowych gospodarstwach rolnych istnieją wielkie i niewykorzystane rezerwy produkcyjne. Głębokim błędem byłoby mniemanie, iż w warunkach demokracji ludowej rezerwy wzrostu produkcji rolniczej, tkwiące w małorolnych i średniorolnych gospodarstwach chłopskich, nie mogą być wykorzystane. Głębokim błędem jest mniemanie, iż rozwój produkcji w gospodarstwach indywidualnych pracujących chłopów i rozwój spółdzielczości produkcyjnej nie dadzą się pogodzić. Poglądy takie polegają na niezrozumieniu istoty sojuszu robotniczo-chłopskiego i dróg rozwoju spółdzielczości produkcyjnej. Dzięki rozbudowie przemysłu ciężkiego państwo stworzyło bazę materialno-techniczną dla rozwoju rolnictwa i jest w stanie okazywać coraz szerszą pomoc produkcyjną małorolnym i średniorolnym gospodarstwom chłopskim. Państwowa polityka gospodarcza stwarza warunki materialnego zainteresowania wzrostem produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych. Rozwój spółdzielczości produkcyjnej powinien odbywać się na podstawie całkowitej dobrowolności i całkowitego przekonania pracujących chłopów o wyższości gospodarki zespołowej nad gospodarką indywidualną, a bynajmniej nie przez zmniejszanie produkcji i pogarszanie warunków bytu chłopów pracujących w gospodarstwach indywidualnych.

Dalszy rozwój sektora socjalistycznego w rolnictwie, umocnienie gospodarczo-organizacyjne istniejących spółdzielni produkcyjnych i usprawnienie pracy państwowych ośrodków maszynowych i państwowych gospodarstw rolnych doprowadzi do znacznego powiększenia produkcji rolniczej i do znacznego powiększenia w niej udziału sektora socjalistycznego. Sektor ten już obecnie odgrywa poważną rolę w zaopatrzeniu ludności miejskiej i przemysłu w produkty rolnicze, a w przyszłości rola jego niewątpliwie się zwiększy. Sektor socjalistyczny rolnictwa okazuje już obecnie znaczną, aczkolwiek niewystarczającą pomoc produkcyjną gospodarstwom pracujących chłopów. Jest to w szczególności pomoc w dziedzinie siły pociągowej i maszyn (okazywana przez Państwowe Ośrodki Maszynowe i Gminne Ośrodki Maszynowe) oraz pomoc w gospodarce nasiennej i hodowlanej.

Jedną z istotnych przyczyn niedostatecznego wzrostu produkcji rolniczej

było nienależyte wykorzystanie przez chłopskie gospodarstwa indywidualne pomocy produkcyjnej państwa. Było to w dużej mierze spowodowane niestosowaniem zdobyczy nowoczesnej nauki agrotechnicznej i zootechnicznej, a nawet niestosowaniem elementarnych zabiegów agrotechnicznych, nieprzestrzeganiem terminów robót rolniczych itp. Należy podkreślić również słabość państwowych organów kierujących rozwojem produkcji rolniczej. Kadry służby rolnej nie tylko są niedostateczne, ale często poziom ich kwalifikacji i styl ich pracy nie odpowiada wielkim i trudnym zadaniom podniesienia produkcji rolniczej.

Największe niedomaganie produkcji rolniczej to niski poziom plonów wszystkich niemal upraw, przy czym w ostatnich czterech latach nie osiągnięto istotnego postępu w dziedzinie zwiększenia plonów. Niskie plony zbóż i ziemniaków, niedostateczny rozwój upraw pastewnych, a także niezadawalający stan zagospodarowania łąk i pastwisk są przyczyną drugiego wielkiego niedomagania produkcji rolniczej, a mianowicie słabego rozwoju bazy paszowej. Hamuje to rozwój hodowli, nie pozwalając jej na szybki i systematyczny wzrost. W okresie ubiegłych czterech lat pogłowie trzody chlewnej wprowadzie znacznie wzrosło, ale w związku z niedostatecznym rozwojem paszy pastewnej wykazuje ono w poszczególnych okresach duże wahania. Stosunkowo nieznaczny był wzrost pogłowia bydła rogatego. Stan tego pogłowia nie przekroczył jeszcze poziomu przedwojennego.

Dysproporcja między rozwojem przemysłu i rolnictwa, która jest podstawową dysproporcją naszej gospodarki, a także w pewnym stopniu dysproporcja między wzrostem produkcji przemysłu środków produkcji i przemysłu artykułów konsumpcyjnych spowodowała, iż zadania planu 6-letniego na okres czterech lat w zakresie zwiększenia stopy życiowej ludności pracującej nie zostały w pełni wykonane. Dochody realne na głowę ludności utrzymującej się z pracy poza rolnictwem wzrosły w r. 1953 o około 15% w porównaniu z r. 1949. Płace realne wzrosły w mniejszym stopniu niż dochody realne ze względu na to, iż jednym z czynników wzrostu tych dochodów był wzrost zatrudnienia członków rodzin pracowników poza rolnictwem.

Nieco bardziej niż dochody realne na głowę ludności utrzymującej się z pracy poza rolnictwem wzrosły dochody realne na głowę ludności chłopskiej. Wzrosły one w ciągu ubiegłych czterech lat o 20%.

W porównaniu z r. 1938 dochody realne na głowę ludności utrzymującej się z pracy poza rolnictwem są w r. 1953 większe o około 36%, a dochody na głowę ludności chłopskiej większe o około 75%. Oznacza to, iż ustrój demokracji ludowej przyniósł zasadniczą poprawę położenia masom pracującym wsi.

Celem produkcji socjalistycznej jest maksymalne zaspokojenie rosnących potrzeb materialnych i kulturalnych mas pracujących. W latach 1950—53 państwo ludowe, rozbudowując silnie przemysł ciężki i przemysł obronny, potrafiło jednocześnie podnieść stopień zaspokojenia potrzeb ludzi pracy. Jednakże wzrost realnych płac pracowników poza rolnictwem i wzrost realnych dochodów pracujących chłopów jest wyraźnie niedostateczny w stosunku do rosnących potrzeb. Olbrzymie znaczenie IX Plenum KC PZPR polega na tym, iż zgodnie z celem produkcji socjalistycznej, w oparciu o osiągnięty stopień rozwoju sił wytwórczych, partia była w stanie wysunąć realny program znacznego przyspieszenia wzrostu stopy życiowej mas pracujących w ciągu najbliższych dwóch lat.

Uchwały IX Plenum KC PZPR postawiły za zadanie osiągnięcie w ciągu najbliższych dwóch lat wzrostu realnych płac pracowników poza rolnictwem i realnych dochodów pracujących chłopów o 15%, podczas gdy w okresie ubiegłych czterech lat wzrost płac i dochodów realnych był niższy.

Wysunięcie jako naczelnego zadania przyspieszenia wzrostu stopy życiowej ludności pracującej stało się możliwe dzięki słusznej polityce socjalistycznej industrializacji kraju i dzięki słusznej polityce zacieśniania więzów braterskiej przyjaźni i współpracy ze Związkiem Radzieckim i innymi krajami obozu antyimperialistycznego. Podczas gdy gospodarka obozu imperialistycznego znajduje się w marazmie, a polityka militaryzacji prowadzi do upadku pokojowych gałęzi przemysłu i do gwałtownego pogarszania się położenia materialnego mas pracujących, we wszystkich krajach socjalizmu ze Związkiem Radzieckim na czele stało się możliwe bardziej wydajne niż dotychczas podnoszenie stopy życiowej mas pracujących. Jest to rezultatem ogromnych postępów w rozwoju sił wytwórczych, osiągniętych przez wszystkie kraje obozu socjalizmu, i zmian w układzie sił na arenie międzynarodowej na korzyść krajów obozu socjalizmu. Bardziej wydajne niż dotychczas podwyższenie stopy życiowej mas pracujących w krajach obozu socjalizmu i stałe pogarszanie się położenia materialnego mas pracujących w krajach obozu kapitalizmu — to wyraz przeciwstawności dwóch linii rozwoju: świata kapitalistycznego i świata socjalistycznego. Wzrost stopy życiowej w krajach socjalizmu ma olbrzymie znaczenie międzynarodowe, gdyż wskazuje uciskanym masom pracującym w krajach kapitału, iż socjalizm stanowi ustrój zasadniczo wyższy od kapitalizmu

Przyspieszenie wzrostu stopy życiowej ludności pracującej w Polsce Ludowej wymaga zmian w polityce gospodarczej i w proporcjach rozwoju gospodarki narodowej. Zmiany takie stały się w pełni możliwe i konieczne na obecnym etapie budownictwa socjalistycznego. Uchwały IX Plenum KC PZPR oznaczają też zwrot w polityce gospodarczej kraju. Zwrot ten polega na przyspieszeniu tempa rozwoju rolnictwa i przemysłu artykułów konsumpcyjnych przy utrzymaniu generalnej linii polityki partii, zmierzającej do umocnienia i dalszego rozwoju socjalistycznej industrializacji kraju, na zmianach w podziale dochodu narodowego i w strukturze inwestycji, na zmianach w strukturze handlu zagranicznego.

Przyspieszenie tempa wzrostu produkcji rolniczej i przewyciężenie w ten sposób ostrej dysproporcji między rozwojem przemysłu i rolnictwa ma decydujące znaczenie dla wzrostu stopy życiowej mas pracujących i dla rozwoju całej gospodarki narodowej. Uchwały IX Plenum stawiają zadanie osiągnięcia w ciągu dwóch następnych lat wzrostu produkcji rolniczej o 10%, to jest mniej więcej takiego wzrostu, jaki został osiągnięty w ciągu ubiegłych czterech lat.

Polityka partii zmierza do wykorzystania wielkich możliwości wzrostu produkcji rolniczej, istniejących w gospodarstwach indywidualnych pracujących chłopów, do dalszego ograniczania kułaka na wsi, co jednak bynajmniej nie oznacza likwidacji gospodarstw kułackich, do okazywania coraz szerszej pomocy chłopom małorolnym, stanowiącym oparcie klasy robotniczej na wsi, i chłopom średniorolnym — sojusznikowi klasy robotniczej na wsi, do dalszego rozwoju i umocnienia spółdzielczości produkcyjnej.

W ciągu najbliższych dwóch lat państwo ludowe przeznaczy znacznie więcej środków materialnych i finansowych niż dotychczas na rozwój produkcji

rolniczej i podniesienie dobrobytu materialnego i poziomu kulturalnego pracujących chłopów. Tylko z tytułu wprowadzenia zasady, że obowiązkowe dostawy nie rosną wraz ze wzrostem produkcji oraz z tytułu zwiększenia kredytów, rozszerzenia kontraktacji i poprawienia jej warunków na rzecz producentów rolnych — dochody wsi w r. 1954 wzrosną według danych szacunkowych o 3 miliardy złotych. Poważnie również wzrosną dochody wsi z tytułu częściowej obniżki cen towarów masowego spożycia, dokonanej przez rząd w listopadzie 1953 r.

Uchwały IX Plenum KC PZPR stanowią wielki program pomocy dla pracujących chłopów, przewidujący wzmożenie materialnego zainteresowania chłopów we wzroście produkcji rolniczej, poważne zwiększenie dostaw nawozów sztucznych, maszyn rolniczych i materiałów budowlanych dla rolnictwa, rozszerzanie zakresu pomocy agrotechnicznej i zootechnicznej dla pracujących chłopów, zwiększenie kredytów inwestycyjnych dla rolnictwa oraz uzupełnienie i usprawnienie służby rolnej.

Przyspieszenie tempa wzrostu produkcji przemysłu artykułów konsumpcyjnych polega na tym, iż w ciągu następnych dwóch lat tempo wzrostu produkcji grupy A i grupy B będzie kształtować się w zasadzie na tym samym poziomie. Oznacza to, iż w ciągu tych lat produkcja przemysłu artykułów konsumpcyjnych zwiększy się o około 23—24%. Pozwoli to państwu na konsekwentne przeprowadzenie polityki obniżki cen towarów masowego spożycia, co warunkuje z kolei wzrost stopy życiowej mas pracujących. Szczególny nacisk zostanie położony na wzbogacenie asortymentu i polepszenie jakości produkcji artykułów konsumpcyjnych.

Zmiany w podziale dochodu narodowego polegać będą na zmniejszeniu udziału akumulacji i na zwiększeniu udziału spożycia. Udział akumulacji w podziale rosnącego dochodu narodowego obniży się z 25,1% w roku 1953 do 19,8% w r. 1955. W ten sposób udział akumulacji w podziale dochodu narodowego będzie w roku 1955 — ostatnim roku planu 6-letniego — mniejszy niż w r. 1949 — ostatnim roku planu 3-letniego.

Nakłady inwestycyjne zostaną w latach następnych utrzymane w zasadzie na poziomie roku 1953. Zostanie jednak położony nacisk na zwiększenie efektywności inwestycji i na osiągnięcie znacznej oszczędności w nakładach bez zmniejszenia ich efektów. Powinno to umożliwić osiągnięcie znacznie większych niż dotychczas efektów produkcyjnych i użytkowych na podstawie tej samej wielkości nakładów inwestycyjnych.

Zmiany w strukturze inwestycji polegać będą na pewnym zmniejszeniu udziału nakładów na rozwój przemysłu środków wytwórczości przy powiększeniu udziału nakładów na rozwój rolnictwa, przemysłu artykułów konsumpcyjnych, budownictwa mieszkaniowego, komunalnego i urządzeń socjalnych i kulturalnych.

Zmiany w strukturze handlu zagranicznego podporządkowane są zadaniu osiągnięcia wzrostu stopy życiowej ludności pracującej. Dlatego też w imporcie zwiększy się udział surowców dla przemysłu artykułów konsumpcyjnych, a także w pewnym stopniu udział gotowych artykułów konsumpcyjnych. Natomiast w eksporcie zmniejszy się udział eksportu artykułów konsumpcyjnych.

Uchwały IX Plenum KC PZPR, określając zmiany w polityce gospodarczej państwa i w proporcjach gospodarki narodowej, niezbędne dla osiągnięcia zamierzonego wzrostu stopy życiowej mas pracujących, kładą zarazem silny nacisk na wzrost wydajności pracy i pogłębienie systemu oszczędnościowego

w całej gospodarce. Obok wzrostu produkcji przemysłowej i rolniczej wzrost wydajności pracy i obniżka kosztów własnych produkcji i obrotu stanowi bowiem niezbędny warunek pełnego wykonania zadań nakreślonych przez IX Plenum KC PZPR.

Wykonanie zadań postawionych przez IX Plenum wymaga umocnienia i pogłębienia sojuszu robotniczo-chłopskiego. Sojusz ten jest podstawą wszystkich zwycięstw polskich mas pracujących. Dzięki sojuszowi robotniczo-chłopskiemu pod wodzą klasy robotniczej polski lud pracujący potrafił wykorzystać wielką szansę historyczną, jaką było rozgromienie faszyzmu niemieckiego przez Armię Radziecką, i zdobył władzę polityczną. Dzięki sojuszowi robotniczo-chłopskiemu polski lud pracujący dokonał wielkich przeobrażeń społecznych, jakimi była reforma rolna i unarodowienie wielkiego i średniego przemysłu, w szybkim tempie przeprowadził odbudowę gospodarczą kraju, dokonuje wielkiego dzieła socjalistycznej industrializacji kraju i zapoczątkował wielkie dzieło socjalistycznej przebudowy wsi. Na obecnym etapie rozwoju treścią sojuszu robotniczo-chłopskiego jest przy przyspieszeniu tempa wzrostu dobrobytu materialnego mas pracujących miast i wsi zwiększenie pomocy produkcyjnej państwa ludowego dla pracujących chłopów i równoczesne kontynuowanie socjalistycznej industrializacji kraju i socjalistycznej przebudowy wsi na warunkach pełnej dobrowolności przy wstępowaniu do spółdzielni produkcyjnych.

Wykonanie zadań postawionych przez IX Plenum wymaga dalszego ograniczania kułaków w toku walki klasowej, wymaga wzmocnienia walki z wszelkimi wypaczeniami polityki partii wobec wsi.

Podniesienie stopy życiowej mas pracujących dokonuje się i będzie się dokonywać w drodze ofiarnego patriotycznego wysiłku klasy robotniczej, chłopów pracujących i inteligencji pracującej na podstawie podniesienia ich świadomości politycznej i w drodze wzmocnienia ich aktywności produkcyjnej.

Uchwały IX Plenum stały się przedmiotem szerokiej dyskusji partyjnej. Robotnicy, inżynierowie, technicy, pracujący chłopci biorą szeroki udział w dyskusji, rozumiejąc, że dyskusja porusza sprawy najbardziej żywotne dla nich oraz dla całego społeczeństwa. W szerokiej i głębokiej dyskusji nad tezami ogłoszonymi na podstawie uchwał IX Plenum nie może zabraknąć ekonomistów polskich.

Uchwały IX Plenum stawiają poważne zadanie przed wszystkimi naukami ekonomicznymi w Polsce Ludowej. W ścisłym związku z praktyką nauki te powinny rozwiązywać problemy ekonomiczne, mające najbardziej istotne znaczenie dla wzrostu stopy życiowej mas pracujących i dla rozwoju gospodarczego. Do problemów takich należy np. problem wyboru kierunków inwestycyjnych i efektywności wariantów inwestycyjnych, problem tempa wzrostu produkcji przemysłowej, produkcji rolniczej i ich poszczególnych gałęzi, a w związku z tym kierunków zmian w proporcjach gospodarczych, problem czynników wzrostu wydajności pracy społecznej w Polsce, problem wzmocnienia zainteresowania materialnego pracowników we wzroście produkcji, wydajności pracy i w osiągnięciu obniżki kosztów własnych, problem kształtowania się dochodów i wydatków ludności, zmian w ich strukturze oraz w związku z tym zadań stojących przed produkcją i handlem, problemy rozmieszczenia sił wytwórczych i rozwoju miast, problemy polityki cen na przedmioty spożycia i środki wytwórczości itp.

Uchwały IX Plenum stwierdziły, że chociaż kierunek naszych inwestycji był w zasadzie celowy i słuszny, to jednak w działalności inwestycyjnej wystąpił szereg braków i wypaczeń. Planowanie inwestycyjne nie opierało się w dostatecznym stopniu na bilansach zdolności produkcyjnych i powierzchni produkcyjnych, nie uwzględniało faktu, iż często zamiast nowych inwestycji szybciej i taniej można osiągnąć zamierzony wzrost produkcji i usług w drodze rekonstrukcji istniejących zakładów, często brak było pogłębionej analizy ekonomicznej różnych wariantów inwestycyjnych. W dziedzinie inwestycji przed naukami ekonomicznymi w Polsce stoi zadanie przeprowadzenia badań nie tylko nad ogólnymi zasadami ustalania celowości i efektywności inwestycji, ale i badań szczegółowych nad celowością i efektywnością różnego rodzaju inwestycji w poszczególnych działach i gałęziach gospodarki narodowej. Szczególną uwagę należy zwrócić na badania efektywności ekonomicznej projektów wielkich budowli socjalizmu.

Ekonomiści polscy powinni naukowo opracować zagadnienie tempa wzrostu produktu globalnego i dochodu narodowego w Polsce Ludowej, tempa wzrostu produkcji środków wytwórczości i przedmiotów spożycia, tempa wzrostu produkcji przemysłowej i głównych gałęzi przemysłu (przede wszystkim gałęzi wytwarzających surowce, hutnictwa, przemysłu maszynowego, przemysłu chemicznego i przemysłu wytwarzającego towary masowego spożycia), tempa wzrostu produkcji rolniczej, a w tym produkcji roślinnej i zwierzęcej, produkcji roślin przemysłowych itp. Naukowego opracowania wymaga zagadnienie, jak na określonych etapach rozwoju powinno kształtować się tempo wzrostu produkcji środków wytwórczości w przemyśle (grupa A) i przedmiotów spożycia (grupa B), w jakich warunkach tempo wzrostu grupy A musi bezwzględnie wyprzedzać tempo wzrostu grupy B, a w jakich możliwe i celowe jest zrównanie tempa wzrostu produkcji obu grup, bądź nawet wyprzedzenie wzrostu produkcji grupy A przez wzrost produkcji grupy B.

Wymagają dalej naukowego opracowania problemy, jak w obrębie grupy A na określonych etapach rozwoju powinny kształtować się proporcje między produkcją narzędzi pracy i produkcją przedmiotów pracy oraz między produkcją środków wytwórczości dla produkcji tych środków i dla produkcji przedmiotów spożycia.

Zagadnienie tempa wzrostu produkcji społecznej i proporcji gospodarki narodowej w Polsce Ludowej musi być oczywiście rozpatrywane na podstawie działania w okresie przejściowym obiektywnych praw ekonomicznych, a przede wszystkim prawa koniecznej zgodności stosunków produkcji z charakterem sił wytwórczych.

Opracowanie zagadnień dotyczących tempa wzrostu produkcji i proporcji gospodarki narodowej musi się oczywiście łączyć z głęboką analizą tendencji rozwoju techniki i efektywności głównych kierunków postępu technicznego.

Zagadnienia proporcji w produkcji materialnej muszą być rozpatrywane w związku z proporcjami w podziale dochodu narodowego. Wymagają naukowego opracowania zagadnienia proporcji między spożyciem i akumulacją w podziale dochodu narodowego, a w szczególności zbadanie, w jakich warunkach musi mieć miejsce wzrost udziału akumulacji w podziale dochodu narodowego, a w jakich warunkach udział ten może pozostawać na tym samym poziomie co poprzednio, a nawet się zmniejszać.

Dla osiągnięcia przyspieszenia tempa wzrostu stopy życiowej mas pracujących decydujące znaczenie ma wzrost wydajności pracy społecznej. Dlatego

też zadaniem ekonomistów jest naukowe opracowanie dróg i czynników wzrostu wydajności pracy w Polsce Ludowej w związku z działaniem praw ekonomicznych w okresie przejściowym. Celowe jest, by zagadnienie dróg i czynników wzrostu wydajności pracy było opracowane dla poszczególnych działów, a nawet gałęzi gospodarki.

Szybki wzrost produkcji i wydajności pracy, a także osiągnięcie obniżki kosztów własnych wymagają konsekwentnego przeprowadzania w praktyce naszego życia gospodarczego zasady materialnego zainteresowania pracowników w wynikach ich pracy. W związku z tym przed ekonomistami polskimi stoją zadania dokonania naukowej oceny istniejących w gospodarce socjalistycznej systemów płac i premii, a także zbadania warunków skupu i kontraktacji produktów rolniczych.

W związku ze wzrostem ludności miejskiej i podniesieniem stopy życiowej ludności pracującej dokonują się zmiany w strukturze dochodów ludności. Powoduje to z kolei zmiany w strukturze popytu na towary. Naukowe opracowanie zmian w strukturze dochodów i wydatków ludności, które dokonały się już w Polsce Ludowej, i tendencji do dalszych zmian będzie miało nie tylko teoretyczne, ale i praktyczne znaczenie dla planowania produkcji przedmiotów spożycia i planowania handlu.

Plan 6-letni zapoczątkował nowe, socjalistyczne rozmieszczenie sił wytwórczych w Polsce. Nowy plan pięcioletni na lata 1956 — 1960 będzie niewątpliwie planem dalszego poważnego postępu w dziedzinie rozmieszczenia przemysłu, rejonizacji rolnictwa i budowy nowych ośrodków miejskich. W związku z tym nabierają szczególnego znaczenia zagadnienia naukowego opracowania kompleksowego rozmieszczenia sił wytwórczych, warunków odpływu ludności ze wsi do miasta, budowy nowych socjalistycznych miast i rekonstrukcji miast starych.

W gospodarce Polski Ludowej ogromną wagę ma problem wykorzystania przez państwo działania prawa wartości dla wzrostu produkcji i wzrostu stopy życiowej ludności pracującej. Stąd też duże znaczenie będą miały naukowe opracowania dotyczące działania prawa wartości w sferze cyrkulacji i oddziaływania tego prawa na produkcję socjalistyczną. W szczególności wymagają naukowego opracowania problemy polityki cen.

Uchwały IX Plenum stawiają przed ekonomistami polskimi nie tylko zadania w tej dziedzinie badań naukowych, ale wymagają też szerokiego uwzględnienia ich w pracy pedagogicznej, szczególnie w wykładach dotyczących okresu przejściowego. Konieczne jest również dokonanie przez ekonomistów polskich szerokiej pracy popularyzującej uchwały IX Plenum z położeniem szczególnego nacisku na wyjaśnienie węzłowych problemów ekonomicznych, wysuniętych przez te uchwały.

Na podstawie uchwały IX Plenum został zwołany II Zjazd PZPR. Zjazd ten ma olbrzymie znaczenie dla całego narodu polskiego, gdyż wytyczy drogi dalszego rozwoju gospodarki narodowej, nauki i kultury, drogi dalszych zwycięstw socjalizmu w naszym kraju.

STEFAN IGNAR

Rezerwy produkcyjne w drobnotowarowej gospodarce chłopskiej i walka o ich uruchomienie *

I

IX Plenum KC PZPR skoncentrowało uwagę szeregów partyjnych i całego ludu pracującego na sprawie szybszego podniesienia stopy życiowej ludności miejskiej i wiejskiej.

Zadania w rozbudowie i produkcji przemysłu ciężkiego są wykonywane zgodnie z planem i powyżej planu. Chodzi więc obecnie o to, aby w oparciu o rozwinięty już przemysł ciężki podnieść w szybkim tempie poziom rolnictwa i rozwinąć produkcję artykułów masowego spożycia zgodnie z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, jak również prawa planowego (proporcjonalnego) rozwoju.

Realizacja wymogów, które wynikają z praw ekonomicznych rządzących gospodarką socjalistyczną, jest konieczna dla umacniania podstawowego czynnika dyktatury proletariatu, to jest sojuszu robotniczo-chłopskiego, w którym kierowniczą rolę sprawuje klasa robotnicza.

Kierownictwo klasy robotniczej w sojuszu robotniczo-chłopskim polega na udzielaniu pracującym chłopom pomocy politycznej i produkcyjnej przeciw kułactwu, które wykorzystuje wszelkie okazje i używa wszelkich środków w walce o utrzymanie swych wpływów politycznych i ekonomicznych. Wzmocnienie kierownictwa klasy robotniczej wymaga zwiększenia pomocy politycznej i gospodarczej dla małorolnych i średniorolnych chłopów. Chodzi zarówno o większą aktywizację polityczną chłopów przede wszystkim w radach narodowych, jak również o lepsze zaopatrzenie wsi w środki produkcji. Powinno to dać wzmocnienie sojuszu robotniczo-chłopskiego i szybszy wzrost produkcji rolnej. Na obecnym etapie jest to sprawa trudna i skomplikowana, ponieważ przeważająca część chłopów gospodaruje jeszcze indywidualnie, a zatem prawo wartości ma szeroki zakres działania, gdy z drugiej strony prawo planowego proporcjonalnego rozwoju działa w stosunku do gospodarki indywidualnej w sposób pośredni głównie poprzez spójnię ekonomiczną miasta ze wsią. Drobnotowarowa gospodarka chłopska nie jest w zasadzie zdolna do stałej reprodukcji rozszerzonej. Nie oznacza to jednak, że w gospodarce drobnotowarowej nie ma poważnych rezerw wzrostu produkcji.

* Opracowanie tego artykułu zostało dokonane w wyniku zobowiązania podjętego przez zespół pracowników Katedry Polityki Agrarnej SGGW dla uczczenia 36 rocznicy Wielkiej Rewolucji Październikowej. W zebraniu materiałów i opracowaniu poszczególnych rozdziałów wzięli udział: B. Strużek, Wł. Szewczyk i W. Mächna.

W warunkach gnijącego kapitalizmu drobnotowarowa gospodarka nie realizuje nawet prostej reprodukcji, lecz uwstecznia się i upada, pogrążając masy chłopskie w coraz większym ubóstwie środków produkcji i osobistej nędzy. I odwrotnie — w warunkach władzy ludowej, po zlikwidowaniu klasy obszarnczej i monopoli kapitału finansowego, w warunkach sojuszu robotniczo-chłopskiego, ograniczania wyzysku kułackiego i wydatnego udzielania pomocy produkcyjnej i finansowej ze strony państwa, w gospodarce drobnotowarowej wyzwalone są liczne rezerwy, które umożliwiają znaczny wzrost produkcji globalnej i towarowej w gospodarstwach chłopskich.

Możliwości wzrostu produkcji w gospodarce drobnotowarowej nie są nieograniczone. Ale te wielkie rezerwy, jakimi ona wciąż jeszcze dysponuje, trzeba koniecznie uruchomić, nie czekając na wzrost produkcji rolnej do czasu, aż socjalistyczne przedsiębiorstwa zapanują na wsi. Tego rodzaju wyczekiwanie byłoby szkodliwe zarówno ze względu na to, że konieczne jest szybkie podniesienie stopy życiowej mas pracujących w mieście i na wsi w najbliższym okresie, jak również i dlatego, że wyczekiwanie to hamowałoby ilościowy i ekonomiczny rozwój spółdzielczości produkcyjnej. Zarówno teoretycznie, jak i praktycznie słuszne jest twierdzenie, że rozwój spółdzielczości produkcyjnej odbywa się na drodze podnoszenia drobnotowarowej produkcji. Praktyka wykazała, że jest to jedynie właściwa droga, pod warunkiem ograniczania siły i wpływów elementów kapitalistycznych na wsi. Równocześnie znane i udowodnione w praktyce jest twierdzenie J. Stalina, że sama pomoc produkcyjna, niesiona przez klasę robotniczą małorolnym i średniorolnym chłopom w ich drobnotowarowej produkcji, nie wystarczy, aby chłopci żywiłowo poszli za przykładem socjalistycznego miasta i bez odpowiedniej pracy politycznej założyli spółdzielnie produkcyjne. Dlatego byłoby błędem zawiesić pracę nad uświadomieniem mas chłopskich. Należy ją prowadzić w oparciu o praktyczne przykłady wyższości spółdzielczości produkcyjnej nad gospodarką indywidualną. Byłoby także nie mniejszym błędem zaniedbać opiekę nad istniejącymi już spółdzielniami i walkę o ich wzrost i rozwój. Sprawa przebudowy ustroju jest sprawą najważniejszą. Nie należy tylko odrywać jej od całokształtu gospodarki narodowej, a w szczególności od zadań ciężących obecnie na całym rolnictwie, takim, jakim ono jest.

W obecnym okresie, gdy w obrębie chłopskich gospodarstw indywidualnych znajduje się przeszło 80% powierzchni użytków rolnych, odpowiedni wzrost produkcji rolnej nie może nastąpić bez dalszej aktywizacji gospodarczej drobnotowarowych gospodarstw, bez uruchomienia istniejących w tych gospodarstwach rezerw.

W walce o uruchomienie rezerw indywidualnych gospodarstw chłopskich należy uwzględnić historyczne przesłanki współczesnego poziomu i rozmieszczenia sił wytwórczych w rolnictwie. Dzisiejszy poziom produkcji rolnej w indywidualnych gospodarstwach chłopskich jest wynikiem rozwoju kapitalizmu w rolnictwie, nierównomierności rozwoju rolnictwa w poszczególnych rejonach. Ale obok tego decydujący wpływ na rozwój indywidualnej gospodarki chłopskiej wywarły rewolucyjne przemiany w rolnictwie Polski Ludowej, a szczególnie reforma rolna wraz z zagospodarowaniem Ziemi Zachodnich, socjalistyczne uprzemysłowienie kraju oraz rozwój spółdzielczości produkcyjnej.

Na tych przesłankach opiera się głównie zróżnicowanie pod względem struktury klasowej zasadniczych kierunków produkcji rolnej i jej poziomu, stopień zagospodarowania ziemi i obsada zwierząt gospodarskich, nadmiar lub

niedostatek siły roboczej, wreszcie wielkość socjalistycznego sektora. W związku z tym w walce o podniesienie produkcji rolnej nie można stosować ogólnokrajowego szablonu, lecz przeciwnie — należy się liczyć z geografiami rezerw i z geografiami środków, które należy umiejętnie wykorzystać. Do tych warunków powinna być dostosowana pomoc Państwa Ludowego, aby osiągnąć jak największe wyniki. Dlatego istnieje potrzeba określenia i opracowania specyfiki głównych rejonów rolniczych. Jest to jedno z pilniejszych zadań stojących przed nauką rolniczą i rolniczymi resortami administracji państwowej.

Nierównomierność rozwoju produkcji rolnej w gospodarstwach chłopskich w Polsce kapitalistycznej

Na ogół problem Polski „A” i Polski „B”, jeżeli chodzi o rozmieszczenie przemysłu w Polsce kapitalistycznej, jest znany. Mniej natomiast uwagi w naszej literaturze ekonomicznej zwraca się na problem nierównomierności w rozwoju rolnictwa, w poziomie gospodarki rolnej w okresie Polski burżuazyjnej. A i w tym dziale gospodarki narodowej występowały nie mniejsze niż w przemyśle różnice. Niewątpliwie w okresie 9 lat Polski Ludowej różnice te w dużej mierze zostały zlikwidowane, niemniej jednak istnieją one dotychczas. Obecnie należy przyspieszyć likwidację tych różnic przez przenoszenie doświadczeń z okręgów przodujących, przez uzupełnianie braków w zaopatrzeniu w maszyny, nawozy i inne środki produkcji, a w szczególności przez nasilenie akcji upowszechnienia wiedzy rolniczej i podniesienia ogólnego poziomu kultury. Oczywiście ważne jest również podniesienie produkcji rolnej w województwach poznańskim, bydgoskim, opolskim i innych przodujących okręgach. Jest to możliwe przez upowszechnienie osiągnięć chłopów przodujących, zwiększenie ilości nawozów sztucznych, uzupełnienie asortymentu maszyn rolniczych i uzbrojenie do walki ze szkodnikami i chorobami oraz przez szerokie upowszechnianie siewu krzyżowego i zaopatrywanie chłopów w lepszy materiał nasienny i hodowlany.

W większości województw na Ziemiach Zachodnich ważną rolę odegra wzmocnienie obsady zwierząt i upowszechnienie wiedzy rolniczej wśród osadników przybyłych ze wschodu.

Porównując przeciętne plony 4 podstawowych zbóż, uzyskiwane na terenie woj. poznańskiego w 1937 r., z przeciętnymi plonami na terenie obecnych województw środkowo-wschodnich (warszawskie, łódzkie, kieleckie, lubelskie, białostockie) uzyskujemy następujący obraz:

*Liczba powiatów 5 wymienionych woj., w których przeciętne plony stanowiły
poniższy % wysokości plonów przeciętnych w woj. poznańskim.*

	Poniżej 50%	50%— 60%	Od 60% —80%	80%— 100%	Ogółem lic- ba powiatów poniżej 100%	powyżej 100 %
Pszenvica	18	16	23	15	72	10
Żyto	10	21	25	16	72	10
Jęczmień	10	37	26	6	79	3
Owies	10	30	31	11	82	—

Należy zaznaczyć, że spośród 82 powiatów w wymienionych 5 województwach blisko połowa powiatów posiadała lepsze gleby od gleb w woj. poznańskim („Statystyka Rolnicza” — 1937 r.).

Trzeba przy tym podkreślić fakt, że główną masę produkcji towarowej poznańskiego rolnictwa chłopskiego dawały gospodarstwa kułackie, najliczniejsze w tym województwie. Opierając się na pomocy obszarniczo-burżuazyjnych i kułackich rządów pod względem zaopatrzenia w kredyty, nawozy i maszyny rolnicze oraz prowadząc intensywną gospodarkę rolną dla zaopatrzenia w surowce fabryk przemysłu rolnego, najliczniejszych w tym województwie i w woj. bydgoskim, gospodarstwa kułackie na zachodzie potrafiły najbardziej wykorzystać nadmiar siły roboczej proletariatu wiejskiego i małorolnych chłopów. Wspólny front obszarnictwa i kułaków w walce przeciw masom pracującego chłopstwa i klasy robotniczej był najbardziej zwarty i zorganizowany w woj. poznańskim.

Prezesem Wielkopolskiego Towarzystwa Organizacji i Kółek Rolniczych był wróg biednych mas chłopskich, kułacki polityk Stanisław Mikołajczyk, który miał pełne zaufanie w kołach obszarniczych.

Toteż sprawa wykorzystania rezerw w rolnictwie istnieje, jak już podkreśliśmy, także w Wielkopolsce, gdzie w wyniku reformy rolnej powstała duża ilość gospodarstw chłopów pracujących, niedostatecznie dotychczas zaopatrzone w środki produkcji i nadal wyzyskiwana i uzależniana przez kułactwo, które w czasie skupu zboża w roku bieżącym dość wyraźnie wyszczerzyło zęby przeciw Władzy Ludowej. Ale nie tylko gospodarstwa parcelantów mają nie wykorzystane rezerwy. Mają je także stare małorolne i średniorolne gospodarstwa poznańskie, upośledzone dawniej w porównaniu z kułackimi. Produkcyjna i kredytowa pomoc państwa oraz bodźce ekonomiczne, postanowione w tezach IX Plenum oraz w Uchwale Rady Ministrów, niewątpliwie przyczynią się do podniesienia produkcji w Wielkopolsce, podobnie jak w całym kraju.

Istniały również ogromne nierównomierności pod rządami burżuazji w zakresie produkcji zwierzęcej. Tak np. na 1 lipca 1930 r. obsada pogłowia zwierzęcego na 100 ha użytków rolnych przedstawiała się następująco (Sowiński — *Rolnictwo włościańskie*):

Województwa	Krowy sztuk	Trzoda chlewnia sztuk	Owiec i kóz sztuk	W % w por. do woj. pozn.		
				krowy	trzoda chlewna	owce i kozy
Poznańskie	33	48,6	8,3	100 %	100 %	100 %
Łódzkie	27,9	16,8	1,7	82 %	35 %	21 %
Warszawskie	24,9	18,5	1,3	75 %	38 %	16 %
Kieleckie	29,3	14,6	2	88 %	30 %	25 %
Lubelskie	25,4	22,2	2,9	77 %	40 %	36 %
Białostockie	18,4	18,2	19,00	55 %	38 %	237 %

Jeszcze większe różnice istniały w produktywności zwierząt w gospodarstwach chłopskich do 50 ha; i tak np. na 100 ha użytków rolnych chłopi produkowali 60,9 tony mleka w Poznańskim, a zaledwie 22,1 tony w Białostockiem. Co było podstawą upośledzenia produkcji gospodarstw chłopskich w omawianych województwach w porównaniu z województwem poznańskim?

Zdolność produkcyjna drobnotowarowych gospodarstw chłopskich nie mogła być wykorzystana, gdyż gospodarstwa te, przygniecione ciężarem kapitalistycznej renty gruntowej, spłatami rodzinnymi, wyzyskiwane przez kapitał, przez prywatnych pośredników handlowych i lichwiarzy, zdane na „łaskę losu“ przez polskie państwo burżuazyjne (jeżeli chodzi o pomoc ze strony tego państwa), najbardziej obciążone podatkami — nie były w stanie zaopatrzyć się w lepsze

narzędzia, inwentarz żywy i maszyny rolnicze, nie były w stanie stosować nawozów sztucznych. Całokształt warunków ekonomicznych istniejących w Polsce kapitalistycznej nie stwarzał bodźców do zainteresowania chłopów w podnoszeniu produkcji (kapitalistyczna nadprodukcja, „ciasnota“ na rynku). Pracujący chłopowie pozbawieni byli niemal absolutnie możliwości podniesienia produkcji. Osławiony chłopski konserwatyzm w produkcji nie miał więc charakteru nadprzyrodzonego, wynikał z całokształtu panujących wówczas społecznych stosunków produkcji.

Rolnictwo polskie pod rządami obszarniczo-kapitalistycznymi było upośledzone i zacofane w porównaniu z poziomem rolnictwa zachodnich krajów kapitalistycznych wskutek tego, że Polska była półkolonią, eksploatowaną przez banki i monopole imperialistycznych metropolii.

Pierwsze rewolucyjne przeobrażenia społeczne zlikwidowały hamulce rozwoju drobnotowarowej produkcji chłopskiej

W zupełnie nowej sytuacji znalazły się drobnotowarowe gospodarstwa chłopskie od pierwszych dni powstania władzy ludowej w Polsce. Wszystkie te czynniki, które uprzednio ciągnęły w tył produkcję drobnotowarowej gospodarki chłopskiej, uległy likwidacji.

Rewolucyjne zmiany społeczno-gospodarcze zdjęły z chłopstwa ciężar długów hipotecznych, w poważnym stopniu zlikwidowały spłaty rodzinne, niemal całkowicie zniosły tzw. „głodową dzierżawę“, otrzymywaną za lichwiarskie i odrobkowe warunki, znacznie ograniczyły kapitalistyczny obrót ziemią. Wszystko to oznacza, że kapitalistyczna renta gruntowa w dużej mierze została ograniczona. Ta część dochodów chłopów pracujących, którą przejmowali kapitaliści (kapitał finansowy) i obszarnicy w formie renty gruntowej, obecnie zwiększa dochody samych chłopów, zwiększa możliwości inwestycyjne w gospodarstwach chłopskich oraz możliwości podniesienia stopy życiowej, jak również stanowi wkład chłopski do rozwoju gospodarki ogólnonarodowej dla stworzenia nowoczesnej bazy technicznej dla rolnictwa i rozwoju kultury na wsi.

Pośrednim wyrazem zmian na tym odcinku jest zużycie zaciąganych przez chłopów kredytów w 1939 i 1948 r. W rejonie, w którym reforma rolna przejawiała się najslabiej (rejon środkowo-wschodni), mimo to miały miejsce następujące zmiany:

Cele zużycia kredytu*	1939	1948
Kupno ziemi i spłaty rodzinne	65,2%	8,1%
Budowa	21,2%	32,5%
Na inwentarz żywy	1,9%	21,2%
Maszyny, narzędzia, nawozy, nasiona	2,9%	11,8%
Inne	8,8%	26,4%

* Źródło *Wieś w liczbach*.

W 1939 r. chłopowie użyli na cele bezpośrednio inwestycyjne (budowa, inwentarz żywy i martwy, nawozy, nasiona) 26,0% całości zaciąganych kredytów, w 1948 r. na te same cele użyli już 65,5% całości zaciągniętego kredytu.

Do tego należy dodać zwiększone możliwości inwestycyjne własne i uwzględnić sprawiedliwy klasowy rozdział oraz większe sumy kredytów w Polsce Ludowej.

Wraz z likwidacją własności obszarniczej zniesiony został monopol obszarniczo-kułacki na uprawy przemysłowo-techniczne, a więc na buraki cu-

krowe, jęczmień browarny, rzepak, chmiel oraz monopol na produkcję nasion, kwalifikowanych sadzeniaków, zarodowego materiału hodowlanego. Otworło to przed drobnotowarową gospodarką chłopską możliwości zmian w kierunku bardziej intensywnej i opłacalnej produkcji.

Najbardziej wyrazistym przykładem zmienionej sytuacji jest kontraktacja buraka cukrowego. Na 100 gospodarstw chłopskich w poszczególnych grupach kontraktowało przed wojną i w 1950 r.:

	Grupy gospodarstw wg wielkości w ha*			
	do 5 ha	5—10 ha	10—20 ha	20—50 ha
W 1938 roku	1,6%	4,3%	8,1%	10,6%
W 1950 roku	20,9%	34,5%	24,5%	23,1%

* *Wieś w liczbach*, wyd. II, str. 79.

Odsetek gospodarstw do 5 ha kontraktujących buraki cukrowe wzrósł trzynastokrotnie, odsetek gospodarstw 5—10 ha wzrósł ośmiokrotnie, gdy odsetek wielkokułackich gospodarstw podniósł się z 10,6% do 23,1%, a więc wzrósł niewiele więcej niż dwukrotnie.

W wyniku przekazania poważnej części ziemi obszarnej wiejskiej biedocie oraz osadnictwa na Ziemiach Zachodnich przeciętna wielkość użytków rolnych na 1 zatrudnionego w gospodarstwach chłopskich indywidualnych wzrosła już w okresie do 1948 r. o przeszło 50%.

Gospodarstwa średniorolne zajęły czołowe miejsce pod względem ilości, obszaru posiadanej ziemi i wielkości produkcji. Jest to niewątpliwie ważny czynnik podniesienia produkcji drobnotowarowej wskutek większych możliwości zastosowania nowoczesnych narzędzi i maszyn oraz większej wydajności pracy.

Wspomniane wyżej zmiany wytworzyły nadzwyczaj sprzyjające warunki do szybkiej odbudowy rolnictwa po niesłychanym wyniszczeniu wsi przez hitlerowskiego okupanta. Pozwoliły one na szybkie zagospodarowanie Ziemi Zachodnich, jak również na uruchomienie najłatwiejszych do wykorzystania rezerw. W rezultacie produkcja rolna wzrosła na 100 ha użytków rolnych o 22%, w przeliczeniu na 1 mieszkańca kraju o 30% w porównaniu z poziomem przedwojennym, a w przeliczeniu na 1 pracującego w rolnictwie osiągnęliśmy wzrost o 80%. Tego rodzaju wskaźniki, jakkolwiek bardzo pocieszające, nie mogą nas zadowolić, ponieważ zapotrzebowanie na chleb, cukier, mięso i mleko oraz na surowce rolnicze dla przemysłu zwiększyły się o tyle, o ile rozwinął się lekki i spożywczy przemysł oraz o ile zwiększyła się ilość pracujących w całym przemyśle, jak również dlatego, że nie istnieje ani stałe, ani sezonowe bezrobocie.

Charakter naszego ustroju, konieczność realizacji wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu — wymagają znacznie większej ilości produktów rolnych w porównaniu ze społeczeństwem kapitalistycznym.

W okresie odbudowy (plan 3-letni) następował szybki wzrost produkcji rolnej, na co wskazuje poniższa tabela:

D A T A	Żyto w mln q	Pszenica w mln q	Burak cukrowy w mln q*
1946	33,1	7,2	29,8
1949	67,6	17,8	47,9
Wzrost w % przyjmując wyniki 1946 za 100	104%	147%	61%

* Źródło *Wieś w liczbach*

Ten szybki wzrost produkcji rolnej w okresie 1946—1949 r. zachodził głównie przez uruchamianie najbardziej łatwych, najbardziej dostępnych rezerw gospodarki chłopskiej, jak również państwowych gospodarstw rolnych.

Wskazuje na to porównanie wzrostu produkcji globalnej upraw roślinnych i wzrostu plonów tych upraw w stosunku do 1 ha powierzchni:

	Odsetek wzrostu produk. global. w 1946—1949 r.	Odsetek wzrostu* plonów (q/ha) w 1946—1949 r.
Zyto	104%	21%
Pszenica	147%	20%
Burak cukrowy	61%	4%

* *Więś w liczbach.*

Podobnie również przedstawiała się sytuacja na odcinku produktywności jednostkowej w hodowli zwierząt.

Wzrost produkcji rolnej w okresie 1946—1949 zachodził głównie w drodze zwiększania obszaru zasiewów (likwidacja odłogów) oraz wzrostu pogłowia zwierzęcego. Jedynie w poważniejszym stopniu nastąpił wzrost plonów w rejonie środkowo-wschodnim, dawniej najbardziej zacofanym (znaczące zwiększenie stosowania nawozów sztucznych i lepsze zaopatrzenie w narzędzia rolnicze).

Jednocześnie jednak należy pamiętać, że z tego właśnie rejonu miał miejsce największy niemal odpływ ludności wiejskiej (osadnictwo, przemysł, budownictwo) — co prawdopodobnie osłabiło troskę o wzrost produkcji w drodze podnoszenia plonów. Za słaby był wzrost produkcji na Ziemiach Zachodnich wskutek obciążenia zacofanymi sposobami gospodarowania, z jakimi przybyli osadnicy ze wschodu, oraz wskutek nielicznego stanu obsady zwierząt na 100 ha po wojennym wyniszczeniu.

Ten charakter wzrostu produkcji rolnej w okresie 1946—1949 r. wskazuje na fałszywość poglądu, że rezerwy indywidualnej gospodarki chłopskiej zostały już wyczerpane. Głębsze rezerwy, które można wydobyć z gospodarki chłopskiej przy równoczesnym oddziaływaniu wielu czynników (zaopatrzenie w maszyny i narzędzia rolnicze, podniesienie agrotechniki, materiału siewnego, hodowlanego, wzrost i polepszenie jakości nawożenia, wzrost bodźców ekonomicznych, osobiste zainteresowanie chłopów itp.), są dotychczas jeszcze w większości nie wydobyte i czekają na uruchomienie.

Władza Ludowa stwarza nowe możliwości wzrostu produkcji w drobnotowarowych gospodarstwach chłopskich

W okresie 1949—1955 r. decydującymi czynnikami, określającymi z jednej strony konieczność podniesienia produkcji rolnej, a z drugiej strony możliwość wykonania tego zadania, stały się industrializacja kraju i rozwój socjalistycznego sektora w rolnictwie.

Linia partii była od początku słuszna w określeniu polityki państwa na wsi w tym okresie. Przewodniczący KC PZPR Bolesław Bierut przeprowadził gruntowną analizę zagadnienia spójni między miastem a wsią w referacie na VII Plenum i sformułował zasady polityki agrarnej, podkreślając konieczność uruchomienia rezerw drobnotowarowej gospodarki chłopskiej. W praktyce jednak część terenowych ogniw partyjnych i rad narodowych, a nawet niektóre ministerstwa nie zawsze kierowały się wytycznymi VII Plenum i nie poświęciły

dostatecznej uwagi stronie produkcyjnej spółni między miastem a wsią. Nie udzieliły dostatecznej pomocy pracującym chłopom pod względem zaopatrzenia w maszyny i narzędzia rolnicze, części do maszyn, sprzęt gospodarski, materiały budowlane konieczne do remontu budynków, nasiona itd. Były także poważne braki pod względem pomocy agrotechnicznej, popularyzacji osiągnięć chłopów przodujących itd. Część aparatu ustosunkowała się do chłopów jednostronnie jako do dostawców produktów rolnych, za mało troszcząc się o to, co chłop dostaje od państwa i jak produkuje.

W tych warunkach wzmogła się kułacka spekulacja, wyzysk małorolnych chłopów przez kułaków poprzez odrobkowe wypożyczanie maszyn, koni itp. Wystąpiła biurokratyczna beztroska wielu pracowników spółdzielczości rolniczej i pokątny handel towarami spółdzielczymi z kułakami i spekulantami. Trudności w rolnictwie wzrosły wskutek trzech kolejnych lat nie sprzyjających pod względem klimatycznym.

Na skutek przyczyn natury zarówno subiektywnej, jak i obiektywnej w okresie 1950—53 nie osiągnęliśmy dostatecznego wzrostu produkcji rolnej. Plan za 4 lata został wykonany zaledwie w 82%, przy czym najwyższy był wzrost w I roku planu 6-letniego. Oznacza to wytworzenie się nadmiernych dysproporcji między dwoma podstawowymi działami gospodarki narodowej, przemysłem a rolnictwem. Stąd jednym z głównych zadań naszego narodu jest podniesienie w ciągu dwóch najbliższych lat produkcji rolnej przez wykorzystanie rezerw w drobnotowarowej gospodarce chłopskiej, jak i przez umocnienie, pomnożenie i szybki rozwój gospodarstw socjalistycznych.

Obecny poziom rozwoju sił wytwórczych w naszej gospodarce narodowej pozwala na likwidację zacofania produkcji chłopskiej, pozostałego po kapitalizmie. Zadanie to stało się obecnie nie tylko możliwe, ale konieczne jest do wykonania zarówno ze względu na nasze najbliższe potrzeby, jak i dla pomyślnego i szybkiego rozwoju socjalistycznych stosunków produkcji w rolnictwie.

Wykonanie tego zadania jest konieczne dla podniesienia stopy życiowej klasy robotniczej i mas pracującego chłopstwa oraz inteligencji pracującej (nauczycielstwa, fachowców rolniczych, melioracyjnych, pracowników służby zdrowia itd.).

Skuteczność walki o wykorzystanie rezerw drobnotowarowej gospodarki chłopskiej uzależniona jest od wzajemnego powiązania ze sobą wielu składowych elementów, wielu procesów produkcyjnych w jedną całość. Polega na likwidacji „wąskich gardeł“ w zaopatrzeniu gospodarki chłopskiej w odpowiednie środki. Nie osiągnie się bowiem spodziewanego efektu produkcyjnego, gdy zwróci się uwagę tylko na pojedyncze elementy. Np. odpowiednia dawka nawozów sztucznych przy zaniedbaniu przygotowania gleby, przy zaniedbaniu prac pielęgnacyjnych itp. nie przyniesie oczekiwanego wzrostu produkcji. Podobnie poprawienie obsługi weterynaryjnej bez poprawy budynków gospodarskich nie da dostatecznego efektu w hodowli. Dlatego też walka o uruchomienie rezerw w gospodarce chłopskiej nie może być prowadzona w formie (różnych) oderwanych akcji. Musi ona być przeprowadzona na całej szerokości frontu rezerw gospodarki chłopskiej i powinna obejmować cały cykl produkcji. A równocześnie w walce o rezerwy gospodarki chłopskiej muszą być wykorzystane wszelkie pomocne, stojące do dyspozycji środki, zarówno kadry, jak i środki materialne (maszyny, narzędzia, nawozy sztuczne, ziarno siewne, sadzeniaki, materiał hodowlany itp.), środki finansowe (kredyty) oraz środki rozwoju kulturalnego.

Skuteczność walki o podniesienie produkcji drobnotowarowych gospodarstw chłopskich zależeć będzie od odpowiedniego uwzględnienia trzech czynników, a mianowicie: potrzeb określonego rejonu rolniczego, maksymalnego wykorzystania istniejących w tym rejonie ośrodków pomocy dla gospodarstw drobnotowarowych (PGR, spółdzielnie produkcyjne, POM, GOM, zakłady przemysłowe, drobna wytwórczość i rzemiosło) oraz dostosowania wszechstronnej pomocy państwa do potrzeb rzeczywiście występujących w danym rejonie.

Dopiero cały zespół środków, skoordynowany z potrzebami produkcyjnymi drobnotowarowych gospodarstw chłopskich przy uwzględnieniu specyfiki potrzeb w określonym sezonie produkcyjnym, może zapewnić pożądane wyniki.

II

Zadania w produkcji roślinnej a istniejące rezerwy i środki do ich uruchomienia

W tezach rolniczych IX Plenum KC PZPR postawione zostały zadania w zakresie podniesienia produkcji roślinnej w ciągu dwóch ostatnich lat planu 6-letniego. Zbiory zbóż mają wzrosnąć o co najmniej 600 tys. ton w porównaniu z 1952 r., a plony ziemniaków o 7—9 kwintali z hektara w porównaniu z rokiem 1952. Trzeba stwierdzić, że nie są to zadania wygórowane. Zbiory zbóż mają wzrosnąć o 8—10%, a plony ziemniaków o 6—8%. Jeśli zaś weźmiemy pod uwagę zalecenie rozszerzenia uprawy ziemniaków wokół wielkich miast, to zbiory ziemniaków mają również wzrosnąć o około 8—10%. Dla oceny zadań postawionych przez IX Plenum należy wziąć pod uwagę podstawę wyjściową do obliczenia wzrostu zbiorów zbóż, a mianowicie fakt, że za 100 przyjęto wyniki z roku 1952, który był rokiem średniego urodzaju po dotkliwej suszy jesiennej poprzedniego roku. Podobnie dla obliczenia wzrostu ziemniaków wzięto za 100 wydajność z roku 1953, który nie był wprawdzie rokiem klęski dla ziemniaka, lecz nie był też rokiem wyjątkowego urodzaju.

Podniesienie w ciągu 2 lat plonów zbóż o mniej więcej 1 q z hektara i ziemniaków o 7—9 kwintali jest zadaniem całkowicie realnym, uwzględniając możliwości mało wydajnej gospodarki indywidualnej, przeważającej jeszcze w naszym rolnictwie.

Wykorzystanie istniejących rezerw przez zastosowanie środków przewidzianych w uchwałach KC powinno dać pozytywny rezultat wzrostu zbiorów, tak ważnego dla podniesienia stopy życiowej klasy robotniczej i mas chłopskich.

Sięgnijmy najpierw do najprostszej rezerwy, bo od niej należy zacząć. Jest to kilkaset tys. ha jawnych i ukrytych odłogów w obrębie indywidualnej gospodarki chłopskiej, które można w dużej części przy niewielkim stosunkowo nakładzie środków przekształcić w ziemię użytkowaną rolniczo, dającą średnie plony. Nie wymieniam tu istniejących jeszcze rezerw ziemi w PGR-ach, których także jest sporo.

Plenum KC postanowiło zastosować odpowiednie środki do lepszego zagospodarowania ziemi, likwidacji jawnych i ukrytych odłogów oraz uprawy słabszych gruntów.

Przewidziano zmniejszenie progresji podatkowej dla gospodarstw chłopskich na niektórych słabiej zagospodarowanych terenach oraz indywidualne ulgi podatkowe dla gospodarstw wykazujących słaby stan zagospodarowania

Do wzięcia pod uprawę gruntów nie zagospodarowanych przyczyni się przewidziany w uchwałach KC wzrost mechanizacji — rozbudowa POM-ów i GOM-ów, podwójny wzrost produkcji maszyn, polepszenie jakości maszyn rolniczych, a przede wszystkim zwiększenie produkcji części zamiennych i usprawnienie remontów. Według zalecenia KC ośrodki maszynowe rozszerzą znacznie pomoc dla małorolnych i średniorolnych chłopów. Duże znaczenie ma także obniżka cen niektórych maszyn rolniczych o 40%, a w związku z tym możliwość prywatnego zaopatrzenia się w nie przez chłopów pojedynczo lub w kilku do spółki, jak to jest w zwyczaju, zwłaszcza w województwach śródkowych.

Rezerwy w dziedzinie agrotechniki

Bardzo poważna rezerwa produkcyjna znajduje się w ilości i terminowości podorywek oraz w jakości i odpowiednim sezonie orok. Według szacunkowych obliczeń podorywki zostały wykonane w 1953 r. w 80 procentach. Procent wykonanych podorywek wahał się w różnych województwach od 70% (białostockie, olsztyńskie) do 90% (poznańskie). Można jednak śmiało powiedzieć, że ten szacunek jest przesadzony i wzbudza wątpliwości co do ścisłości obliczeń.

Dalej. Podorywka a podorywka, to poważna różnica. Duża część podorywek jest wykonywana z opóźnieniem nieraz kilkutgodniowym, a wiadomo, że w tym wypadku każdy dzień zwłoki powoduje wielkie straty w zapasie wody w glebie, osłabia walkę z chwastami i powoduje psucie się struktury gleby, zwłaszcza jeśli podorywkę wstrzymuje się dla celów pastwiskowych i powoduje wydeptanie ścierniska przez bydło.

Nie mniej ważna jest sprawa orok. Późna podorywka zmusza do opóźnienia orki pod ozime (trzeba czekać na tzw. po chłopsku przepuszczanie się gleby), a brak czasu na odleżenie się orki (przynajmniej 2 tygodnie przed siewem) wpływa bardzo ujemnie na plony żyta. Za opóźnionymi podorywkami idzie więc opóźnienie orok, a w ślad za tym opóźnienie i złe wykonanie siewów.

Bardzo szkodliwe jest także przesunięcie orki pod jare zasiewy z jesieni na wiosnę, ponieważ pociąga to za sobą nadmierne przesuszenie gleby i znaczną obniżkę plonów albo wręcz przepadnięcie zbiorów roślin jarych. Jedną z przyczyn niedokonywania podorywek, opóźniania orok i siewów jest brak siły pociągowej w wielu małorolnych gospodarstwach. Pokazujemy to w tabelce na przykładach województw z różnych dzielnic kraju.

Województwa	Stan siły pociągowej w gospodarstwach małorolnych 2—5 ha		
	Gospodarstwa te stanowią % ogółu gospod. w danym województwie	Gospodarstwa te mają % ogółu ziemi będącej własnością chłopską	Na każde 100 gospodarstw przypada gospodarstw nie posiadających koni
Poznań	17,6%	8,9%	68
Wrocław	17%	10,4%	54
Koszalin	11%	4,3%	70
Lublin	43,6%	29%	25
Kraków	43,7%	43,7%	53

A więc bardzo duży procent gospodarstw w Polsce, obejmujących znaczny procent użytków rolnych, nie ma własnej siły pociągowej. Powyższa tabela pokazuje stan koni w gospodarstwach od 2 do 5 ha. A jeszcze gorzej jest z gospodarstwami najmniejszymi, poniżej 2 ha, które zajmują w różnych województwach ponad 3,5% użytków rolnych, a w województwie krakowskim aż 12,4% powierzchni.

Gospodarstwa nie mające koni z konieczności muszą rezygnować z podorywek, a orkę i siew wykonują najpóźniej, kiedy już właściciele, od których wypożyczają konie, sami zaozują i zasiejają swoje pole.

Ponieważ opłaty i odrobki za wypożyczenie konia są wysokie, więc małorolny chłop nie mający konia redukuje ilość zabiegów agrotechnicznych do prymitywnego minimum. Ponadto małorolni i bezrolni chłopci, zatrudnieni często w przemyśle, sami za słabo znają zasady uprawy roli. Jeszcze mniej wiedzy rolniczej mają ich żony, na których barki mężowie często składają trud prowadzenia małego gospodarstwa.

Środki zalecone przez IX Plenum KC dla lepszego przygotowania gleby pod zasiewy, jak również pod względem terminowości i mechanicznego przeprowadzenia siewów, to zwiększenie ilości Gminnych Ośrodków Maszynowych, lepsze zaopatrzenie ich w maszyny oraz traktory, zabezpieczenie dobrych i terminowych remontów oraz w wyniku tego rozszerzenie pomocy GOM-ów dla drobnotowarowych gospodarstw, a zwłaszcza dla chłopów małorolnych, najbardziej potrzebujących tej pomocy.

Konieczne jest do tego odpowiednie uruchomienie pomocy sąsiedzkiej. Jedno i drugie wymaga troskliwego zajęcia się tymi sprawami — pracą GOM-ów i pomocą sąsiedzką — ze strony gminnych rad narodowych. Przewidziane jest również bardziej masowe zawieranie umów przez POM-y na uprawę traktorową z właścicielami gospodarstw drobnotowarowych.

Produkcyjne aktywizowanie najbiedniejszych warstw chłopskich ma szczególne znaczenie nie tylko pod względem ekonomicznym, lecz także politycznym. Potrzebna jest dla nich większa niż dotychczas pomoc w mechanizacji, zaopatrzeniu w narzędzia gospodarskie i kredyty, troskliwa dorada fachowa, zwłaszcza w tych działach produkcji, w których małorolny od niedawna praktykuje, jak uprawa rzepaku, roślin strączkowych, warzyw i innych, a nawet pszenicy. Postęp w gospodarowaniu i upowszechnieniu nauki rolniczej wśród małorolnych chłopów ma nadzwyczaj ważne znaczenie z tego względu, że jeszcze bardziej zespala ich współpracę z chłopami średniorolnymi, a tym samym izoluje we wsi kułaków. Niektórzy bowiem, a zwłaszcza zamożniejsi chłopci średniorolni, patrzyli w przeszłości trochę z góry na chłopów małorolnych jako na tych, którzy posługiwali się najbardziej zacofanymi (z konieczności) narzędziami i mieli najmniej wiedzy rolniczej. Postęp w gospodarstwie chłopa małorolnego jest ważny dla obecnych zadań produkcyjnych jak i dla szybkiego i zdrowego klasowo i ekonomicznie rozwoju spółdzielni produkcyjnych.

Wszystko to nie zmniejsza na jotę troski o podniesienie produkcji gospodarstw średniorolnych, które mają najwięcej ziemi i stanowią główną bazę ekonomiczną do wykonania zadań postawionych przez IX Plenum. Chodziło tu tylko o to, aby zdecydowanie przeciwstawić się lekceważeniu drobnych gospodarstw przez aparat państwowy służby rolnej, ministerstwa przemysłowe przeprowadzające kontraktacje roślin technicznych, przez biurokratów, których jeszcze spora ilość siedzi w prezydiach rad narodowych, przez dyrekcje

POM-ów itd. W praktyce tak to już bywa, że kto nie docenia roli i możliwości gospodarstw małorolnych, ten równocześnie ulega naciskowi wpływów kułackich.

Bardzo korzystne i konieczne dla osiągania wyższych zbiorów zbóż i okopowych są gołe podorywki, lecz jeszcze korzystniejsze są poplony i międzyplony roślin motylkowych. Jakie w tej dziedzinie są rezerwy? Stan upowszechnienia poplonów i międzyplonów ocenia się w procentach w stosunku do powierzchni zbóż ozimych.

Sprawę wyjaśnia następująca tabelka dotycząca 1952 r.

Województwo	Powierzchnia ozimych w tys. ha	Powierzchnia poplonów i międzyplonów w tys. ha	Stożek upowszechnienia poplonów i międzyplonów w procentach w stosunku do powierzchni ozimych
Poznańskie	610,6	208	32,8%
Bydgoskie	428,8	87	20,31%
Lubelskie	511,41	55,3	10,6%
Białostockie	333,61	32,9	10,1%

W każdym z województw widać duże jeszcze możliwości zwiększenia zasiewów poplonami i międzyplonami w postaci lubinów, seradeli, słonecznika itp., a zwłaszcza w województwach wschodnich. Każdy hektar poplonu czy śródplonu niezależnie od tego, czy jest ścięty na paszę, czy też bezpośrednio przyorany, poważnie podwyższa plony. Główną przyczyną małego procentu wykorzystania możliwości siewu poplonów obok braku siły pociągowej w małych i średniorolnych gospodarstwach jest brak nasion i wysoka ich cena w okresie późnym. Służba agronomiczna i instytuty naukowe za mało zajmowały się dotychczas sprawą upowszechnienia nasiennictwa poplonów i ich rejoniacji. Poplony sieje się często na przesuszonej glebie, co powoduje nieudawanie się i wywołuje zniechęcenie do dobrych siewów.

Upowszechnienie poplonów i międzyplonów likwiduje konieczność pozostawiania gołych ściernisk w charakterze pastwiska, co, jak już było powiedziane, czyni glebie bardzo wielkie szkody (Williams), a nie przyczynia się do zwiększenia udoju, bo jest to pastwisko głodowe.

Wspomniane już było, że wiele gospodarstw rolnych opóźnia się z siewami. Likwidacja tych opóźnień to jedno źródło rezerw. Ale obok tego ważne jest, jak się sieje i jakimi nasionami.

W większości województw obowiązują terminy siewu żyta od 15 do 25 września. Tymczasem zeszłoroczne jesienne siewy ozimych pod tegoroczne zbiory w żadnym województwie nie osiągnęły 80% na dzień 28 września. Siewy jesienne w 1953 r. zostały lepiej wykonane pod względem terminowości, ale jednak niedostatecznie. Do 28 września w niektórych województwach zasiano 92% żyta, a w województwie łódzkim zaledwie 83% i w białostockim 85%.

W większej jeszcze mierze nie przestrzega się terminowości siewu pszenicy. Nawet w takich województwach wysuniętych na południe, jak wrocławskie, siew pszenicy powinien być zakończony do 5 października. Tymczasem w skali krajowej pszenica w 1952 roku zasiana była do tego terminu w 50%, a w 1953 r. w 79%.

Największe rezerwy w poprawie terminowości siewów istnieją na wiosnę. Zwykle w Polsce ok. 1,5 miliona ha orki, którą należałoby wykonać na jesieni pod zboże jare, wykonuje się dopiero wiosną, co bardzo opóźnia siewy. Obniżenie plonów następuje także dlatego, że orka wiosenna nie ma dla roślin tej wartości, co orka przedzimowa, przede wszystkim ze względu na wysuszenie gleby i psucie jej struktury. Orka przedzimowa w stosunku do orki wiosennej daje wyższą plon o około 1—2 kwintali z ha. Zwiększenie procentu orki przedzimowych i terminowości siewów wiosennych to poważna rezerwa w gospodarce chłopskiej.

Ze sprawą siewów wiążą się jeszcze trzy zagadnienia: 1) siew rzędowy i krzyżowy, 2) obsiew ziarnem kwalifikowanym, 3) zaprawa nasion.

Znane są wskazówki naukowców i wieloletnie doświadczenie praktyków, że siew rzędowy oprócz tego, że zaoszczędza do 50 kg ziarna siewnego na 1 ha, podnosi ponadto plon o około 1 q.

Jak przedstawia się realizacja siewu rzędowego w Polsce?

Zestawienie siewu rzędowego w % w akcji jesiennej 1953 r. w gospodarstwach indywidualnych wskazuje na istniejące tu rezerwy: Bydgoszcz — zasiewów rzędowych 100%, Poznań — 100%, Kielce — 60%, Lublin — 70%, Białystok — 45%, Kraków — 48%. Tak więc jeden z podstawowych zabiegów agrotechnicznych nie jest wykonywany w setkach tysięcy indywidualnych gospodarstw.

Zwiększenie powierzchni siewów rzędowych zależy od dodatkowej ilości siewników. Można także zwiększyć obszar siewu rzędowego przez usprawnienie remontu starych maszyn i lepsze wykorzystanie siewników prywatnych. W tezach rolnych IX Plenum postanowione zostało podwojenie dostawy siewników dla gospodarstw indywidualnych i GOM. Jest więc przewidziany skuteczny środek dla zlikwidowania ręcznego siewu.

W wielu województwach w Polsce, takich jak: Poznań, Wrocław, Zielona Góra, Opole nie są w pełni wykorzystane siewniki przy siewie rzędowym i szczególnie w tych województwach można propagować i przeprowadzać siewy krzyżowe, które podnoszą plony o około 1 q z ha. Woj. opolskie ma stan siewników o zdolności roboczej 447,2 tys. ha przy stosunkowo niewielkich normach, bo 28 ha dla prywatnych, a 32 ha dla GOM-owskich na akcję jesienną, gdy tymczasem powierzchnia ozimych wynosi 300 tys. ha. Można było więc w tym województwie już w 1953 r. obsiać około 100 tys. ha siewem krzyżowym, a obsiano znikomą ilość. W województwach poznańskim, wrocławskim, opolskim i zielonogórskim istnieje baza techniczna do przeprowadzenia korzystnego zabiegu agrotechnicznego, ale za bazą techniczną nie nadąża upowszechnienie wiedzy rolniczej i praca organizatorska.

W dużej ilości gospodarstw indywidualnych nie używa się do siewu nasion kwalifikowanych. Chłopi indywidualni wraz ze spółdzielniami produkcyjnymi otrzymali w 1952 roku kwalifikowanego zboża w I odsiewie:

pszenicy ozimej	—	94 tys. ton	jęczmienia oz.	—	0,45 tys. ton
pszenicy jarej	—	7,6 „ „	jęczmienia jar.	—	25,3 „ „
żyta	—	27,7 „ „	ziemniaków	—	109 „ „

Jest to niewielka ilość w porównaniu z powierzchnią zasiewów, ale tegoroczne zbiory zbóż kwalifikowanych powinny dać w II odsiewie tyle zboża, że powinno go wystarczyć na pokrycie potrzeb całego obszaru zasiewów zbożem

nie zdegenerowanym, stosunkowo dobrym kwalifikatem. Ilość ta powinna pokryć zapotrzebowanie, tym bardziej że PGR i spółdzielnie produkcyjne oraz stacje nasienne dostarczają corocznie dalszych ilości nasion oryginału. Tymczasem co najmniej 20% chłopów sieje nadal ziarnem zdegenerowanym. Dzieje się to także skutkiem słabej działalności central nasiennych i GS-ów w dziedzinie wymiany zboża kwalifikowanego. Chłopom dostarcza się nieraz zboże nie oczyszczone lub nie wysuszone, co ich zniechęca do wymiany, gdyż zbyt dużo na tym tracą. IX Plenum zaleciło zorganizować przy GOM punkty czyszczenia, co przyczyni się do podniesienia jakości nasion.

Państwo dostarcza dość dużej ilości środków chemicznych do zaprawy zbóż przeciwko chorobom. Środki te jednak nie były dotychczas równomiernie i terminowo rozprowadzane. Jest ich jednak jeszcze za mało, za słaba jest ich jakość i za mała świadomość chłopów co do konieczności i sposobu ich stosowania.

Poza specjalnie produkowanymi środkami chemicznymi dużo chłopów przodujących zna wiele sposobów zaprawy ziarna środkami przez siebie przygotowanymi. Należy te sposoby sprawdzać i upowszechniać.

Nieuchwytna liczbowo w gospodarce indywidualnej jest sprawa pielęgnacji roślin zarówno zbożowych, jak i przemysłowych oraz okopowych i warzywnych. Wiadomo jednak, że ta dziedzina jest bardzo zaniedbana. Nie wszędzie bronuje się pszenicę ozimą. Chłopi indywidualni nie stosują w ogóle bronowania odchwaszczającego roślin jarych, które ma duże znaczenie dla wzrostu plonów. Podobnie przedstawia się sprawa z innymi zabiegami pielęgnacyjnymi.

Poruszone tu sprawy wiążą się z potrzebą udzielenia chłopom większej pomocy produkcyjnej i podniesienia poziomu w akcji upowszechnienia wiedzy rolniczej.

Wielką rolę w ulepszeniu pielęgnacji roślin może odegrać zwiększenie i udostępnienie narzędzi do obróbki międzyrzędowej, jak opielaćczy itp. narzędzi nazywanych „oszczędnością“, ręcznych i konnych, noży do wycinania ostów i wielu niepozornych narzędzi, o których tak bardzo zapominano w latach poprzednich, kiedy, jak powiedział wicepremier H. Minc, za ciężki przemysł odpowiadało się ciężko, a za zaniedbania w lekkim przemyśle i w produkcji drobnych, lecz bardzo potrzebnych narzędzi gospodarskich, nie wyciągało się dostatecznie skutecznych wniosków w stosunku do winowajców.

Rezerwy w dziedzinie ochrony roślin

Małe plony zbóż powodowane są nie tylko niskim stanem agrotechniki, ale również rozpowszechnieniem się chorób, chwastów i szkodników. Dla zobrazowania strat przytoczymy kilka przykładów.

Śnieć cuchnąca w skali kraju obniża plony pszenicy o 1%. Głównie obniża plony pszenicy, jęczmienia i owsa o 3%. Pasiastłość liści obniża plony jęczmienia o 1%.

Obok szkodników ziemniaka, jak stonka ziemniaczana i mątwik, rozpowszechniony jest rak ziemniaczany, który powoduje straty odmian wczesnych, dochodzące do 20%. Choroba ta znana jest na terenie województw: krakowskiego, rzeszowskiego, kieleckiego i warszawskiego oraz na Ziemiach Zachodnich.

Choroby wirusowe ziemniaków w woj. Zielona Góra, Poznań, Wrocław, Łódź, Warszawa powodują straty plonów do 30%, a w pozostałej części kraju do 15%.

Jeszcze większe straty powodują choroby i szkodniki wśród roślin przemysłowo-technicznych. Choroby buraków cukrowych, jak: żółcizna (wirno), chwościk i inne obniżają zbiory buraka co najmniej o 15%, a na plantacjach nasiennych jeszcze bardziej.

Słodyszek rzepakowy obniża corocznie plony o 25%, nie mówiąc o innych szkodnikach rzepaku. Poważną zniżkę plonów sprowadzają chwasty. W zbożowych strata na skutek chwastów wynosi około 2%.

Bielinek kapustnik w niektórych latach niszczy 50% kapusty, mszyca kałużnica lokalnie przynosi straty około 50%. Obok tych szkodników istnieje wiele groźnych chorób kapusty. Za ostatnie 3 lata wg szacunku Ministerstwa Rolnictwa produkcja warzyw wynosi rocznie około 1990 tys. ton. Przyjmując przeciętną cenę, płaconą producentowi ok. 1,14 zł za 1 kg, otrzymujemy 2268 milionów zł. Szacowana cyfra strat warzyw na skutek chorób i szkodników wynosi 33%, co wynosi około 756 milionów zł. Te straty możemy przynajmniej o połowę obniżyć przez walkę ze szkodnikami, chwastami i chorobami roślin. Ilość sadów racjonalnie pielęgnowanych szacuje się na ok. 5%, a częściowo pielęgnowanych na 15 do 20%. Sady nie pielęgnowane wynoszą około 75—80%. W chłopskich gospodarstwach sady przydomowe nie są na ogół ani pielęgnowane, ani nawożone. Tracimy przez to około 40% produkcji owoców. W ciągu dwóch lat możemy poważnie zwiększyć ilość owoców, mobilizując chłopów do walki ze szkodnikami drzew owocowych oraz do nawożenia sadów.

Duże rezerwy w sadownictwie i warzywnictwie marnują się w dziedzinie przechowywania i przetwórstwa. W latach urodzaju przetwórnice nasze nie są w stanie skupić nadwyżek owoców.

Dlatego też jest konieczne, aby gospodarstwa indywidualne we własnym zakresie przechowywały i przetwarzały większą ilość owoców i warzyw. Ale sprawą zasadniczą jest zwiększenie i usprawnienie skupu warzyw i owoców, rozbudowa przechowalni i przetwórnicy państwowych. Już w 1954 r. można w tej dziedzinie osiągnąć znaczne sukcesy, a jeszcze większe w roku 1955.

Prawie wszystkie choroby roślin i pasożyty oraz większość chwastów rozprzestrzenia się z jednych gospodarstw na drugie, stąd walka z nimi musi mieć charakter społeczny i być nadzorowana przez państwo. Skuteczna walka z chorobami roślin i chwastami jest jednym z podstawowych warunków podniesienia produkcji rolnej. Zdecydowane wzmocnienie akcji ochrony roślin przez lepsze zaopatrzenie w środki chemiczne, aparaty i narzędzia, dalej przez zwiększenie ilości i jakości aparatu służby rolnej, upowszechnienie wiedzy rolniczej i usprawnienie działalności ZSCh i rad narodowych jest konieczne do wykonania zadań postawionych przez IX Plenum.

Rezerwy nawozowe

Plony zbóż roślin okopowych i technicznych zależą od tego, jak się te rośliny żywi. Dlatego sprawa nawożenia gleby jest zasadniczym problemem produkcji rolnej. Niedostateczna obsada inwentarza i brak obornika w niektórych województwach północnych i zachodnich jest główną przeszkodą w podniesieniu produkcji rolnej. Uchwała Rady Ministrów z dnia 17 grudnia w sprawie zapewnienia środków do podniesienia hodowli jest bardzo ważna i dla produkcji roślinnej. Równocześnie bardzo ważną rzeczą jest zwiększenie ilości nawozów mineralnych, których brak odbija się przede wszystkim w uprawie zbóż.

Zwiększenie ilości nawozów sztucznych jest bardzo potrzebne tak samo dla województw zacofanych, jak i przodujących w produkcji roślinnej. Ale obok tego nadzwyczaj ważną sprawą jest zahamowanie strat, jakie ponosimy z powodu niewłaściwego przechowywania, wywożenia i przyorywania obornika.

Produkcja obornika w gospodarstwach indywidualnych wynosi około 80 milionów ton rocznie. Obornik ten zawiera około 400 tys. ton czystego azotu (N), 500 tys. ton potasu (K_2O) i 200 tys. ton fosforu (P_2O_5). Stratom podczas przechowywania i gromadzenia ulega azot i potas. Nieuniknione straty azotu wynoszą 10—15% nawet przy dobrym przechowywaniu. Przy złym przechowywaniu straty te wynoszą do 50%, u nas zaś w kraju wynoszą około 30% azotu. A więc na skutek złego przechowywania w gospodarce chłopskiej tracimy co-rocennie azotu w czystym składniku około 60 tys. ton, co w przeliczeniu na możliwą wyżkę zbiorów wynosi około 700 tys. ton zboża. Potasu tracimy rocznie na skutek złego przechowywania szacunkowo około 100 tys. ton w czystym składniku.

Straty te można zmniejszyć poważnie przez budowę gnojowni, odpowiednie uszczelnianie obór przed wyciekami i wsiąkaniem gnojówki.

Jak mało w tej dziedzinie robi się do chwili obecnej, niech świadczy szacowana przez instruktorów rad narodowych ilość gnojowni i zbiorników na gnojówkę w stosunku procentowym do ilości gospodarstw:

	% gnojowni	% zbiorników na gnojówkę
Bydgoszcz	ok. 7%	ok. 7%
Lublin	„ 1%	„ 0,5%
Kielce	„ 3%	„ 2%
Poznań	„ 18%	„ 8%

Zagadnienie rezerw w nawozach organicznych nie wyczerpuje się na oborniku. Każde gospodarstwo rolne może wyprodukować kompostu w ilości około 10% ogólnej ilości obornika. W rejonach torfowych możliwości te zwiększają się, gdyż torf można i trzeba w coraz większym stopniu stosować do produkcji rolnej. Torf po przekompostowaniu daje duże efekty produkcyjne. Wiele gospodarstw indywidualnych może zwiększyć wartość obornika przez stosowanie ściółki torfowej.

Dla zobrazowania sytuacji na odcinku zakładania kup kompostowych i stosowania ściółki torfowej przytaczamy następujące zestawienie.

L. p.	Województwo	% gospod. stos. kompost.	% gospod. stos. ściółkę torf.
1.	Bydgoszcz	32%	ok. 4%
2.	Poznań	23%	„ 1,5%
3.	Warszawa	8%	„ 2%
4.	Lublin	3,5%	„ 0,5%
5.	Kielce	11%	„ 0,8%
6.	Białystok	1,5%	„ 2%

Istnieją również pewne rezerwy w nawozach mineralnych. Dużo nawozów mineralnych niszczy się w GS na skutek złego przechowywania. Poza tym duża ilość nawozów nie jest rozprowadzona, np. w 1953 r. do 31. X. nie rozprowadzono części nawozów sztucznych przeznaczonych na akcję siewną jesienną.

Remanent nie rozproszonych nawozów w niektórych województwach w jesieni 1954 r. wynosił w tonach:

Województwo	Azotowe	Fosforowe	Potasowe	Wapno
Bydgoszcz		216	30	
Poznań			3457	942
Białystok	508		514	682
Olsztyn		528	351	565
Gdańsk		938	754	521
Koszalin		812	131	653
Szczecin	77	238	166	194
Zielona Góra	282	1761	322	965

Niewprowadzenie do produkcji tak dużej ilości nawozów fosforowych, potasowych i wapna wynika ze słabej działalności GS-ów i służby agronomicznej, która niedostatecznie propaguje nawozy. Niektóre nawozy nie są dostatecznie rolnikom znane. Trzeba poza tym stwierdzić, że zbyt mało rozprowadza się w Polsce wapna, chociaż jego produkcja może być i będzie szybko wzrastała. W okresie późniejszym ilość rozprowadzonego wapna jest b. mała — wynosi ok. 95 tys. ton, aczkolwiek w Polsce więcej niż połowa ziemi wymaga wapnowania. Najbardziej znane przez chłopów i poszukiwane są nawozy azotowe. Natomiast bardzo potrzebne jest upowszechnienie wiadomości i wskazanie w praktyce na pożytek i wyniki stosowania nawozów fosforowych i potasowych.

Państwowe środki do uruchomienia rezerw w produkcji roślinnej

Plenum KC PZPR, wskazując na rezerwy w produkcji roślinnej w gospodarstwach drobnotowarowych, zapewniło jednocześnie dla nich pomoc. Chodzi o to, aby pomoc przeznaczona dla rolnictwa drobnotowarowego została właściwie wykorzystana.

Utrzymanie w najbliższych latach na niezmiennym poziomie obowiązkowych dostaw zbóż i zmniejszenie progresji podatkowej w niektórych słabiej zagospodarowanych rejonach oraz stosowanie ulg podatkowych dla gospodarstw słabo zagospodarowanych, o czym już wspomnieliśmy, jak również rozwój kontraktacji roślinnej — będą stanowiły bodziec w kierunku lepszego zagospodarowania ziemi i podniesienia plonów.

Zwiększenie sprzedaży indywidualnym chłopom nawozów sztucznych o 40% oraz zdecydowane podniesienie poziomu hodowli umożliwi poważne poprawienie nawożenia pól. Uchwała Rady Ministrów o zwiększeniu pogłowia zwierząt gospodarskich i rozwoju bazy paszowej ma ogromne znaczenie dla produkcji zbóż, roślin okopowych i technicznych w gospodarstwach drobnotowarowych.

Mówiliśmy już, że główną przyczyną niskiej wydajności jest niewykonanie bądź opóźnianie podstawowych zabiegów w uprawie roli. W tej dziedzinie decydującą sprawą jest udostępnienie chłopom maszyn i siły pociągowej.

Państwo zwiększy ilość GOM, zwłaszcza na terenach centralnych i wschodnich, gdzie agrotechnika jest najmniej przestrzegana. GOM-y będą zaopatrzone w większą ilość siły pociągowej i maszyn rolniczych. Rozbuduje się także warsztaty i kuźnie do reperacji GOM-owskich i chłopskich maszyn.

Postanowienia Plenum KC mówią o konieczności rozbudowy i polepszenia

pracy POM-ów. POM-y mają obsługiwać maszynami nie tylko spółdzielnie produkcyjne, ale także rozszerzać współpracę z małorolnymi i średniorolnymi gospodarstwami. W dziedzinie podniesienia roli POM na właściwy poziom jest wiele do zrobienia, czego dowodem jest choćby stopień wykorzystania traktorów.

Lata	Ilość traktorów w proc.	Wzrost ilości prac wykonanych traktorami w proc.	Procentowy wzrost użycia traktorów POM-owskich w transporcie	Wydajność 1 traktora w proc. stosunku ilości ha średniej orki
1950	100	100	100	100
1951	321	246	335	106
1952	36	110	782	82

Z zestawienia wynika, że wydajność traktorów w POM nie idzie w parze ze wzrostem ilościowym. Traktory są za mało wykorzystywane do prac rolniczych. Dyrekcje POM-ów sztukują wykonanie planów eksploatacji przez używanie traktorów do celów niewłaściwych, idąc po linii najmniejszego oporu.

O ile w 1950 r. średnio na 1 traktor wypadało ok. 21% prac wykonanych w transporcie, to w 1952 r. ponad 59%. Niewykorzystanie traktorów POM w rolnictwie obrazuje także sprawozdanie z wykonania planów, które obliczone były na podstawie norm bynajmniej nie wygórowanych. Według tego sprawozdania w roku 1950 POM-y wykonały 108% planu, w roku 1951 POM-y wykonały 75,6% planu, w roku 1952 POM-y wykonały 70,6% planu.

Podobnie kształtuje się sprawa wykorzystania maszyn w POM-ach i GOM-ach. Lepsze wykorzystanie w rolnictwie mocy produkcyjnej POM i GOM zwiększy poważnie możliwość obsłużenia gospodarstw indywidualnych.

Uchwały IX Plenum niewątpliwie przyniosą przełom w pracy POM. Zwiększenie parku traktorowego w całym rolnictwie o 13 tysięcy jednostek o mocy 15 KM, podwojenie ilości siewników i innych maszyn rolniczych, rozszerzenie produkcji części zamiennych, podniesienie poziomu i terminowości remontów — wszystko to wymaga wielkiej pracy organizatorsko-politycznej, aby jak najszersze rzesze małorolnych i średniorolnych chłopów blisko powiązać z Państwowymi Ośrodkami Maszynowymi, co powinno decydująco wpłynąć na wzrost produkcji indywidualnych gospodarstw, podniesienie kultury rolnej i wzmoczyć ruch w zakładaniu i umacnianiu spółdzielni produkcyjnych.

III

Rezerwy produkcji zwierzęcej i sposoby ich wykorzystania

IX Plenum KC PZPR postawiło zadania rozwoju produkcji zwierzęcej w latach 1954 — 55 r. Dyrektywy Plenum polecają osiągnąć na ostatni rok planu 6-letniego wzrost pogłowia bydła rogatego o 7—10%, trzody chlewnej 10—15%, owiec 25% więcej w porównaniu z 1953 r. Plenum zwróciło uwagę na dalsze podwyższenie produktywności zwierząt, a szczególnie na mleczność krów i wydajność wełny w hodowli owiec.

Zadania w produkcji zwierzęcej są realne i możliwe do wykonania przy uruchomieniu zespołu wszystkich środków.

Dla osiągnięcia pogłowia zwierząt domowych, zaleconego w uchwałach KC, trzeba zwiększyć obsadę w sztukach na 100 ha użytków rolnych: bydła rogatego o 3,5 sztuki, trzody chlewnej o 6 sztuk, owiec o 4 sztuki.

Już samo porównanie obsady na 100 ha i produktywności zwierząt gospodarskich w różnych województwach pokazuje rezerwy hodowlane.

	Obsada na 100 ha			Produktywność	
	Bydło	Trzoda chlewna	Owce	Mleczność w litrach	Wydajność wełny z owcy w kg
Polska	32,7	42,7	15,8	1700	2,4
Województwa					
Bydgoskie	28,9	54,1	15,	2130	3,2
Poznańskie	35,0	62,1	17,7	2070	3,1
Wrocławskie	30,5	44,5	10,3	2215	2,2
Opolskie	38,4	57,8	9,0	—	2,3
Kieleckie	—	—	—	1509	2,5
Krakowskie	55,9	32,1	13,2	1658	2,2
Rzeszowskie	46,7	29,4	7,0	1621	2,3
Lubelskie	31,6	42,5	13,5	—	1,8
Białostockie	24,0	33,1	21,7	1457	1,8
Olsztyńskie	22,3	32,2	16,2	—	2,0
Szczecińskie	20,6	39,4	13,0	—	2,5
Koszalińskie	20,2	38,0	14,9	—	2,6

Z tabeli tej widać nierównomierność obsady i produktywności zwierząt w poszczególnych województwach. I to jest charakterystyczne, że niższa obsada w powyższych rejonach nie pokrywa się z węższą bazą paszową. Woj. szczecińskie, olsztyńskie, białostockie są bogate w łąki (dodatni bilans siana łąkowego), niemniej jednak mają najniższą obsadę w Polsce. Nie znaczy to oczywiście, że można rozwijać hodowlę w wymienionych województwach bez wzmocnienia bazy paszowej, bo byłoby to absurdalne. Znaczy to natomiast, że duża ilość tzw. łatwych rezerw, jak je nazwalibyśmy w I rozdziale, istnieje tam i może być uruchomiona.

Biorąc pod uwagę obsadę pogłównia na 100 ha i produktywność zwierząt, można by wyróżnić następujące grupy województw.

I. Województwa, w których jest niska obsada pogłównia zwierząt i mała produktywność. Między innymi należą tu będą województwa: białostockie, olsztyńskie i szczecińskie. Województwa te ze względu na sprzyjające warunki hodowlane (łąki, klimat) kryją największe rezerwy pod względem *szybkiego ilościowego i jakościowego wzrostu pogłównia różnych gatunków zwierząt*.

II. Województwa, w których jest najsilniej w Polsce rozwinięta hodowla bydła przy najniższej mleczności. W województwach tych słabo rozwinięta jest jeszcze hodowla trzody chlewnej i owiec, chociaż są sprzyjające ku temu warunki. Należą do nich Kraków, Rzeszów, Kielce. W województwach tych duże możliwości tkwią w *ilościowym rozwoju trzody chlewnej i owiec oraz wzroście wydajności krów*.

III. Województwa, które pod względem obsady zbliżają się do przeciętnej w kraju lub ją nawet przewyższają w poszczególnych gatunkach zwierząt, ze względu jednak na dobre warunki glebowe mają duże *możliwości rozwoju wszystkich działów hodowli*: bydła, trzody chlewnej i owiec, tak pod względem liczby pogłównia, jak i wydajności zwierząt gospodarskich. Do tych województw należą Lublin i Wrocław.

IV. Województwa, w których jest dość znaczna obsada bydła w sztukach

na 100 ha przy najwyższej jego produktywności, poza tym jest najsilniej w Polsce rozwinięta hodowla trzody chlewnej. Są to wojew. poznańskie, opolskie i bydgoskie.

W tej grupie województw istnieją także rezerwy wzrostu. Np. wojew. opolskie stoi na drugim miejscu pod względem obsady trzody chlewnej i jest jednym z czołowych województw w hodowli bydła, a jednocześnie *jest przedostatnim w Polsce w rozwoju hodowli owiec*, chociaż ma ku temu warunki. Woj. bydgoskie ma jeszcze za słabo rozwiniętą pod względem ilości hodowlę bydła. Należy tu przypomnieć podaną w II rozdziale zbyt małą powierzchnię poplonów, aby wskazać na rezerwę paszową.

Z tej pobieżnej analizy obsady na 100 ha i wydajności zwierząt w poszczególnych województwach można wyciągnąć następujące wnioski:

1. Przy wykonywaniu zadań nakreślonych przez IX Plenum należy zwrócić uwagę na te województwa, gdzie jest najsłabiej rozwinięta hodowla.

2. Zagadnienia rozwoju hodowli nie można rozpatrywać mechanicznie. Trzeba widzieć konkretne warunki i możliwości. W zależności od możliwości szczególnie szybkiego wzrostu poszczególnych gatunków zwierząt (np. trzody i owiec w wojew. rzeszowskim) trzeba uwzględnić to węzłowe ogniwo w danym rejonie, nie zapominając o całości produkcji hodowlanej (podniesienie mleczności krów).

W wojew. krakowskim i kieleckim szczególną uwagę należy zwrócić w pracy polityczno-uświadamiającej na rozwój trzody chlewnej i podwyższenie mleczności krów. Na tym terenie jest to najważniejsze zadanie. Nie znaczy to, że nie należy propagować dalszego wzrostu pogłowia bydła, ale trzeba przede wszystkim skoncentrować uwagę na najistotniejszym dla tych województw problemie.

3. Przed aparatem gospodarczym i państwowej służby rolnej oraz rad narodowych stoi zadanie dokładnej analizy rezerw każdego rejonu, i to nie tylko w skali województwa, ale powiatu, gminy i gromady.

W każdym wymienionym wyżej okręgu należy zwrócić szczególną uwagę na rozwój hodowli w rejonach dużych skupisk klasy robotniczej, aby zabezpieczyć systematyczne zaopatrywanie ludności miast w świeże produkty hodowlane.

Hodowla w rejonach podmiejskich ma możliwości szerszego rozwoju w oparciu o odpadki, które dotychczas w dużej mierze się marnują. W celu wykorzystania odpadków w miastach należałoby:

1. Przeprowadzić szeroką akcję wyjaśniającą przez rady i zw. zawodowe wśród ludności miast o znaczeniu właściwego zużytkowania odpadków dla rozwoju hodowli.

2. Przeznaczyć skrzynie na odpadki użytkowe, jak obierki itp.

3. Zorganizować sposób rozproszania odpadków między okolicznych chłopów i spółdzielnie produkcyjne oraz ustalić warunki ich nabywania.

Wykorzystanie marnowanych dotychczas odpadków pozwoliłoby na wychów rocznie co najmniej 100 tys. sztuk świń.

Gospodarstwa mało i średniorolne mają poważne możliwości zarówno zwyżki plonów, jak i rozwoju hodowli i podwyższenia jej produktywności, szczególnie w warunkach zwiększonej obecnie pomocy państwowej.

Te możliwości tkwią w każdej wsi. Gdy np. porównamy dwa gospodarstwa w tej samej wsi o jednakowym areale ziemi i jednakowej glebie, to jakże często okazuje się, że w jednym z nich jest więcej trzody chlewnej i krów, wyższa mleczność itd.

Te fakty spotykane na każdym kroku wskazują na możliwości rozwoju hodowli. Nie znaczy to oczywiście, że przodujący chłopci już zrobili wszystko, co jest możliwe w gospodarstwach drobnotowarowych. Wiele bowiem środków, przewidzianych przez rząd dla rozwoju hodowli, przeznaczona się dla chłopów, którzy przodują w produkcji zwierzęcej, jak np. premie i ulgi w kontraktacji materiału zarodowego i hodowlanego.

Podobnie jak w produkcji roślinnej szczególną uwagę w hodowli należy poświęcić małorolnym chłopom. Niektórzy działacze gospodarczy i przedstawiciele central kontraktujących często pomijali gospodarstwa chłopów małorolnych. Niekiedy agenci kontraktacji zamiast do biedniaka i średniaka szli z kontraktacją do kulaka, aby w ten sposób szybko załatwić sprawę i wykonać „plan“. Często skutek był taki, że kulak na dogodnych warunkach zakontraktował cielniczkę i sprzedał ją po korzystnych cenach, a biedniak zmuszony był po niższej cenie sprzedać tej samej jakości cielę i w dodatku na rzeź, a nie do hodowli, bo nikt mu nie proponował kontraktacji.

Wielu małorolnych chłopów zgłasza zażalenia na działalność aparatu PZU, na mocno zakorzeniony jeszcze w tej instytucji biurokratyzm, a szczególnie na przewlekłość w „likwidowaniu“ zgłoszonych spraw.

Zmiana postępowania PZU jest konieczna dla rozwoju hodowli.

Należy także zwrócić obecnie uwagę chłopów małorolnych na hodowlę przy zapisywaniu krów do ksiąg wstępnych i ksiąg bydła zarodowego.

W gospodarstwach tych jest duża ilość bydła o wysokiej produktywności. Wciągnięcie wysokomlecznych krów do ksiąg hodowlanych przyniesie korzyści małorolnym chłopom (wyższe ceny przy kontraktacji itp.) i państwu.

Gospodarstwa mało i średniorolnych chłopów mają nie wykorzystane rezerwy wzrostu pogłowia zwierząt domowych. Świadczy o tym różna obsada pogłowia na 100 ha w różnych województwach w tych samych grupach gospodarstw.

Obsada bydła i owiec na 100 ha użytków rolnych oraz trzody chlewnej i kur na 100 ha ziemi ornej

Województwa	Gospodarstwa 0-2 ha				Gospodarstwa 2-5 ha				Gospodarstwa 5-7 ha			
	bydło szł.	owce szł.	trzoda szł.	kury szł.	bydło szł.	owce szł.	trzody szł.	kury szł.	bydło szł.	owce szł.	trzody szł.	kury szł.
Poznań	89	37	260	1189	60	14	116	445	48	11	95	290
Bydgoszcz	92	32	220	1168	55	15	110	440	42	9	78	257
Wrocław	95	7,7	134	1011	59	5	70	364	46	4	56	236
Lublin	95	13	188	591	53	9	115	324	47	13	98	253
Kielce	90	20	112	446	59	15,6	82,6	281	48	14,4	66,6	115
Kraków	152	7,7	72	481	78	8,3	69	331	61	9,4	65,7	233
Białystok	104	48	260	673	57	53	123	267	44	33	100	201
Łódź	90	45	146	1156	50	20	79	500	37	18	52	262
Szczecin	108	40	200	1356	55	18	94	417	37	8,7	72	255
Zielona Góra	100	23	205	1201	55	8,3	88	419	40,7	9	72	281

Tablica została opracowana na podstawie danych ze spisu 1950 r., obecnie zwiększyła się obsada inwentarza żywego na 100 ha, poszczególne proporcje zostały jednak w zasadzie bez zmiany.*

Przytoczona tablica wymaga uzupełnienia dodatkowymi danymi. Bez tego może spowodować błędne wnioski. I tak np. obsada bydła jest w wojew. poznańskim niemal dwukrotnie wyższa w najmniejszych gospodarstwach w po-

równaniu z gospodarstwami średniorolnymi 5—7 ha. Zdawałoby się, że tu już nic nie ma do zrobienia. Tymczasem 34% gospodarstw poniżej 2 ha w tym województwie nie miało do 1950 r. ani jednej sztuki bydła, a w skali krajowej takich gospodarstw było 14%.

Najbardziej jaskrawo występują tego rodzaju nierównomierności w woj. opolskim, które pod względem rozwoju bydła jest czołowe w kraju. W tym województwie aż 44% gospodarstw do 2 ha nie miało w 1950 r. bydła. Podobnie jest tam z trzodą chlewną w małych gospodarstwach, pomimo że ma ono najwyższą obsadę trzody w Polsce na 100 ha ziemi ornej.

O ile w gospodarstwach małych, a zwłaszcza najmniejszych, chodzi głównie o zlikwidowanie znacznego procentu całkowitego braku bydła i zaopatrzenie tych gospodarstw choćby w 1 krowę, o tyle ważne jest zwiększenie ilości krów w gospodarstwach średniorolnych.

Na podstawie danych z 1950 r., uwzględniając ich niedokładność i przedawnienie, można wyciągnąć następujące wnioski:

1. W województwach: poznańskim, zielonogórskim i gdańskim należy zwrócić szczególną uwagę w gospodarstwach do 2 ha na wprowadzenie hodowli bydła w znacznej ilości tych gospodarstw, które nie mają żadnej krowy.

W tej grupie gospodarstw woj. krakowskiego, rzeszowskiego i wrocławskiego przede wszystkim należy zwrócić uwagę na rozwój hodowli trzody chlewnej i owiec. W gospodarstwach 2—5 ha woj. olsztyńskiego, lubelskiego, białostockiego, koszalińskiego, szczecińskiego, zielonogórskiego, jako ogniwo uruchamiania rezerw należy potraktować rozwój hodowli bydła i trzody.

We wszystkich województwach konieczne jest znaczne zwiększenie pogłowia bydła w gospodarstwach średniorolnych 7—10 ha. Jest to ważne także z punktu widzenia potrzeb produkcji roślinnej (płodozmian, obornik).

2. Władze terenowe i organa administracji rolnej powinny określić rezerwy w poszczególnych grupach gospodarstw małych i średniorolnych w swoim terenie i w propagandzie rolniczej i politycznej zwrócić na nie szczególną uwagę.

3. Przy rozprowadzaniu kredytów i innych form pomocy państwa dla rozwoju hodowli należy kierować się potrzebami danego rejonu.

IX Plenum rozszerzyło bodźce materialnego zainteresowania chłopstwa pracującego rozwojem hodowli przez:

— zwolnienie od 1 stycznia od obowiązkowych dostaw produktów hodowlanych gospodarstw do 1 ha i pewnych kategorii gospodarstw do 2 ha,

— stworzenie dogodnych warunków rozwoju hodowli bydła dla gospodarstw do 3 ha,

— zwiększenie systemu ulg, kredytów, umorzeń i powiększenie ilościowe i asortymentowe kontraktacji, odnoszące się do wszystkich gospodarstw małorolnych i średniorolnych.

Wnioski z uchwał KC zostały już opracowane i wydane w postaci dekretów Rady Państwa i uchwały Rady Ministrów.

Bodźce te powinny wpłynąć na rozwój hodowli. Same one jednak nie zaczną działać. Aby rozwój produkcji gospodarstw drobnotowarowych poszedł zgodnie z kierunkiem wskazanym przez partię, potrzeba wielkiej pracy politycznej, mobilizującej chłopów do wykonania zadań. Z pomocy państwa (kredyty, budulec) korzystać powinni ci, którzy jej potrzebują. W tym celu w każdej wsi należałoby dokładnie przeanalizować potrzeby biedoty i średniaków, którzy wcale nie mają krów lub też hodują zbyt mało i nieumiejętnie. Często jest tak na wsi, że nie ma krowy małorolna chłopka wdowa i ta część biedoty, która jest najbardziej uzależniona ekonomicznie i politycznie od kulaka. Należy liczyć się

z tym, że kułak już w chwili obecnej i w przyszłości podejmie bardzo wiele prób przechwytywania pomocy państwa i wypaczania charakteru pomocy. Dlatego trzeba dotrzeć do tej części chłopów pracujących, a szczególnie do biedoty, która nie ma krów, i przekonać ich o konieczności i możliwości rozwoju hodowli w dogodnych warunkach, stworzonych przez IX Plenum. Należałoby także zmienić sposób rozprowadzania kredytów. Przydział kredytów hodowlanych powinien być dokonywany nie za biurkiem, lecz na wsi, z której wpłynęły podania — na zebraniu z udziałem biedoty. Co prawda — przysporzy to pracy aktywowi, jednak da gwarancję, że pomoc dostanie się do rąk tych, którzy jej potrzebują. Obecnie z pomocy często korzystają ci chłopci, którzy są najbardziej „obrotni“, którzy się dowiadują najwcześniej o różnych ulgach, którzy „dobrze“ żyją z sołtysiem, członkami prezydium rady narodowej itd., a zażyłość tę umacniają kieliszkiem i innymi sposobami.

Chłopi biedni, najbardziej potrzebujący pomocy, często nie znają terminów i sposobów otrzymania kredytów, ulg itp. Do chłopów tych z pomocą produkcyjną należy dotrzeć, podobnie jak to robiliśmy przy zbieraniu podpisów w plebiscytach pokoju i w akcji wyborczej, podobnie jak to robimy przy realizacji skupu zboża itd.

Poważną pomocą w rozwoju hodowli bydła jest rozszerzenie kontraktacji cieliczek zarodowych. W latach 1954—55 zostanie zakontraktowanych 175 tys. cieliczek. Stałe opłacalne ceny w kontraktacji oraz ulgi w dostawie mleka są bodźcem do rozwoju hodowli, a zarazem oddziałują na gospodarkę drobnotowarową w kierunku zapewnienia właściwej struktury wieku bydła. W gospodarstwach chłopów mało i średniorolnych w małym stopniu zwraca się uwagę na wychów młodzieży. Na skutek tego w ostatnich latach zachodziło niezdrowe zjawisko wzrostu przeciętnego wieku krów. W chwili obecnej dla zapewnienia ciągłego odnawiania właściwej struktury wieku bydła w gospodarstwach chłopskich konieczny jest wychów roczny około 700 tys. cieliczek.

Kontraktacja jest jedną z dróg zapewnienia właściwej struktury wieku i polepszenia jakości bydła (kontraktowanie od wysokowydajnych matek). Dlatego kontraktacja młodych zwierząt jako forma oddziaływania państwa na właściwy rozwój hodowli gospodarstw drobnotowarowych powinna być w latach następnych rozszerzona.

Ujemnym zjawiskiem, które hamuje rozwój ilościowy pogłowia trzody chlewnej, są tzw. cykle świńskie, które stanowiły plagę dla chłopów w ustroju kapitalistycznym. Próby nawrotu cyklu świńskiego w Polsce Ludowej będą obecnie jeszcze skuteczniej likwidowane niż dotychczas przez rozszerzenie kontraktacji trzody mięsno-słoninowej (o 40%) i bekonowej, a przede wszystkim przez potrójne zwiększenie kontraktacji materiału hodowlanego: prosiąt i warchlaków.

Podstawą rozwoju hodowli bydła są łąki i pastwiska. Mamy dość znaczny procent łąk i pastwisk, jednak plony siana są niskie i wynoszą przeciętnie poniżej 30 q z ha. Najniższe plony siana zbieramy w tych województwach, które mają słabo rozwiniętą hodowlę (np. Białystok 21,8 q z ha). Przyczyną tych niskich plonów siana, które z kolei odbijają się na stanie pogłowia zwierząt, jest zła gospodarka łąkami i pastwiskami. Jeszcze do tej chwili w wielu wsiach panuje przekonanie, że trawy na łące podobnie jak drzewa w lesie same rosną, więc nie ma potrzeby troszczyć się o nie. Jest wielu chłopów, którzy mają dobre zbiory z pól, a łąki całkiem zaniedbane. Na niską wydajność naszych łąk składa się wiele przyczyn. Po pierwsze — łąki ciągną się nad rzekami. Poprawa jakości łąk przez meliorację wymaga wysiłku całej gromady, jeden chłop,

choćby chciał, nie da rady odbagnić łąk i zmeliorować. Nieraz jest to dopiero możliwe przy udziale dwóch - trzech gromad; *po drugie* — brak znajomości sposobów pielęgnacji łąk i pastwisk. Na ten fakt należy zwrócić szczególną uwagę przy szkoleniu w ramach upowszechnienia wiedzy rolniczej; *po trzecie* — brak u chłopów sprzętu do uprawy łąk. W wielu GOM-ach też tego sprzętu nie ma (brony łąkowe). POM-y także nie są w dostatecznej mierze zaopatrzone w narzędzia do uprawy łąk. Kompletów maszyn i narzędzi do uprawy łąk powinny znaleźć się w każdym GOM-ie; *po czwarte* — słaby rozwój nasiennictwa traw.

Przełamanie powyższych trudności pozwoli na radykalne zmiany w gospodarce łąkarskiej.

Podniesienie plonów siana o 5 q w skali krajowej jest realne, a gdy to osiągniemy, to możemy wyżywić dodatkowo 125 000 krów i wyprodukować 430 milionów litrów mleka (przy wyliczeniu wzięto pod uwagę tylko samo siano jako karmę dla krów o wadze 400 kg i wydajności 10 litrów mleka dziennie; w praktyce nie karmi się krów samym sianem).

Mamy już poważne wyniki w melioracji łąk, pastwisk i gruntów ornych, w umacnianiu brzegów rzek wałami przeciwpowodziowymi itd. Do 1953 r. oddano do użytku 200 tys. ha łąk i pastwisk zmeliorowanych lub z odnowioną melioracją. Obecnie dokonywane są wielkie prace nad zagospodarowaniem bagien rzeki Biebrzy, zajmujących obszar 5 tys. ha. Część bagien tej rzeki w rejonie tzw. Kuwasów została już oddana do użytku. Przy zagospodarowaniu bagien używany jest nowoczesny sprzęt. Chłopi biorą liczny udział w tym przedsięwzięciu. Przy meliorowaniu łąk szczególnie bagnistych widać wyraźnie, że człowiek w pojedynkę nie może walczyć z przyrodą. Dlatego tworzone są zespoły uprawowe, np. we wsi Kosił (Kuwasy) zorganizowany został zespół, do którego przystąpili wszyscy chłopi tej gromady. Po zagospodarowaniu łąk zbierają obecnie ponad 50 q siana z ha w miejsce dawniejszych 5—10 q. Podobne zespoły zorganizowane zostały w Szymonach, Tuczyłowie itp. Ale nie tylko w Białostockiem, gdzie blisko 400 tys. ha zajmują bagniste łąki, chłopi organizują zespoły uprawy łąk, aby podnieść z nich plony siana. W Radziechowicach (pow. Radomsko) chłopi zespołu łąkarskiego — należy do niego 126 członków — zagospodarowali 500 ha bagnistych łąk. Plony siana wzrosły z 15—20 q z ha do kilkudziesięciu, a nawet 100 i więcej kwintali.

Wzrost ilości siana i polepszenie jego jakości pozwoliły obecnie na przeszło trzykrotne zwiększenie ilości krów w Radziechowicach oraz spowodowały poważny wzrost hodowli owiec. Wskazane przykłady dowodzą, że zagospodarować poważną część łąk i pastwisk można przez organizację zespołów uprawy łąk. Po to jednak, aby zorganizować taki zespół, potrzebna jest poważna praca polityczna. W wielu rejonach Polski tkwi jeszcze w umyśle chłopów pamięć o różnych szachrajstwach spółek melioracyjnych z czasów kapitalistycznych i to powstrzymuje ich od udziału w poprawie produkcji łąk.

IX Plenum rozszerzyło znacznie inwestycje na melioracje (1955 r. o 70% więcej niż w 1953 r.). Wykorzystanie tej pomocy przy równoczesnej aktywizacji chłopstwa (zobowiązania w zakresie melioracji, organizowanie zespołów) pozwoli na rozszerzenie bazy paszowej i wzrost hodowli.

Do prac w zagospodarowaniu łąk w większym niż dotychczas stopniu powinny być włączone POM-y i GOM-y.

Uchwała Rady Ministrów z dn. 17 grudnia 1953 r. poleca dyrekcjom POM działającym w rejonach o dużej ilości łąk i pastwisk stworzyć 200 specjalnych brygad łąkowych i zaopatrzyć je w odpowiedni zestaw maszyn i narzędzi do eksploatacji łąk i pastwisk.

Zagospodarowanie łąk jest bardzo ważne nie tylko dlatego, że w ten sposób rozszerzymy bazę paszową i zwiększymy hodowlę, ale i dlatego, że za pośrednictwem zespołów uprawy łąk rozwijać się będą najprostsze formy zespołowego gospodarowania.

Bardzo duży procent naszych łąk jest zakwaszony. Wapnowanie łąk spowoduje znaczny wzrost plonów. Nawożenie obornikiem, kompostem, popiołem itp. z reguły daje wyższą plonów i poprawia jakość siana.

Uchwała Rady Ministrów z dn. 17 grudnia poleca podjęcie środków w celu rozszerzenia uprawy roślin pastewnych w plonie głównym (koniczyna, lucerna, buraki, brukiew itd.) i przez zwiększenie przedplonów i poplonów (wyka ozima, łubin, seradela, słonecznik pastewny itd.). Najczęstszą przyczyną nieudawania się poplonów jest opóźniona podorywka i brak nasion. Często GS z opóźnieniem rozprawiają ziarno i nasiona roślin służących jako poplon. Rozwiązanie tego problemu jest konieczne dla rozszerzenia bazy paszowej. Zwiększenie produkcji nasion przez PGR-y, spółdzielnie produkcyjne i chłopstwo indywidualne przy terminowym rozprawianiu ich przez GS pozwoli na wykonanie zadań postawionych na tym odcinku przez IX Plenum. W tym celu Rada Ministrów zarządziła kontraktację i skup znacznej ilości nasion roślin motylkowych.

Duże rezerwy wzrostu bazy paszowej przez rozszerzenie zasiewów poplonów tkwią w woj. krakowskim, rzeszowskim, kieleckim. W województwach tych niewielka część obszaru ozimych jest po sprzecie obsiewana poplonami. Rozszerzenie uprawy poplonów w tych województwach jest tym bardziej konieczne, że występuje tam ujemny bilans siana łąkowego. Mało rozpowszechnione są u nas takie rośliny paszowe, jak kukurydza, dynia oleista, kapusta abisyńska itp. Ostatnie dwie, tzn. dynia oleista i kapusta abisyńska, poza dużą ilością masy pokarmowej dają wartościowe ziarno oleiste.

Na zjeździe przodowników rolnictwa w Szczecinie miczurinowcy Kołtun z pow. Chełm i Guzek z pow. Radom dzieląc się doświadczeniami podkreślali korzyści, jakie daje uprawa tych roślin. Guzek mówił, że osiągał zbiory dyni oleistej w przeliczeniu na 1 ha po 600 q masy paszowej i 30 q nasion. Dynia jest szczególnie dobrą paszą dla trzody. W wielu rejonach Polski gospodarstwa małe i średniorolne uprawiają rośliny oleiste w zbój małych ilościach lub nie uprawiają wcale znanych u nas już od dawna okopowych, jak burak, marchew pastewna, brukiew i wreszcie rzepa ścierniskowa. Propagowanie rozszerzenia tych upraw i zaopatrzenie w nasiona przyczyni się do zwiększenia paszy. W rejonach, gdzie nie ma tradycji upraw roślin pastewnych — okopowych, powinny być wprowadzone poletka doświadczalne, aby w ten sposób zachęcić małe i średniorolnych chłopów do tych upraw.

W walce o rozwój bazy paszowej — podstawy wzrostu hodowli i produktywności zwierząt — należy w różnych rejonach Polski w zależności od miejscowych warunków zwrócić uwagę na ogniwa węzłowe.

W województwach o dostatecznej ilości łąk, lecz niskich zbiorach siana, należy przede wszystkim walczyć o zwiększenie plonów siana, ponieważ to właśnie jest główną rezerwą bazy paszowej.

W rejonach centralnych i południowo-wschodnich główna uwaga przy rozszerzaniu bazy paszowej powinna się skoncentrować na rozszerzaniu upraw pastewnych i poplonów oraz na upowszechnieniu kiszzonek.

Wybitni przodownicy w hodowli drobnotowarowej, tacy chłopci, jak Antoni Rynkowski (10 ha) z gromady Głogówko pow. Świecie lub Ludwik Andrzejew-

ski (6½ ha) z powiatu Biskupiec, produkujący rocznie po kilkanaście kwintali żywca, stosują w żywieniu świń latem zielonkę lucerny, koniczyny itp. Zimą Andrzejewski stosuje drożdżowanie pasz, co wpływa na apetyt i lepsze przyswajanie. Zastosowanie w skali masowej takich doświadczeń przodujących chłopów i instytutów naukowych, jak żywienie trzody zielonkami, drożdżowanie i ługowanie paszy, sztuczne unasiennianie, podwójne krycie macior itp., poważnie przyczyni się do wzrostu ilości i produktywności zwierząt.

Niska przeciętna mleczność krów jest wynikiem nie tylko słabego żywienia, ale i niepłodności krów. Wydajność jałowiczej krowy jest niska. Likwidowanie niepłodności krów przez służbę weterynaryjną i przez upowszechnianie wśród chłopstwa zasad profilaktyki przyczyni się do wzrostu produkcji mleka. Dużo przychówka tracimy na skutek padnięć. Zwiększenie troski o przychówek i upowszechnienie prawidłowych sposobów wychowu młodzieży pozwoli ograniczyć upadki.

Ilość i jakość hodowli zależy nie tylko od żywienia, rozwoju bazy paszowej, pielęgnacji, ale też od pomieszczeń gospodarskich.

Gospodarstwa drobnotowarowe mają możliwości zwiększenia pogłowia zwierząt przez rozwój budownictwa i właściwe wykorzystanie obecnych zabudowań. Zwierzęta wymagają widnych i suchych pomieszczeń. Pomieszczenia takie wpływają na zwiększenie zdrowotności, wzrostu i produktywności zwierząt.

Duży procent obór, chlewów i stajni chłopskich nie spełnia tych wymogów. W wielu rejonach Polski (woj. kieleckie, lubelskie, białostockie, rzeszowskie itd.) obory, chlewy i stajnie chłopskie są często bez okien. Fakt ten wpływa ujemnie na zdrowotność zwierząt i ich wydajność. Chów w ciemnym pomieszczeniu szczególnie ujemnie odbija się na młodzieży. Podobnie niekorzystnie wpływa na zdrowie zwierząt wilgoć w oborze, niestosowanie bielenia ścian itd.

Wzrost pogłowia zwierząt jest hamowany przez słaby rozwój budownictwa na wsi. Przyczyną tego stanu było stosunkowo niewielkie zaopatrywanie wsi w drzewo budowlane. W związku z wyniszczeniem przez okupanta naszego drzewostanu oraz wskutek konieczności zaspokojenia pilnych potrzeb budownictwa przemysłowego wieś otrzymała zbyt małą ilość drzewa użytkowego i materiałów budowlanych. Sytuację pogarszała jeszcze niewłaściwa dystrybucja, biurokratyczny sposób załatwiania najniezbędniejszych w tym zakresie potrzeb chłopskich, przechwytywanie materiałów budowlanych przez kułactwo i różne skoligacone kliki itd. Można było spotkać wypadki, że podania chłopskie leżały miesiącami, a nawet latami, czekając na załatwienie. Niekiedy zwolennicy dewizy „im gorzej — tym lepiej“, nie załatwiając podań chłopskich, jednocześnie mówili: „zapiszcie się do spółdzielni, to wtedy dostaniecie“.

Poważną część materiałów budowlanych (cement, cegła, drewno), przeznaczonych dla najbardziej potrzebujących chłopów, przeciekała do kułaków i spekulantów. Bywały wypadki, że w GS-ach nie można było kupić cementu, a w tym samym czasie prywatni przedsiębiorcy (produkujący dachówki, pułtaki) sprzedawali go „po cichu“ po paskarskich cenach (np. w Zwoleniu, pow. Kozienice, i w wielu innych gminach).

IX Plenum uchwaliło zwiększenie ilości materiałów budowlanych dla wsi o około 65%. Ilość ta jeszcze nie zaspokoi w pełni potrzeb chłopskich, dlatego należy *po pierwsze* — zwrócić szczególną uwagę na dystrybucję materiałów budowlanych, na załatwianie podań chłopskich w sposób terminowy z uwzględnieniem zasad polityki klasowej na wsi; *po drugie* — wykorzystać wszystkie możliwości terenowe w zakresie rozwoju budownictwa.

W wielu rejonach mamy duże zasoby materiałów budowlanych (wapień); w niedostateczny sposób wykorzystywana jest też do budowy glina, żwir itd. W wielu rejonach, szczególnie na ziemiach zachodnich Polski, jest dużo zabudowań zrujnowanych w czasie działań wojennych, które można wykorzystać.

Częstą przyczyną niewykorzystania rezerw jest niedostateczna znajomość przez chłopstwo sposobów użytkowania miejscowych materiałów. Instruktorzy budowlani rad narodowych powinni upowszechnić podstawowe wiadomości z zakresu sposobów wykorzystania miejscowych rezerw budulcowych.

Inną przyczyną osłabiającą dążność chłopów pracujących do wykorzystania rezerw materiałów miejscowych i dla rozwoju budownictwa była i jest kułacka plotka, zmierzająca do zahamowania wzrostu pogłowia zwierząt w gospodarstwach małych i średniorolnych chłopów, szczególnie w rejonach o słabszym stopniu uspołdzielczenia.

Kułacy walcząc ze spółdzielczością produkcyjną posługują się różnymi plotkami, często służą „radami“, szczególnie mniej uświadomionym średniakom. „Nie zaganiajcie się, czemu będziecie budować, tak i tak pójdziecie do spółdzielni“. Należy rozprawić się z tą szkodliwą agitacją. Trzeba wyjaśniać, że budynki przyzagrodowe w spółdzielni są własnością chłopów, a które z nich okażą się potrzebne dla spółdzielni, a zbędne dla członka, będą przekazywane spółdzielni na warunkach wkładów. Budowa obórek i chlewików była także nagminnie „źle widziana“ przez działaczy politycznych jako rzekoma manifestacja przeciw spółdzielniom.

W celu wykorzystania rezerw budowlanych należy: zwiększyć uświadomienie polityczne wśród chłopstwa, wzmocnić poradnictwo fachowe w zakresie budownictwa hodowlanego, zwiększyć pomoc gospodarstwom bezkonnym w transporcie (wapnia, żwiru, gliny).

Należy upowszechniać na wsi budkowy system chowu świń i zimny wychów cieląt ze względu na korzystny wpływ tych metod hodowlanych na zwierzęta i oszczędne wykorzystanie materiału budowlanego. Wzrost budownictwa pomieszczeń dla zwierząt i renowacja istniejących przyczyni się do powiększenia ilości i poprawienia jakości hodowli.

Rozwijając budownictwo dla potrzeb gospodarstw indywidualnych należy równocześnie krzewić zasady kolektywizmu wśród chłopów. Należy zachęcać chłopów parcelantów, trzymających inwentarz w jednym pomieszczeniu, do zespołowej naprawy budynku. Na ten cel należy udzielić kredytów. Wspólne przeprowadzenie remontu zbliżać będzie do siebie chłopów i jednocześnie przeciwdziałać ruinie dużych zabudowań pofolwarczych. Podobne sposoby zespołowych remontów warto zastosować w wypadkach, gdy w jednych zabudowaniach mieszkają 2 i 3 rodziny, co często zdarza się na zachodzie.

W większym stopniu niż dotychczas skierowywać należy opinię chłopstwa pracującego przeciw kułactwu, które często w sposób celowy i szkodliwy dewastuje własne budynki gospodarskie, nie dbając o drobne naprawy.

IV

Walka o rozwój produkcji w gospodarstwach drobnotowarowych sprzyja rozwojowi spółdzielczości produkcyjnej

Rozwój produkcji leży zarówno w interesie chłopstwa pracującego, jak i ogólnonarodowym. *W warunkach władzy ludowej zasadnicze interesy chłopów zgodne są z interesami ogólnonarodowymi.* Umocnienie władzy ludowej

i obronności kraju jest jednocześnie interesem osobistym chłopca pracującego i ogólnym. Rozwój produkcji gospodarstwa drobnotowarowego jest konieczny z punktu widzenia osobistego interesu chłopca, dlatego że:

Po pierwsze — umożliwia chłopstwu łatwiejsze wypełnienie obowiązków wobec państwa. Przy wyższych plonach i rozwiniętej produkcji hodowlanej obowiązkowe dostawy stanowią niższy procent ogólnej produkcji gospodarstwa.

Po drugie — zwiększa dochody chłopstwa pracującego, podnosi jego stopę życiową.

Ze względu na wzrost dochodu i obniżanie kosztów produkcji w interesie osobistym chłopca-producenta leży podwyższenie plonów, rozwijanie ilości, jakości i produktywności hodowli. Jest to korzystne i potrzebne całemu społeczeństwu, czemu tak mocny wyraz dały postanowienia IX Plenum.

Kułacy i spekulanci, chcąc przeszkodzić polityce ciągłego podnoszenia poziomu materialnego pracującej ludności miast i wsi, prowadzonej przez partię i rząd, próbują rozpowszechniać bzdurę o „niemożliwości wzrostu produkcji, bo z ziemi więcej nie wyciągnie, tylko tyle, ile da“. Absurdalność tego kułackiego gadania jest oczywista i wykazywana w praktyce przez dziesiątki tysięcy chłopów-przodowników, zbierających na swych polach nieraz dwukrotnie wyższe plony od przeciętnych w gromadzie. Drugim argumentem, za pomocą którego kułacy chcieliby odciągnąć chłopstwo pracujące od walki o wzrost plonów, jest hasło: „nie rozwijaj produkcji w gospodarstwie indywidualnym, nie podnoś plonów, bo i tak pójdziesz do spółdzielni“.

Zbieżne z tymi argumentami jest hasło: „im gorzej, tym lepiej“. To hasło sekciarzy obiektywnie służy kułactwu i wymierzone jest przeciwko ruchowi spółdzielczemu, przeciwko polityce partii, zmierzającej do coraz pełniejszej realizacji wymogów podstawowego prawa socjalizmu. Prawicowy oportunizm i sekciarskie lewactwo sprzeczne są z interesami dzisiejszymi pracującego chłopstwa indywidualnego i jutrzejszymi, kiedy chłop pracujący stanie się chłodem spółdzielcą.

Wzrost produkcji w gospodarstwach drobnotowarowych jest konieczny ze względu na interesy społeczne, ogólnonarodowe. Wzrost produkcji umożliwi pełniejsze zaspokojenie potrzeb ludności miast w żywność i fabryk w surowce. Lepsze zaopatrzenie klasy robotniczej wpłynie na wzrost wydajności pracy. Przy wzroście produkcji nie będziemy importować zboża (jak w roku 1953), ale rozszerzymy import tych artykułów, których nie możemy produkować sami. Przy wzroście produkcji jest możliwa polityka obniżki cen zapowiadana przez IX Plenum i realizowana już u nas na artykuły masowego spożycia. Leży to w interesie chłopstwa pracującego. Wzrost produkcji rolnej będzie łagodził niewspółmierność między rozwojem przemysłu a rolnictwa, zmniejszył nieantagonistyczne sprzeczności między klasą robotniczą a chłopstwem, a tym samym będzie umacniał sojusz robotniczo-chłopski i umożliwiał realizację wspólnych zasadniczych interesów robotników i chłopów, to jest zbudowanie ustroju socjalistycznego i likwidację podstawowych różnic między miastem a wsią przez polepszenie warunków pracy w rolnictwie i podniesienie kultury wsi.

Trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że bez walki nie zdołamy wcielić w życie tez IX Plenum. Będzie się temu opierało kułactwo ze względu na to, że wzrost produkcji rolnej w małorolnych i średniorolnych gospodarstwach osłabi jego siłę, nie mówiąc już o tym, że siłę kułactwa osłabi zwiększenie się udziału w rolnictwie sektora socjalistycznego.

Kułak walczy zawzięcie nie tylko przeciw PGR i spółdzielniom produkcyjnym, lecz także z małorolnymi i średniorolnymi chłopami, z tą tylko różnicą, że w drugim wypadku skrzętnie maskuje swoje wrogie postępowanie.

Jakie są powody podgryzania przez kułactwo gospodarki drobnotowarowej?

Im mniejsza jest produkcja chłopów małorolnych i średniorolnych, tym mocniejszy czuje się kułak na rynku i w obrocie miejscowym. Wzrost produkcji w mniejszych gospodarstwach ogranicza wpływy kułaka i zależność sąsiadów od niego.

Ubóstwo chłopów małorolnych umożliwia kapitaliście wiejskiemu zdobywanie najemników i parobków za niską płacę.

Brak koni, narzędzi, maszyn, rozplodników i przyrządów do szczepienia zwierząt w gospodarstwach małych stanowi bardzo sprzyjającą okoliczność dla bogacza. Pozostawiony bez pomocy klasy robotniczej biedniak nie śmie narażać się kapitalistycznemu właścicielowi tych dóbr, choć odczuwa krzywdę i widzi oszustwa. Wtedy i sołtys, i rada gminna, i GS znajdują się pod naciskiem kułackim.

Dla kułaka jest niekorzystne wszystko to, co staje się pożyteczne dla wsi: i mechanizacja, i postęp rolniczy, i wysokie nadwyżki. Wszystko to jest dobre dla kułaka tylko wtedy, gdy stanowi jego monopol i wyróżnia go z masy pracujących chłopów, bo tylko wtedy może on ich wyzyskiwać.

Mała produkcja stwarza korzystne warunki dla spekulacji, która bije małorolnego chłopów a także średniorolnego nawet wtedy, gdy w tej spekulacji uczestniczy, ponieważ spekulacja podbija wszystkie ceny na wolnym rynku. Jedynie dla kułactwa spekulacja jest korzystna i dla tych wyjątkowo spośród mniejszych gospodarzy, którzy trudnią się handlem cudzymi produktami.

Jedyną drogą do wzrostu poziomu życia chłopstwa pracującego jest wzrost produkcji w ich gospodarstwach rolnych indywidualnych i spółdzielczych. Mało i średniorolni chłopów, przodownicy w rozwoju produkcji zwierzęcej i roślinnej, mają do sprzedania większe ilości płodów rolnych w trybie sprzedaży państwu nadwyżek i na wolnym rynku; mają możliwość kontraktacji płodów rolnych na korzystnych warunkach.

Całokształt polityki państwa w dziedzinie spójni między miastem a wsią stwarza warunki rozwoju produkcji gospodarstw chłopów pracujących, a przez to warunki wzrostu poziomu materialnego i kulturalnego i dojrzenia świadomości chłopskiej, że szybsze i nieograniczone możliwości rozwoju istnieją jedynie w gospodarce zespolowej.

IX Plenum podkreśliło konieczność walki o dalszą poprawę warunków materialnych i kulturalnych ludności pracującej w Polsce Ludowej; partia wskazała, że tę poprawę należy wywalczyć i wypracować.

Podniesienie materialnego i kulturalnego poziomu życia chłopów przez wzrost wydajności pracy w rolnictwie jest jednocześnie sposobem dalszego umacniania podstawowej strony „duszy“ chłopów, to znaczy chłopów jako pracowników.

Dlatego podniesienie produkcji gospodarstw chłopskich zbliża chłopstwo do klasy robotniczej, a przez to umacnia sojusz robotniczo-chłopski.

Sprawa walki o rezerwy drobnotowarowej gospodarki chłopskiej nie może być traktowana wąsko, jednostronnie. Nie może ona być traktowana jako „epizod“ lat 1954—1955, lecz jako realizacja prawidłowości rozwojowych okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu.

W jakim sensie walka o rezerwy drobnotowarowej gospodarki w rolnictwie jest prawidłowością?

Stwarza ona lepsze warunki dla socjalistycznej rekonstrukcji gospodarki narodowej (strona ekonomiczna), umacnia siły społeczne zdolne do zbudowania nowego ustroju (sojusz robotniczo-chłopski) i przyczynia się do zwycięskiego rozegrania walki z elementami kapitalistycznymi. Walka o rezerwy drobnotowarowej gospodarki chłopskiej spleta się więc z najważniejszymi zadaniami państwa dyktatury proletariatu w okresie przejściowym i jest nierozzerwalnie związana z treścią budownictwa socjalistycznego. Zaniedbania na tym odcinku (przyczyny subiektywne) w okresie 1950—1953 dały znać o sobie z całą siłą. Wielka zasługa partii polega na tym, że na obecnym etapie rozwoju naszej gospodarki, skomplikowanej w treści i formach życia gospodarczego, potrafiła wskazać na kluczowe ogniwo, decydujące o dalszym prawidłowym rozwoju naszej gospodarki, zapewniającym realizację podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu. Równocześnie realność obecnych dyrektyw Partii opiera się na dotychczasowym rozwoju i stwarza warunki przejścia do następnego etapu — masowego rozwoju spółdzielczości produkcyjnej.

Bardzo ważną jest rzeczą, aby zwiększonej dostawie towarów przemysłowych, potrzebnych chłopu do podniesienia produkcji, kredytowi, ulgom i bodźcom ekonomicznym w postaci rosnącej ilości nadwyżek towarowych przy zwiększonych obowiązkowych dostawach — towarzyszył odpowiedni dopływ pomocy politycznej i kulturalnej. To dopiero bowiem stworzy warunki, w których doświadczona pomoc materialno-techniczna dla wsi będzie w pełni wykorzystana i nie ugrzęźnie w rękach kułacko-spekulanckich.

Chodzi o to, żeby pomoc materialno-techniczna ze strony przemysłu spełniła rolę drożdży uruchamiających nie wykorzystane środki gospodarstw chłopów pracujących i jednoczyła ich z klasą robotniczą, a nie groziła konsekwencjami spekulanckimi. Dlatego konieczne jest wzmocnienie regulującej roli państwa w oparciu o rosnącą aktywność polityczną chłopów i podnoszenie się ich poziomu kulturalnego.

Wielka społeczna akcja — likwidacja analfabetyzmu — powinna obecnie znaleźć swe rozwinięcie w społecznej akcji upowszechnienia wiedzy rolniczej. Ważną rolę odegrać powinni fachowcy rolni. Obok tego jednak jak najszerzej należy wykorzystać dziesiątki tysięcy przodujących chłopów, kobiety, młodzież wiejską. W akcji upowszechniania wiedzy rolniczej należy posługiwać się bardziej różnorodnymi niż dotychczas formami oraz ściślej związać oświatę rolniczą z samą produkcją. Powiązanie z produkcją, ze wskazówkami, jak uruchomić rezerwy w danej gromadzie — to powinno być najważniejsze kryterium upowszechniania wiedzy rolniczej (od strony jej skuteczności).

Upowszechnienie wiedzy to nie tylko podawanie aptekarskich recept na sposoby uprawy, nawożenia, żywienia itp. Upowszechnienie wiedzy powinno być równocześnie wielką społeczną akcją odkrywania rezerw w konkretnych warunkach danego gospodarstwa, gromady czy rejonu.

W sposób najbardziej naoczny przejawia się jedność walki o podniesienie produkcji w gospodarstwach drobnotowarowych chłopskich oraz o rozwój spółdzielczości produkcyjnej w formie organizowania najbardziej prostych zrzeszeń produkcyjnych. Każda gromada ma tu wiele możliwości. Są one szczególnie związane z następującymi pracami: melioracja, zagospodarowywanie łąk i pastwisk, hodowla nasion i sadzenia, zespołowe korzystanie z maszyn rolniczych, uprawa roślin przemysłowo-technicznych, zaopatrywanie się w lep-

szy materiał hodowlany itp., eksploatacja torfu, likwidacja chwastów i szkodników itp.

Tezy IX Plenum jak i ostatnia uchwała rządu w sprawie hodowli stawiają zadanie znacznego powiększenia ilości kiszonek. Czyż nie należałoby rozwijać i poprzeć wydatną pomocą takich np. zrzeszeń chłopskich, które by przeprowadzały zespołowe silosowanie (kiszzenie) pasz? Należałoby w gromadach, w których zorganizowałyby się zespół chłopów, przyjść im z pomocą w wybudowaniu dużych, odpowiadających technicznym wymogom silosów. Każdy z członków takiego zespołu zobowiązany byłby do dostarczenia pewnej ilości masy zielonej na kiszonkę i zależnie od tego otrzymywałby odpowiednią ilość kiszonki. Silos taki mógłby być w pełni wykorzystany przez spółdzielnię produkcyjną, skoro powstałaby ona w gromadzie. Podobnie można by zalecać i rozwijać, np. bloki plantacji chmielu, suszarnie tytoniu, przechowalnie owoców itp. W ten sposób jeszcze w gromadzie indywidualnej stopniowo formowałyby się zaczątki zespołowej gospodarki.

Dla wykonania zadań postawionych przez IX Plenum KC PZPR konieczne jest wzmocnienie kierownictwa PZPR w sojuszu robotniczo-chłopskim i wzmocnienia pracy politycznej na wsi w celu znacznego zwiększenia szeregów chłopskiego aktywu. Główny ciężar wykonawstwa muszą podjąć prezydya rad narodowych wszystkich szczebli, a nie zdołają tego ciężaru udźwignąć, jeżeli nie będą miały mocnego oparcia wśród ogółu radnych i działaczy skupionych w komisjach, a przede wszystkim w aktywie gromadzkim. Dlatego też należy silniej niż dotychczas rozwinąć pracę organizacji partyjnych w gromadach. W tysiącach wsi istnieją gromadzkie koła ZSL, w których jest wielu przodujących w produkcji rolnej chłopów. Należy ożywić pracę tych kół i wciągnąć silniej niż dotychczas aktyw ZSL-owski do walki o wykonanie zadań IX Plenum.

Najbardziej masową organizacją chłopską jest ZSch, któremu uchwały IX Plenum dają konkretny program działania, czego w ostatnich kilku latach brak było w organizacji samopomocowej. Wielką rolę w realizacji uchwał partii powinna odegrać na wsi organizacja ZMP. Bez udziału młodzieży chłopskiej nie można sobie wyobrazić długofalowej polityki państwa na wsi.

WŁODZIMIERZ BRUS

O oddziaływaniu prawa wartości na produkcję socjalistyczną *

Nie ma potrzeby podkreślać, jak wielkie znaczenie — teoretyczne i praktyczne — ma w naszych warunkach analiza problematyki produkcji towarowej i prawa wartości. Towarowy charakter spójni ekonomicznej między socjalistycznym przemysłem a drobną gospodarką rolną, zaspokajanie konsumpcyjnych potrzeb ludności za pośrednictwem handlu, szerokie wykorzystanie form towarowych w obrębie gospodarki państwowej — wszystko to powoduje, że badanie produkcji towarowej i prawa wartości stanowi jedno z najważniejszych zadań naszej nauki ekonomicznej.

Praca Stalina *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR* ruszyła analizę produkcji towarowej i prawa wartości z martwego punktu, w jakim problematyka ta znalazła się wskutek zasadniczych — przede wszystkim subiektywistycznego charakteru — błędów popełnianych w marksistowskiej literaturze ekonomicznej. Widocznym tego przejawem jest pojawienie się w ostatnim okresie w radzieckich czasopismach ekonomicznych szeregu artykułów wzbogacających nasze pojmowanie tej ważnej a zarazem skomplikowanej dziedziny ekonomii politycznej socjalizmu.

W naszym czasopiśmiennictwie ekonomicznym również mamy do zanotowania kilka pozycji poświęconych zagadnieniom produkcji towarowej i prawa wartości, z uwzględnieniem momentów specyficznych, cechujących produkcję towarową w warunkach okresu przejściowego. Zwłaszcza w związku z uchwałą rządu z dnia 3.I.1953 r. dało się u nas zaobserwować pewne ożywienie na tym odcinku. W pierwszym okresie jednak — z zupełnie zrozumiałych względów — w naszej literaturze ekonomicznej, a także w dyskusjach toczonych na uczelniach i w innych ośrodkach myśli ekonomicznej, produkcją towarową i prawem wartości zajmowano się przeważnie od najogólniejszej strony, omawiając raczej całościowo zagadnienia, co w rezultacie nie mogło dać pogłębienia poszczególnych problemów. Wydaje się, że obecnie czas już, abyśmy od ogólnych rozważań na ten temat przechodzili stopniowo do prób analizy poszczególnych zagadnień.

Artykuł poniższy jest taką właśnie, w wielu punktach dyskusyjną próbą nieco szerszego niż dotychczas potraktowania jednej ze stron problematyki produkcji towarowej i prawa wartości, a mianowicie — zagadnienia oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną.

* Artykuł dyskusyjny.

Wyjaśnienie charakteru i form oddziaływania prawa wartości na produkcję jest bardzo aktualne w obecnym okresie rozwoju naszego kraju, kiedy jako naczelne zadanie stoi przed nami szybsze podniesienie stopy życiowej mas pracujących, co wymaga przede wszystkim zwiększenia globalnej i towarowej produkcji rolnictwa, a także wzrostu produkcji, rozszerzenia asortymentu i podniesienia jakości przemysłowych artykułów konsumpcyjnych. Realizacja tych zadań, przy równoczesnym kontynuowaniu linii uprzemysłowienia kraju, wymaga wszechstronnej mobilizacji rezerw wewnętrznych — rezerw wzrostu wydajności pracy, obniżki kosztów własnych. Nie można w naszych warunkach — jak zresztą i w warunkach zbudowanego już socjalizmu — mobilizować tych rezerw bez pełnego i właściwego stosowania bodźców zainteresowania materialnego. Te zaś — dopóki istnieje produkcja towarowa — są nie do pomyślenia bez poznania i umiejętnego wykorzystania wszystkich stron oddziaływania prawa wartości na produkcję. Dlatego też w świetle uchwał IX Plenum KC PZPR problematyka oddziaływania prawa wartości na produkcję staje się szczególnie aktualna.

Równocześnie analiza problemów oddziaływania prawa wartości na produkcję ma istotne znaczenie dla nauczania ekonomii politycznej. Problematyka ta nie znajdowała dotychczas, o ile mi wiadomo, dostatecznie wszechstronnego oświetlenia w wykładach i seminariach. Trudności, jakie często napotykają studenci odpowiadając na zapytanie o oddziaływanie prawa wartości na produkcję, są bez wątpienia odzwierciedleniem nie dość jasnego i niezbyt wszechstronnego ujęcia tego zagadnienia w naszych wykładach.

Z tych wszystkich względów problem oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną zasługuje, moim zdaniem, na to, aby się nim szerzej zająć.

*

W gospodarce kapitalistycznej prawo wartości jest regulatorem produkcji; reguluje ono stosunki i podział pracy między różnymi gałęziami produkcji.

Rola żywiłowego regulatora produkcji, którą pełni prawo wartości w kapitalizmie, wynika z samego charakteru gospodarki, podporządkowanej — najogólniej rzecz biorąc — prawu wartości dodatkowej, prawu powstawania i wzrostu zysku kapitalistycznego jako podstawowemu prawu ekonomicznemu kapitalizmu. Proces wytwarzania wartości dodatkowej, powstawania zysku kapitalistycznego jest nierozzerwalnie związany z cyrkulacją towarów.

Aby przystąpić do produkcji, kapitalista musi nabyć towary — środki produkcji i siłę roboczą; aby otrzymać zwrot nakładów kapitału i zysk, kapitalista musi zrealizować wytworzony towar. Jest rzeczą jasną, że w tych warunkach działanie prawa wartości — poprzez poziom cen, koniunkturę rynkową itp. — wywiera bezpośredni wpływ na wysokość zysków poszczególnych kapitalistów. Jeśli — przy pozostałych warunkach równych — następuje spadek cen towarów jakiejś gałęzi przemysłu kapitalistycznego, rentowność tej gałęzi maleje, co może spowodować bankructwo niektórych, najdrożej produkujących przedsiębiorstw, wywołać tendencje do odpływu kapitału do innych rentowniejszych gałęzi itd. Proces ten przebiega, rzecz jasna, w żywiłowych formach, charakterystycznych dla anarchicznej gospodarki kapitalistycznej, poprzez zacieklą walkę konkurencyjną, prowadzącą do ruiny jednych

przedsiębiorstw i bogacenia się innych. Wskutek tego działanie prawa wartości jako żywiołowego regulatora produkcji prowadzi w ustroju kapitalistycznym m. in. do periodycznych kryzysów nadprodukcji.

Widać więc, że teza o roli prawa wartości jako regulatora produkcji kapitalistycznej w niczym nie jest sprzeczna z tezą, że podstawowym prawem ekonomicznym kapitalizmu jest prawo wartości dodatkowej. Właśnie dlatego, że gospodarka kapitalistyczna opiera się na prywatno-kapitalistycznej własności produkcji i podporządkowana jest dążeniu do zysku, prawo wartości staje się regulatorem produkcji kapitalistycznej.

Sądzę, że nie ma potrzeby dłużej zatrzymywać się nad niewątpliwą tezą, iż w gospodarce socjalistycznej — opartej na społecznej własności środków produkcji i prowadzonej na podstawie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, którego działanie musi być we wszystkim zgodne z podstawowym prawem ekonomicznym socjalizmu — prawo wartości nie jest regulatorem produkcji i nie może regulować proporcji między różnymi gałęziami produkcji. Natomiast — choć nie jest to tematem artykułu, który omawia oddziaływanie prawa wartości na produkcję socjalistyczną — należy parę słów poświęcić niezmiernie istotnemu w naszych warunkach problemowi, czy — a jeśli tak, to o ile — prawo wartości jest regulatorem prywatnej — kapitalistycznej i drobnotowarowej produkcji w okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu. Chodzi tu głównie o produkcję rolniczą, która w ciągu stosunkowo długiego czasu opiera się w przeważającej mierze na prywatnej własności środków produkcji.

Na podstawie doświadczeń budownictwa socjalistycznego w ZSRR a także naszego własnego doświadczenia można, jak się wydaje, stwierdzić, że prawo wartości — chociaż bynajmniej nie w takim, jak w kapitalizmie zakresie — zachowuje jednak w okresie przejściowym rolę regulatora produkcji opartej na własności prywatnej.

Celem produkcji przedsiębiorstw kapitalistycznych (bądź gospodarstw kułackich), istniejących w okresie przejściowym, jest nadal otrzymywanie zysku. Dlatego też na ogólne rozmiary i strukturę produkcji przedsiębiorstw kapitalistycznych w mieście, bądź gospodarstw kułackich na wsi, niewątpliwie regulujący wpływ wywiera rentowność przedsiębiorstw jako całości oraz rentowność poszczególnych produktów. Oczywiście regulująca rola prawa wartości w kapitalistycznym układzie gospodarki narodowej ograniczona jest przez działalność państwa, stawiającego — w oparciu o skupione w jego rękach podstawowe środki produkcji — tamę wyzyskowi kapitalistycznemu.

Celem produkcji drobnotowarowej nie jest zasadniczo zysk, lecz zaspokojenie własnych potrzeb producenta w drodze wymiany towarowej. Jednak wobec tego, że gospodarka drobnotowarowa opiera się na prywatnej własności środków produkcji, nie poddaje się ona planowaniu państwowemu i kształtuje swoją produkcję w dużej mierze zależnie od dochodowości¹. Kierownicza rola układu socjalistycznego i cały system stosunków między miastem a wsią, przede wszystkim zaś produkcyjne formy spójni gospodarczej przemysłu socjalistycznego z drobnotowarową gospodarką rolną, ograniczają, rzecz jasna, regulującą rolę prawa wartości w stosunku do gospodarki drobnotowarowej i pozwalają państwu wykorzystać ją do oddziaływania na gospodarkę drobn-

¹ Jeśli chodzi o gospodarstwo chłopskie, to trzeba pamiętać, że jest ono częściowo tylko gospodarstwem towarowym. Dlatego też regulująca rola prawa wartości nigdy nie występuje tu tak wyraźnie, jak w przedsiębiorstwie kapitalistycznym nastawionym wyłącznie na produkcję towarową.

towarową, przy czym stopień tego ograniczenia i wykorzystania prawa wartości przez państwo rośnie wraz z umacnianiem układu socjalistycznego i jego roli kierowniczej w gospodarce narodowej.

Stwierdzenie regulującej (w ograniczonym zakresie) roli prawa wartości w stosunku do produkcji kapitalistycznej i drobnotowarowej w okresie przejściowym ma duże znaczenie praktyczne, prowadzi ono bowiem do wniosku, że oddziaływanie państwa socjalistycznego na tak ważną dziedzinę gospodarki narodowej, jak rolnictwo, musi być w poważnym stopniu oparte na wykorzystaniu prawa wartości i wszystkich związanych z nim form. Szczególnie wielką rolę odgrywa tu polityka cen, której zadaniem jest stworzenie bodźców wzrostu produkcji rolnej i jej części towarowej, zapewnienie odpowiednich proporcji wewnątrz produkcji rolnej (produkcja roślinna, hodowla, uprawy techniczne itp.), a równocześnie współdziałanie w realizacji trój-jedynego hasła partii na wsi i w przygotowaniu warunków socjalistycznej przebudowy wsi. Na tym tle jasne się staje ogromne znaczenie walki o zapewnienie państwu regulującej roli na rynku, o możliwie największe ograniczenie żywiołowych form działania prawa wartości. Regulująca rola państwa na rynku to czynnik niezbędny nie tylko do przeciwdziałania kapitalistycznej grabieży mas pracujących w sferze obrotu towarowego, lecz również niezbędna przesłanka do wykorzystania przez państwo wartościowych form oddziaływania na produkcję rolną. Jeśli np. układ cen ustalony przez państwowe organy gospodarcze jest realizowany w praktyce (tzn. towary przechodzą od producenta do konsumenta zgodnie z ustalonymi cenami) i skutecznie wpływa na kształtowanie się cen wolnorynkowych, to wówczas układ ten może stać się rzeczywiście ważnym środkiem oddziaływania na produkcję w zamierzonym kierunku. W innej sytuacji, kiedy żywołowi rynkowemu udaje się wziąć górę, planowy układ cen przestaje spełniać swą funkcję narzędzia oddziaływania na produkcję w kierunku zamierzonym przez państwo, a nawet może odegrać wręcz negatywną rolę.

Z drugiej strony fakt, że prawo wartości w okresie przejściowym odgrywa regulującą rolę w stosunku do gospodarstw wytwarzających przeważającą część produkcji rolnej oraz że państwo jest sprzedawcą podstawowej masy artykułów przemysłowych i wyłącznym odbiorcą poważnej części towarowej produkcji rolnictwa (dostawy obowiązkowe) — stawia szczególnie wysokie wymagania przed państwową polityką cen. Od tego, w jakim stopniu precyzyjnie państwowa polityka cen odzwierciedla wymogi obiektywnych praw ekonomicznych na danym etapie rozwoju gospodarki, zależy w dużym stopniu tempo i kierunek rozwoju produkcji rolnej.

Nawet w warunkach zbudowanego już socjalizmu, kiedy rolnictwo kołchozowe — choć w innym zakresie niż przedsiębiorstwa państwowe — objęte jest bezpośrednim planowaniem, państwowa polityka cen wywiera znaczny wpływ na produkcję. Dowodzi tego analiza przyczyn pozostawania w tyle hodowli w ZSRR, przeprowadzona na plenum wrześniowym KC KPZR w r. 1953. Niezgodne z wymogami prawa wartości proporcje cen produktów rolnych w sprzedaży państwu (suma uzyskiwana przez kołchozy na 1 dniówkę obrachunkową wydatkowaną na produkcję hodowlaną była znacznie mniejsza od analogicznej sumy w produkcji roślinnej² stały się jedną z przyczyn słabszego w porównaniu z innymi dziedzinami rolnictwa rozwoju hodowli.

² Patrz N. S. Chruszczew, *O środkach dalszego rozwoju rolnictwa ZSRR*. Referat na plenum KC KPZR 3.IX.1953 r., „Kommunist” nr 14, str. 14.

Tym bardziej bezpośredni jest wpływ polityki cen na produkcję rolną w naszych warunkach, kiedy na wsi przeważa własność prywatna. Dlatego też w walce o przewyższenie nadmiernej dysproporcji między przemysłem a rolnictwem, w walce, której ważną częścią składową jest uruchomienie wszystkich rezerw tkwiących jeszcze w drobnotowarowej gospodarce, polityka cen oraz inne narzędzia towarowo-pieniężne odgrywają niezmiernie istotną rolę. Widać to wyraźnie w przyjętych przez IX Plenum KC PZPR tezach *O zadaniach rozwoju rolnictwa w latach 1954—1955*, gdzie podkreśla się m. in., że „dla osiągnięcia wzrostu produkcji rolniczej niezbędne jest podjęcie środków zmierzających do silniejszego zainteresowania materialnego chłopów pracujących we wzroście produkcji towarowej“.

*

Prawo wartości, nie będąc regulatorem produkcji socjalistycznej, oddziałuje jednak na nią i nie wolno nie uwzględniać tego prawa przy kierowaniu produkcją.

Na czym polega to oddziaływanie i jakie wnioski wynikają z niego dla polityki gospodarczej?³

Stwierdzając fakt oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną Stalin podkreśla, iż chodzi tu o to, że „produkty konsumpcyjne, niezbędne dla kompensaty siły roboczej zużytej w procesie produkcji, są u nas wytwarzane i realizowane jako towary podlegające działaniu prawa wartości. Tu właśnie następuje oddziaływanie prawa wartości na produkcję. W związku z tym w przedsiębiorstwach naszych mają aktualne znaczenie takie zagadnienia, jak sprawa rozrachunku gospodarczego i rentowności, sprawa kosztów własnych, sprawa cen itp. Dlatego też przedsiębiorstwa nasze nie mogą się obejść i nie powinny obchodzić bez uwzględnienia prawa wartości“⁴.

Jeśli produkty konsumpcyjne, niezbędne dla kompensaty siły roboczej zużytej w procesie produkcji, wytwarzane są i realizowane jako towary — to jako bezpośrednia konsekwencja wynika z tego konieczność wartościowej (pieniężnej) formy ewidencji nakładów pracy na produkty wytworzone w przedsiębiorstwach państwowych, niezależnie od tego, czy chodzi tu o przedsiębiorstwa wytwarzające środki spożycia, czy też środki produkcji. Konieczność ta uwarunkowana jest dwoma ściśle ze sobą związanymi momentami:

1) Płaca robocza musi być wypłacana w formie pieniężnej, a więc nakłady przedsiębiorstwa na siłę roboczą przybierają postać nakładów pieniężnych. Nakłady pracy uprzedmiotowionej w środkach produkcji również muszą w tych warunkach być wyrażone w formie wartościowej (pieniężnej), gdyż inaczej nie można by ująć w jednolitym wyrażeniu całokształtu nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej na wytworzenie produktu.

2) Środki spożycia, które są towarami pod względem swej rzeczywistej treści ekonomicznej, mają naturalnie wartość i cenę, przy czym elementem ich wartości są również nakłady pracy uprzedmiotowionej w środkach produkcji. Stąd wynika również konieczność wartościowego (pieniężnego) wy-

³ Problem oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną rozpatrywany jest w artykule jedynie w stosunku do państwowej produkcji socjalistycznej, natomiast oddziaływanie prawa wartości na spółdzielczą produkcję socjalistyczną, przede wszystkim w rolnictwie, nie jest przedmiotem artykułu.

⁴ J. Stalin, *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, Warszawa 1952, str. 23.

rażenia nakładów pracy uprzedmiotowionej w środkach produkcji, które muszą formalnie mieć „wartość“ i „cenę“⁵. Jednolita wartościowa forma ewidencji nakładów pracy na wytworzenie wszystkich produktów jest więc w warunkach istnienia produkcji towarowej (choćby w ograniczonych ramach) obiektywną koniecznością ekonomiczną.

Tak więc oddziaływanie prawa wartości na produkcję socjalistyczną znajduje wyraz w konieczności zachowania — obok ewidencji w jednostkach naturalnych — towarowo-pięniężnych form ewidencji nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej. Wskutek tego powstaje konieczność wyrażania wskaźników programu produkcyjnego również w jednostkach pieniężnych, konieczność planowania pieniężnych kosztów własnych przedsiębiorstwa itd. Wykorzystywanie pieniężnych form ewidencji w planowaniu stwarza możliwość porównywania nakładów z wynikami produkcji w syntetycznych wskaźnikach, w których najróżnorodniejsze nakłady pracy sprowadza się do wspólnego — pieniężnego mianownika.

Obiektywna konieczność zachowania formy towarowej przez wszystkie produkty w obrębie gospodarki państwowej nie ogranicza się jednak tylko do wartościowej (pieniężnej) formy ewidencji nakładów pracy. Konieczność zachowania formy towarowej znajduje wyraz również w tym, że produkt (niezależnie od tego, czy chodzi o środki produkcji czy środki spożycia), przechodzący od jednego przedsiębiorstwa państwowego do drugiego, jest *formalnie realizowany*: odbiorca płaci dostawcy pieniędzmi (w obrocie bezgotówkowym) według ustalonych cen. Podobnie akumulacja przedsiębiorstwa państwowego, która w znacznej części przechodzi do dyspozycji centralnych organów państwowych, przekazywana jest w formie pieniężnej (do budżetu); i na odwrót — przedsiębiorstwo otrzymuje w ramach planu określone sumy pieniężne z budżetu bądź na cele inwestycyjne, bądź na uzupełnienie środków obrotowych. Analogicznie przedstawia się sprawa z kredytem bankowym. Tak więc w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi, między przedsiębiorstwem państwowym a bankiem bądź budżetem państwa zachowana jest *forma towarowa*, mimo że we wszystkich przypadkach mamy do czynienia z jednym właścicielem — państwem socjalistycznym.

Podkreślając formalny jedynie charakter stosunków towarowo-pięniężnych między przedsiębiorstwami a instytucjami państwowymi, nie wolno jednak zapominać, że te formalne stosunki związane są ze sferą rzeczywistych stosunków towarowo-pięniężnych (między państwem a ludnością, między państwem a spółdzielczością produkcyjną itd.). Tak np. przedsiębiorstwo państwowe może wypłacić należność robotnikom i pracownikom tylko wtedy, kiedy ma na koncie bankowym określoną sumę pieniędzy, uzyskaną bądź z realizacji wytworzonych produktów, bądź ze środków budżetowych. Sfera obiegu rzeczywistego pieniądza gotówkowego jest powiązana ze sferą przepływu pieniądza bezgotówkowego. W tym również znajduje, moim zdaniem, odzwierciedlenie fakt, że stosowanie form towarowo-pięniężnych w obrębie gospodarki państwowej jest konsekwencją występowania w socjalizmie rzeczywistej produkcji towarowej, chociaż ograniczonej w zasadzie do przedmiotów spożycia.

Wynikająca z istnienia produkcji towarowej konieczność zachowania w obrębie gospodarki państwowej wartościowych (pieniężnych) form ewidencji

⁵ W tym samym kierunku jako trzeci czynnik działa handel zagraniczny, w którym charakter towarów pod względem swej treści ekonomicznej mają zarówno środki spożycia, jak i środki produkcji. Roli tego czynnika w interesującym nas zagadnieniu nie będziemy tu jednak rozpatrywać.

nakładów pracy i rezultatów produkcji oraz zachowania form towarowo-pięniężnych w stosunkach między przedsiębiorstwami i instytucjami państwowymi jest wykorzystywana przez państwo socjalistyczne przede wszystkim w postaci rozrachunku gospodarczego i nieodłącznie związanego z nim systemu finansowo-kredytowego⁶. Organizacja przedsiębiorstw państwowych na zasadach rozrachunku gospodarczego jest koniecznością wynikającą z oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną. Wykorzystanie rozrachunku gospodarczego wewnątrz przedsiębiorstwa polega na stosowaniu pieniężnych form *ewidencji* nakładów pracy i w porównywaniu nakładów z wynikami (wewnętrzny rozrachunek gospodarczy — oddziałowy, brygadowy, a nawet indywidualny). W stosunkach między przedsiębiorstwami i instytucjami państwowymi rozrachunek gospodarczy powinien uwzględniać zarówno pieniężne formy ewidencji, jak i formalną *realizację* produktów, rozliczenia pieniężne itd.

Powyzsze rozważania oznaczają, że wyprowadzam rozrachunek gospodarczy z faktu oddziaływania prawa wartości na produkcję. Teza ta, chociaż dość często spotykana⁷, nie jest jednak powszechnie uznana w literaturze ekonomicznej. Występuje m. in. przeciw niej znany ekonomista radziecki J. Kronrod, który uważa, że konieczność rozrachunku gospodarczego wynika z całokształtu konsekwentnie socjalistycznych stosunków produkcji (tj. stosunków produkcji na bazie państwowej formy własności socjalistycznej), natomiast nie wynika z istnienia produkcji towarowej i działania prawa wartości „choć (rozrachunek gospodarczy) związany jest z systemem stosunków wartościowych”⁸.

Stanowisko to wydaje mi się niesłuszne. Z całokształtu stosunków produkcji — zarówno w niższej, jak i wyższej fazie komunizmu — wynika konieczność społecznej ewidencji i kontroli nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej. Rozrachunek gospodarczy nie może być jednak, moim zdaniem, traktowany w ogóle jako ewidencja i kontrola, lecz jako szczególna forma społecznej ewidencji i kontroli, mianowicie forma ewidencji i kontroli *za pomocą pieniądza*. Obiektywna konieczność takiej a nie innej formy społecznej ewidencji i kontroli nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej wynika z istnienia produkcji towarowej, z faktu oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną.

Pogląd traktujący rozrachunek gospodarczy jako formę wynikającą z oddziaływania prawa wartości na produkcję wydaje się uzasadniony już przez przeprowadzone wyżej rozumowanie. Tym bardziej potwierdza go, moim zdaniem, analiza niektórych czynników właściwego stosowania rozrachunku gospodarczego, które to czynniki polegają właśnie na prawidłowym wykorzystywaniu przez państwo wymogów prawa wartości. Przejdźmy do krótkiego uzasadnienia tej tezy.

⁶ System finansowo-kredytowy obsługuje oczywiście nie tylko stosunki wewnątrz gospodarki państwowej. Tutaj mowa jednak tylko o tej stronie działalności systemu finansowo-kredytowego.

⁷ Tak np. A. Worobiewa w artykule *Problemy dalszego umocnienia rozrachunku gospodarczego* („Kommunist” nr. 9/1953) pisała niedawno: „Rozrachunek gospodarczy jest metodą planowego kierownictwa i zarządzania państwowymi przedsiębiorstwami socjalistycznymi. Cechą specyficzną tej metody polega na tym, że jest ona zbudowana na wykorzystaniu prawa wartości oddziaływającego na produkcję socjalistyczną” (str. 64). Wyciąga się również, że taka właśnie teza zawarta jest *expressis verbis* w cytowanym wyżej ustępie *Ekonomicznych problemów socjalizmu w ZSRR*, jak również w pracy Lenina *O roli i zadaniach związków zawodowych*, gdzie Lenin uzasadnia konieczność reorganizacji przedsiębiorstw państwowych na zasadach rozrachunku gospodarczego warunki neppure, a więc dopuszczeniem i rozwojem stosunków towarowych w ZSRR (patrz W. Lenin, *Dzieła Wybrane* T. II, str. 900, wyd. polskie 1948 r.).

* J. Kronrod, *Podstawy rozrachunku gospodarczego*, Moskwa 1952, str. 30.

Stalin podkreśla w *Ekonomicznych problemach socjalizmu w ZSRR*, że oddziaływanie prawa wartości na produkcję socjalistyczną, w związku z którym w przedsiębiorstwach państwowych mają aktualne znaczenie zagadnienia rozrachunku gospodarczego i rentowności, kosztów własnych, cen itp., jest w obecnych warunkach zjawiskiem pozytywnym. Pozytywna rola tego zjawiska polega, najogólniej rzecz biorąc, na tym, że dzięki stosowaniu pieniężnych form ewidencji nakładów pracy i rezultatów produkcji, a tym bardziej dzięki towarowo-pięniężnym formom przechodzenia produktu od producenta do odbiorcy i uzależnieniu restytucji nakładów oraz uzyskania akumulacji od *realizacji* produktu przez przedsiębiorstwo — państwo ma możliwość sprawowania skutecznej kontroli nad działalnością przedsiębiorstwa, możliwość stosowania skutecznych bodźców materialnego zainteresowania dla pełnej realizacji planów gospodarczych pod względem ogólnych rozmiarów produkcji, jakości i asortymentu, dla stałego zmniejszania nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej, a więc dla wzrostu wydajności pracy i obniżki kosztów własnych. Ale możliwością nie jest jeszcze rzeczywistością. Nie sam fakt stosowania form towarowo-pięniężnych w obrębie gospodarki państwowej daje wspomniane wyżej pozytywne efekty, lecz *właściwe* ich stosowanie, a właściwe stosowanie — to znaczy, moim zdaniem, uwzględniające wymogi prawa wartości oddziaływającego na produkcję.

Weźmy dla przykładu zagadnienie ceny. Środki produkcji przekazywane przez jedno przedsiębiorstwo państwowe drugiemu na podstawie planu mają cenę jedynie formalnie, nie są bowiem towarami. „Ceny“ środków produkcji nie są ustalane pod wpływem *regulującego* działania prawa wartości. Jednym z przejawów tego faktu jest np. to, że ceny środków produkcji zarówno w ZSRR, jak i w Polsce obejmują na ogół jedynie koszty własne plus niewielki zysk, nie zaś całość kształt społecznych zakładów pracy. Na cenę środków produkcji nie wywiera wpływu stosunek podaży i popytu itd. Wszystko to nie oznacza jednak, jak sądzą niektórzy, że wobec formalnego charakteru tej ceny jest ona tylko jakąś umowną jednostką rozrachunkową, którą można ustalać dowolnie.

Państwo socjalistyczne planuje ceny zgodnie z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu i prawa planowego proporcjonalnego rozwoju, musi przy tym jednak uwzględniać wymogi prawa wartości. Wobec tego, że działanie prawa wartości jest w socjalizmie ograniczone przez społeczną własność środków produkcji i nowe prawa ekonomiczne, które na tej bazie działają, państwo może np. świadomie odchyłać ceny od wartości, ustalać je na innym poziomie lub w innych proporcjach wzajemnych niż ten poziom i te proporcje, które ukształtowałyby się w warunkach niczym nie ograniczonego działania prawa wartości. Jest jednak rzeczą jasną, że tego rodzaju elementy polityki cen mają obiektywne granice, wyznaczone przez działanie prawa wartości w gospodarce socjalistycznej. Przekroczenie tych granic natychmiast daje o sobie znać w gospodarce narodowej w postaci najrozmaitszych ujemnych konsekwencji.

Otóż, moim zdaniem, jest rzeczą niezmiernie istotną, abyśmy zdali sobie sprawę z tego, że konieczność uwzględniania wymogów prawa wartości dotyczy nie tylko cen towarów w ścisłym znaczeniu tego słowa (a więc np. cen w handlu państwowym), lecz również (choć w zupełnie innym charakterze i w innym zakresie) formalnych cen środków produkcji nie wychodzących poza obręb gospodarki państwowej. Co więcej — dotyczy nie tylko cen, które są podstawą rozliczeń między przedsiębiorstwami (ceny bieżące produkcji towa-

rowej), lecz nawet (w pewnej przynajmniej mierze cen, które zdawałoby się są zwykłą umowną jednostką rozrachunkową, a mianowicie tzw. cen niezmiennych).

Jak wiadomo, jednym z podstawowych wskaźników planu w naszych przedsiębiorstwach państwowych jest wskaźnik produkcji globalnej w cenach niezmiennych. Wykonanie planu produkcji globalnej w cenach niezmiennych traktowane jest w praktyce jako pierwszy sprawdzian pracy przedsiębiorstwa lub gałęzi. Według tego m. in. wskaźnika bank koryguje fundusz płac, jakim może dysponować przedsiębiorstwo w danym miesiącu. Tymczasem proporcje cen niezmiennych poszczególnych wyrobów w wielu wypadkach bardzo daleko odbiegają od proporcji nakładów pracy niezbędnych dla wytworzenia tych produktów⁹. Skutki są jasne. W pogoni za wykonaniem produkcji globalnej w cenach niezmiennych przedsiębiorstwa w szeregu przypadków naruszają plan asortymentowy, produkując wyroby, których cena niezmienna jest korzystniejsza w stosunku do pracochłonności produkcji. W ten sposób pieniężna forma porównania nakładów pracy z rezultatami produkcji nie spełnia swojej roli, wręcz przeciwnie, zaciera rzeczywisty stan rzeczy i może wskutek tego sprzyjać powstawaniu pewnych dysproporcji w gospodarce narodowej (niewykonanie planowanego asortymentu produkcji, ukrycie faktycznego przekroczenia funduszu płac itd.). Oznacza to, że ceny, w których planuje się i ocenia wykonanie planu, nie mogą być ustalane bez żadnego powiązania z niezbędnymi nakładami pracy, a więc zupełnie bez uwzględnienia wymogów prawa wartości. Nie oznacza to, rzecz jasna, że w planowaniu i statystyce należy zrezygnować z ceny niezmiennej, która z samej swej istoty nie uwzględnia zmian w nakładach pracy na wytworzenie jednostki produkcji. Wobec tego, że proporcje tych zmian nie są jednakowe w różnych gałęziach i w poszczególnych wyrobach, zawsze istnieć będzie różnica między stosunkiem cen niezmiennych poszczególnych produktów a stosunkiem ich pracochłonności i cen bieżących. Chodzi jednak o to, aby różnice te nie były zbyt wielkie, aby nie stosować układu cen niezmiennych z zupełnie innego okresu, który różnił się zasadniczo od aktualnych warunków. Dlatego właśnie w ZSRR w r. 1949 nastąpiło przejście od cen niezmiennych r. 1926/27 do nowej bazy cen porównywalnych, odpowiednio do nowych warunków rozwoju gospodarki narodowej. Jako ceny porównywalne na okres pięciolecia zostały przyjęte aktualne ceny hurtowe, ustalone z dniem 1 stycznia 1952 r. Oczywiście tego rodzaju system cen porównywalnych znacznie bardziej odpowiada wymogom prawa wartości niż stosowany u nas system, oparty na cenach z lat 1937/38, w nieznacznym tylko sposób skorygowanych.

Można przytoczyć wiele innych podobnych przykładów. M. in. na sesji naukowej Instytutu Nauk Społecznych przy KC PZPR w lutym 1953 r. aspirant Bohdan Gliński omówił negatywne skutki faktu, że w ciągu pewnego okresu czasu cena rozliczeniowo-fabryczna w przemyśle bawełnianym składała się z faktycznych kosztów własnych plus określony procent zysku. Praktyka ta była sprzeczna z prawem wartości, którego wymogi wiążą cenę ze społecznie niezbędnymi, a nie z indywidualnymi nakładami pracy. W opisanym przypadku powstawała paradoksalna sytuacja, że największy zysk otrzymywały przedsiębiorstwa o najwyższym poziomie kosztów, co — rzecz jasna — likwidowało wszelkie bodźce obniżki kosztów własnych, wypaczało zasadę zainteresowania materialnego.

⁹ Zagażnienie to m. in. szeroko omówił w rozprawie kandydackiej aspirant Instytutu Nauk Społecznych Henryk Fiszel w oparciu o szereg jaskrawych przykładów z hutnictwa żelaza.

Jednym z ważnych wymogów prawa wartości jest jednolita cena jednakowych artykułów. Ustalanie różnych cen, po jakich odbiorcy nabywają jednokowe artykuły (środki produkcji), uniemożliwia prawidłową ocenę rozmiarów nakładów pracy, gdyż koszty własne przedsiębiorstwa mogą zmieniać się nie w zależności od jego działalności produkcyjnej, lecz od źródeł zakupu.

Państwo socjalistyczne może odchylić planowe ceny w górę lub w dół od poziomu wyznaczonego przez nakłady pracy niezbędne dla wytworzenia produktu. Dotyczy to oczywiście również cen środków produkcji. Jednak nadmierne odchylenie cen w górę lub w dół może spowodować niekiedy ujemne skutki w postaci nadmiernej wysokiej rentowności lub powstałej nie z winy przedsiębiorstwa deficytowości. Wprawdzie w gospodarce socjalistycznej zagadnienie rentowności musi być rozpatrywane z punktu widzenia całej gospodarki narodowej i w przekroju kilkunastu lat, niemniej jednak trzeba stwierdzić, że nadmierna rentowność lub deficytowość przedsiębiorstwa negatywnie wpływa na związane z rozrachunkiem gospodarczym bodźce materialnego zainteresowania. Dlatego też w normalnych warunkach przedsiębiorstwo państwowe powinno otrzymywać cenę zapewniającą przy wykonaniu planu restytucję poniesionych nakładów i umiarkowany zysk, czyli cenę powiązaną ze społecznie niezbędnymi nakładami pracy.

Przykłady te nie wyczerpują zagadnienia, jak też nie mają za zadanie posłużyć do wyciągnięcia konkretnych wniosków w odniesieniu do systemu cen istniejących w naszym przemyśle. Ilustrują one jednak, moim zdaniem, słuszność tezy, że oddziaływanie prawa wartości na produkcję socjalistyczną oznacza nie tylko ogólną konieczność zachowania form towarowych w obrębie gospodarki państwowej, lecz oznacza również, że istnieją określone obiektywne wymogi, które muszą być uwzględnione przy stosowaniu tych form.

Rozrachunek gospodarczy jest według Kronroda „szczególną formą stosunków produkcji w socjalistycznym państwowym sektorze gospodarki, a równocześnie metodą kierowania tą gospodarką; ta forma i metoda oparte są na zasadzie, że restytucja nakładów pracy uprzedmiotowionej, opłata robotników i pracowników oraz tworzenie akumulacji zgodnie z narodowym planem gospodarczym następują z wartości reprodukowanego przez to przedsiębiorstwo produktu. Tym samym osiągane są materialne bodźce rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej, zapewniona zostaje materialna kontrola normy pracy i normy spożycia, faktyczna zależność spożycia od ilości i jakości pracy”¹⁰. W określeniu tym brak elementu wskazującego, że rozrachunek gospodarczy jest metodą opartą na wykorzystaniu prawa wartości, oddziałującego na produkcję socjalistyczną. Wskutek tego określenie to nie wskazuje żadnej obiektywnej podstawy rozrachunku gospodarczego. Przy takim ujęciu nie wiadomo, dlaczego umocnienie rozrachunku gospodarczego, stworzenie rzeczywistych bodźców rozwoju produkcji i zmniejszenia nakładów pracy, faktyczne uzależnienie spożycia od ilości i jakości pracy itd. będzie niemożliwe np. przy złym systemie cen.

Rozrachunek gospodarczy jest formą wykorzystania prawa wartości, oddziałującego na produkcję socjalistyczną. Im lepiej poznamy wymogi prawa wartości, im lepiej nauczymy się stosować je w sferze państwowej produkcji socjalistycznej — tym doskonalszy będzie system rozrachunku gospodarczego, tym bardziej precyzyjnie i skutecznie będziemy mogli stosować bodźce materialnego zainteresowania dla rozwoju produkcji socjalistycznej w celu coraz pełniejszego zaspokojenia materialnych i kulturalnych potrzeb ludzi pracy.

¹⁰ J. Kronrod, op. cit., str. 28.

*

Omówione pokrótce zagadnienia wyczerpują, moim zdaniem, dopiero jedną stronę oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną. Obok tych, rzecz można, bezpośrednich form oddziaływania prawo wartości oddziałuje na produkcję socjalistyczną również w szerszym sensie, niejako pośrednio — poprzez swoje działanie w sferze cyrkulacji towarów.

Oddziaływanie prawa wartości poprzez sferę cyrkulacji na państwową produkcję socjalistyczną następuje wskutek tego, że: 1) robotnicy i pracownicy zatrudnieni w przedsiębiorstwach państwowych zaspokajają swoje potrzeby przez nabywanie produktów spożycia w handlu; 2) szereg gałęzi przemysłu przetwarza surowce pochodzenia rolniczego, które są towarami podlegającymi działaniu prawa wartości. (Poza tym oddziaływanie prawa wartości na produkcję poprzez sferę cyrkulacji obejmuje całą problematykę wpływu rynku na strukturę produkcji artykułów spożycia; tym zagadnieniem zajmujemy się jednak nieco później).

Towarowy charakter produkcji przedmiotów spożycia — zarówno pochodzenia rolniczego, jak i przemysłowego — oznacza, że realizacja socjalistycznej zasady podziału według pracy związana jest ściśle z działaniem prawa wartości jako regulatora (w pewnych granicach) w sferze obrotu towarowego.

Wysokość płac realnych zależy od poziomu cen na rynku, który w warunkach okresu przejściowego kształtuje się w takiej lub innej mierze pod wpływem czynników żywiolowych. Żywiolowy wzrost cen na rynku, powodowany często działalnością spekulacyjną, prowadzi do spadku płac realnych, co osłabia bodźce zainteresowania materialnego, zawarte w socjalistycznym systemie płac. Bodźce wzrostu wydajności pracy słabną wówczas wskutek tego, że wzrost pieniężnej sumy zarobku w wyniku np. przekroczenia norm pochłaniany jest częściowo lub całkowicie przez żywiolowy wzrost cen. Bodźce wzrostu kwalifikacji słabną wówczas skutkiem tego, że zmniejsza się realna rozpiętość między stawkami taryfowymi, a więc i zarobkami pracowników o niższych i wyższych kwalifikacjach. Obrona realnej wysokości płac w drodze systemu kartkowego lub deputatów, która to obrona jest koniecznym, choć czasowym środkiem w okresach szczególnie trudnej sytuacji rynkowej, wprowadza pewne elementy wyrównawczości do systemu płac. Wyrównawczość polega na tym, że przydziały kartkowe bądź deputaty nie mogą być w odpowiednim stopniu różniczkowane w zależności od poziomu kwalifikacji i wydajności pracy. System kartkowy osłabia znaczenie różniczkowania płacy pieniężnej, wysuwając na pierwsze miejsce rolę kategorii przydziału.

Zmiana sytuacji na rynku, dokonana u nas w wyniku wprowadzenia w życie uchwały Rządu z dnia 3. I. 1953 r., dowodzi jasno, jak poważny wpływ na produkcję socjalistyczną wywiera stopień ograniczenia żywiolowości działania prawa wartości. W r. 1952, zwłaszcza w jego drugiej połowie, można było zaobserwować wyraźnie zmniejszanie się roli pieniężnej płacy robotniczej jako narzędzia oddziaływania na wydajność pracy, co nie mogło nie spotęgować trudności w dziedzinie realizacji planów produkcyjnych w przemyśle. Zniesienie systemu bonowego i stabilizacja cen, która mimo takich lub innych wahań występowała na przestrzeni r. 1953, spowodowała niewątpliwie wzrost znaczenia płacy jako bodźca materialnego zainteresowania pracowników. Zniesienie systemu bonowego i stabilizacja cen stworzyły również sprzyjające warunki do dalszego doskonalenia systemu płac, co znalazło wyraz w postaci stosunkowo głębokiej reformy płac i norm w budownictwie i przemyśle me-

talowym, a więc w gałęziach zatrudniających ponad milion pracowników. Wzrost regulującej roli państwa na rynku, ujęcie w znacznej mierze w karby żywiolowych form działania prawa wartości w wyniku uchwały z dnia 3. I. 1953 r. — to istotny czynnik pomyślnej w zasadzie realizacji planów produkcyjnych w przemyśle w r. 1953.

Bodźce zainteresowania materialnego, zawarte w pieniężnej formie płacy, działają najsilniej wówczas, kiedy dzięki zmniejszeniu społecznie niezbędnych nakładów pracy na wytwarzanie przedmiotów spożycia i zwiększeniu masy towarowej na rynku staje się możliwa obniżka cen detalicznych. Systematycznie realizowana w ZSRR polityka obniżki cen artykułów masowego spożycia jest jaskrawym przykładem świadomego wykorzystania prawa wartości w celu coraz pełniejszego zaspokojenia materialnych i kulturalnych potrzeb społeczeństwa. Równocześnie polityka ta ogromnie wzmacnia bodźce wzrostu wydajności pracy i podnoszenia kwalifikacji, przez co zakłada niejako podstawy dalszej obniżki cen w następnym okresie. Dlatego też uchwały IX Plenum KC PZPR o zapewnieniu wzrostu płac realnych m. in. w drodze systematycznej obniżki cen oraz uchwała Rządu z dnia 14. XI. 1953 r. o częściowej obniżce cen, będąca wyrazem zapoczątkowania realizacji uchwał IX Plenum, mają — poza swym bezpośrednim znaczeniem — wielkie znaczenie dla dalszego postępu we wszystkich dziedzinach naszej gospodarki, a więc dla szybszego wzrostu dobrobytu i poziomu kulturalnego mas pracujących.

Jednym z podstawowych czynników lepszego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa jest wzrost produkcji przemysłu wytwarzającego środki spożycia, tj. przemysłu lekkiego i rolniczo-spożywczego. Wzrost ten zależy w dużej mierze od dopływu surowców rolniczych, uzyskiwanych w naszych warunkach w drodze różnych kanałów wymiany towarowej między miastem a wsią (dostawy obowiązkowe niektórych produktów rolniczych, kontraktacja, skup wolnorynkowy). Oddziaływanie prawa wartości na produkcję państwowych przedsiębiorstw socjalistycznych odbywa się tu w dwóch kierunkach:

po pierwsze — kształtowanie się cen surowców rolniczych wpływa na poziom kosztów własnych produkcji przemysłu lekkiego i rolniczo-spożywczego;

po drugie — proporcja cen poszczególnych surowców rolniczych oraz ogólny stosunek cen artykułów rolniczych do artykułów przemysłowych wywierają, jak wiemy, regulujący w pewnej mierze wpływ na produkcję prywatnych gospodarstw rolnych, a więc pośrednio wpływają na stopień zaopatrzenia przemysłu w surowce i w konsekwencji na stopień wykorzystania zdolności produkcyjnej przedsiębiorstw.

Żywiolowość działania prawa wartości powoduje również w tej dziedzinie na ogół bardzo niekorzystne skutki. Żywiolowy wzrost cen surowców rolniczych powoduje wzrost kosztów własnych produkcji odpowiednich artykułów przemysłowych, co zmniejsza akumulację lub zmusza do podwyżki cen detalicznych. Żywiolowy spadek cen może uczynić nieopłacalnym wytwarzanie takich lub innych surowców rolniczych i w konsekwencji doprowadzić do zmniejszenia się produkcji. Przy tym żywiolowe ruchy cen, niezależnie od ich kierunku, nigdy nie następują równomiernie, a więc wywołują w rezultacie zmiany w proporcjach cen, co może doprowadzić do niekorzystnych z punktu widzenia potrzeb gospodarki narodowej zmian w proporcjach produkcji poszczególnych artykułów.

Wszystko to wskazuje, jak wielkie znaczenie również z tego punktu widzenia ma ograniczenie żywiolu rynkowego, właściwe wykorzystywanie prawa wartości przez państwo socjalistyczne. Państwowa polityka skupu i cen ma za

zadanie z jednej strony przeciwdziałać nadmiernemu wzrostowi cen surowców rolniczych, z drugiej zaś stworzyć bodźce wzrostu produkcji surowców rolniczych w rozmiarach i proporcjach zabezpieczających potrzeby przemysłu przy stałym uwzględnianiu aspektu klasowego — ograniczania elementów kapitalistycznych i umacniania sojuszu klasy robotniczej z pracującym chłopstwem. Szczególne znaczenie, obok dostaw obowiązkowych, ma tu kontraktacja, zapewniająca planowy dopływ surowców rolniczych do przemysłu po określonej cenie, a zarazem zabezpieczająca interesy chłopstwa, m. in. dzięki otwarciu możliwości nabycia deficytowych artykułów przemysłowych, dzięki kredytom kontraktacyjnym itp.

Wszystkie te problemy oddziaływania prawa wartości na produkcję państwowych przedsiębiorstw socjalistycznych występują również w warunkach zbudowanego socjalizmu. Jednak w warunkach okresu przejściowego, przy istnieniu drobnotowarowej i kapitalistycznej gospodarki rolnej oraz prywatnego obrotu towarowego, znaczenie ich jest szczególnie duże.

*

Jednym z najbardziej interesujących i najbardziej dyskusyjnych, a zarazem stosunkowo najmniej oświetlonych w literaturze problemów oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną jest sprawa wpływu, jaki działanie prawa wartości w sferze cyrkulacji wywiera na ogólne rozmiary i proporcje produkcji socjalistycznej, zwłaszcza produkcji środków spożycia.

Produkcja socjalistyczna — zarówno produkcja środków produkcji, jak i produkcja środków spożycia — nie jest, jak wiemy, regulowana przez prawo wartości. Proporcje między podstawowymi działami gospodarki narodowej, zwłaszcza między działem I a działem II, kształtowane są na podstawie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, opierającego się na podstawowym prawie ekonomicznym socjalizmu. Na podstawie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju państwo socjalistyczne może zapewnić zgodny z potrzebami gospodarki narodowej kierunek rozwoju produkcji, może w szczególności zapewnić przeważający wzrost produkcji środków produkcji, choćby gałęzie wytwarzające środki produkcji były przez pewien okres czasu nierentowne lub mniej rentowne niż gałęzie wytwarzające środki spożycia. W tym tkwi jeden z zasadniczych elementów wyższości gospodarki socjalistycznej nad gospodarką kapitalistyczną.

Fakt, że produkcja socjalistyczna rozwija się na podstawie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, że prawo wartości działa w ograniczonych ramach i nie odgrywa w produkcji socjalistycznej roli regulatora, nie oznacza jednak, moim zdaniem, że działające jako regulator w sferze cyrkulacji prawo wartości nie wywiera żadnego wpływu na proporcje w produkcji, zwłaszcza w produkcji środków spożycia. Na okoliczność tę zwracał już uwagę — chociaż dość nieśmiało — J. Mujżel w artykule zamieszczonym w zeszycie I „*Ekonomisty*“, pisząc o znaczeniu, jakie dla organów planujących mają studia „nad kształtowaniem się zapotrzebowania społeczeństwa na poszczególne rodzaje i typy produktów“¹¹. Ostatnio szerzej analizował to zagadnienie znany ekonomista radziecki Z. Atlas na łamach „*Woprosow ekonomiki*“¹².

¹¹ Jan Mujżel *Produkcja towarowa i prawo wartości w ustroju socjalistycznym*, „*Ekonomista*“ nr 1, 1953 r., str. 83.

¹² Z. Atlas, *O niektórych zagadnieniach teorii pieniądza radzieckiego*, „*Woprosy ekonomiki*“ nr 7/1953 r., str. 28—29.

Atlas stwierdza, że zapotrzebowanie społeczeństwa na przedmioty spożycia dociera do państwowych organów planujących nie bezpośrednio, lecz *pośrednio, przez rynek*, poprzez działanie prawa wartości, odgrywającego w pewnych granicach rolę regulatora sfery cyrkulacji. Oznacza to, że organy planowania muszą brać pod uwagę strukturę popytu i przebieg realizacji towarów na rynku zorganizowanym oraz koniunkturę na rynku niezorganizowanym. Jako przykład wpływu rynku na produkcję Atlas podaje przedsiębiorstwa przemysłowego i spółdzielczego w ZSRR, które w pierwszym okresie powojennym wytwarzały towary niskiej jakości i pod wpływem remanentów rosnących wskutek braku popytu zmuszone były przestawić się na produkcję artykułów „chodliwych”. Atlas wysuwa tezę, że działanie prawa wartości jako regulatora (w pewnych granicach) w sferze obrotu towarowego jest uwzględniane, choć w bardzo ograniczonych ramach, również w planowaniu produkcji środków produkcji, gdyż od asortymentu towarów konsumpcyjnych zależy struktura popytu na środki produkcji (narzędzia produkcji, surowce i półfabrykaty), jaki przedsiębiorstwa działu II zgłaszają w stosunku do działu I. Atlas ocenia wszystkie te przejawy oddziaływania prawa wartości na produkcję jako zjawisko pozytywne, zjawisko, które nie tylko nie jest sprzeczne z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, lecz, przeciwnie, w pełni odpowiada tym wymogom.

Oczywiście popełnilibyśmy poważny błąd, gdybyśmy — zapatrzeni w jedną stronę — choć na chwilę zapomnieli o tym, że sfera cyrkulacji towarowej w warunkach socjalizmu ma charakter szczególny, gdyż występują w niej towary wytwarzane przez producentów socjalistycznych; że przeważająca część obrotu towarowego i cen jest planowana, a rynek kolchozowy i jego ceny kształtują się pod regulującym wpływem rynku zorganizowanego; że rozmiary i struktura popytu konsumpcyjnego również jest określona w zasadniczych ramach przez plan odzwierciedlający wymogi prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju. Ale to nie zmienia w niczym postaci rzeczy, że *w ramach zasadniczych proporcji* sfera cyrkulacji towarów ze swej strony aktywnie oddziałuje na produkcję w przedstawionym wyżej sensie, przy czym oddziaływanie to może być i jest wykorzystywane przez państwo w kierunku zgodnym z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu i prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju.

Weźmy dla przykładu sprawę asortymentu i jakości wytwarzanych i realizowanych w handlu przedmiotów spożycia. Oczywiście w gospodarce socjalistycznej, rozwijającej się na podstawie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, struktura produkcji i struktura spożycia są ze sobą świadomie koordynowane w skali całej gospodarki narodowej, co znajduje odbicie w planie produkcji i planie obrotu towarowego. Plan ten musi być jednak oparty na ewidencji popytu konsumpcyjnego, który znajduje wyraz w sytuacji na rynku. Rynek zmusza organy planujące do korygowania źle ustawionych planów produkcyjnych wskutek tego, że towary nieodpowiedniego asortymentu i złej jakości nie znajdują nabywców. Tym bardziej wyraźna jest reakcja rynku na odchylenia od planu, których dopuszczają się niekiedy przedsiębiorstwa przemysłowe w pogoni za wykonaniem planu produkcji globalnej lub planu finansowego. Przez zaleganie towarów w sklepach i magazynach (oczywiście mowa tu o zaleganiu wynikającym z rzeczywistej „niechodliwości” towarów, a nie z braków pracy aparatu handlowego) sfera cyrkulacji sygnalizuje niejako, że pewną część nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej wydatkowano ze spo-

tecznego punktu widzenia zbędnie, że na takich lub innych odcinkach ujawnia się sprzeczność między wartością a wartością użytkową towarów¹³.

A zatem oddziaływanie prawa wartości na produkcję przyczynia się w ten sposób do przewycięzania sprzeczności między wartością a wartością użytkową towarów. Dotyczy to nie tylko tych przypadków, kiedy źródłem trudności realizacji jest niewłaściwa z punktu widzenia potrzeb społecznych wartość użytkowa towaru, konkretna postać, w jaką wcielona jest wartość, lecz również i tych, kiedy towary odpowiadające zapotrzebowaniu pod względem swej wartości użytkowej nie mogą być sprzedane wskutek nadmiernych — przekraczających społecznie niezbędne — nakładów pracy w skali całej gałęzi, co znajduje wyraz w zbyt wysokich kosztach własnych, a w konsekwencji — w zbyt wysokich cenach. Prawo wartości wywiera tu wpływ na produkcję przez to, że wskutek konieczności obniżki cen dana gałąź produkcji zmuszona jest do zmniejszenia nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej na jednostkę produkcji, do wykrycia i wykorzystania rezerw, do wzrostu wydajności pracy, oszczędności materiałów, zmniejszenia kosztów nieprodukcyjnych itp.

W związku z tym trzeba choćby pokrótce wspomnieć o jeszcze jednym bardzo istotnym — moim zdaniem — przejawie oddziaływania prawa wartości w sferze cyrkulacji na produkcję socjalistyczną. Chodzi mianowicie o to, że w warunkach, kiedy środki spożycia mają charakter towaru i przechodzą do konsumenta za pośrednictwem handlu, akumulacja przybiera postać pieniężną i rzeczywista realizacja sum akumulowanych w skali społecznej dokonuje się przede wszystkim w handlu. Jeśli np. przemysł włókienniczy przekazał partię tkanin do handlu i otrzymał (w postaci przelewu bezgotówkowego) od przedsiębiorstwa handlowego określoną sumę pieniędzy, która zgodnie z planem daje nadwyżkę nad kosztami własnymi, to jednak chociaż przemysł włókienniczy wykaże akumulację i wpłaci jej część do budżetu państwa — rzeczywista akumulacja nastąpi dopiero wówczas, gdy tkaniny zostaną sprzedane konsumentowi. Formalna „realizacja“ wartości w obrębie gospodarki państwowej, choć ma ogromne znaczenie ekonomiczne, nie może być utożsamiana z rzeczywistą realizacją. Sprzedaż produktu z zyskiem jednemu przedsiębiorstwu państwowemu przez drugie nie zwiększa sumy środków, jaką dysponuje państwo. Realnym dochodem państwa jest nadwyżka ceny towaru nad kosztami jego produkcji przy sprzedaży ludności lub przedsiębiorstwom spółdzielczym.

Z tego względu proces realizacji towarów, na który prawo wartości oddziałuje (w pewnych granicach) jako regulator, ma istotny wpływ na wykonanie planu akumulacji, a więc w konsekwencji na urzeczywistnienie założonych w planie proporcji wzrostu produkcji. Jeśli realizacja towarów nie napotyka przeszkód, proces akumulacji przebiega normalnie. Niezrealizowanie części masy towarowej (lub usług) powoduje natomiast niewykonanie planu akumulacji, co może wywołać mniejsze lub większe dysproporcje w gospodarce narodowej.

I ten moment wskazuje więc na wielką aktywną rolę, jaką odgrywa sfera cyrkulacji towarów w gospodarce narodowej, wskazuje, jak ważnym

¹³ Jak to niejednokrotnie podkreślano w literaturze ekonomicznej, sprzeczność ta ma w gospodarce socjalistycznej charakter nieantagonistyczny w przeciwieństwie do kapitalizmu, gdzie mamy do czynienia z antagonistyczną, nieprzewycięzalną na gruncie kapitalistycznych stosunków produkcji, sprzecznością między wartością a wartością użytkową. Zagadnienie to zostało w dostateczny, moim zdaniem, sposób wyświetlone w licznych artykułach w prasie radzieckiej i polskiej, tak że nie będę do niego wracał.

czynnikiem walki z marnotrawstwem jest dobra praca handlu i pełne wykorzystanie jego możliwości oddziaływania na produkcję.

Można postawić pytanie: dlaczego wszystkie te sprawy przedstawiane są jako elementy oddziaływania prawa wartości na produkcję? Czy np. konieczność dostosowywania asortymentu i jakości produkcji do potrzeb konsumentów nie jest po prostu zwykłym oddziaływaniem konsumpcji na produkcję, oddziaływaniem, które występować będzie zawsze, a więc również wtedy, kiedy nie będzie istniała produkcja towarowa? W odpowiedzi na to pytanie zawiera się istota problemu: tak jest — to o czym mówiliśmy, nie jest w ostatecznym rachunku niczym innym, jak oddziaływaniem konsumpcji na produkcję, ale sprawa polega właśnie na tym, że w warunkach socjalizmu (a tym bardziej w warunkach okresu przejściowego) oddziaływanie konsumpcji na produkcję (podobnie jak oddziaływanie produkcji na konsumpcję) dokonuje się również (choć bynajmniej nie wyłącznie) za pośrednictwem obrotu towarowego, a więc poprzez cenę, poprzez pieniądź, tzn. poprzez działanie prawa wartości jako regulatora (w pewnych granicach) sfery cyrkulacji.

W społeczeństwie opartym na jednolitej ogólnospołecznej formie własności środków produkcji, w którym podział produktów między członków społeczeństwa dokonywać się będzie w sposób bezpośredni, wzrost produkcji środków spożycia prowadzić będzie prostą drogą do zwiększenia ilości artykułów konsumpcyjnych w dyspozycji poszczególnych członków społeczeństwa. Natomiast wzrost produkcji środków spożycia w warunkach socjalizmu lub okresu przejściowego znajduje wyraz we wzroście *masy towarowej* w handlu, czemu po stronie konsumenta odpowiadać musi wzrost *wyrażonej w pieniądzu realnej siły nabywczej*. Konsument realizuje swój udział w dochodzie narodowym poprzez akty kupna — sprzedaży, które podlegają działaniu prawa wartości. Wpływ konsumenta na produkcję dokonuje się za pośrednictwem handlu i pieniądza — przez nabywanie lub powstrzymywanie się od nabycia towarów, przez płacenie wyższych lub niższych cen. Państwo socjalistyczne, które opierając się na prawie planowego, proporcjonalnego rozwoju planowo kształtuje związki między produkcją a konsumpcją zgodnie z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, nie może nie liczyć się przy tym z prawem wartości, nie może działać z pominięciem takich kategorii ekonomicznych, jak pieniądź, cena itp. A obrót towarowy i działające w nim prawo wartości to oczywiście nie bierny, formalny „pośrednik“, lecz czynnik aktywnie wpływający na produkcję, podział i konsumpcję, zwłaszcza że pewne elementy żywiołowego działania prawa wartości nie mogą być wyeliminowane nawet w warunkach socjalizmu, nie mówiąc już o okresie przejściowym, kiedy tak poważną rolę w zaspokajaniu konsumpcyjnych potrzeb społeczeństwa odgrywa prywatna produkcja towarowa.

W ten sposób analiza oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną prowadzi nas do zagadnienia, czy i na ile możemy mówić w ustroju socjalistycznym bądź w układzie socjalistycznym ekonomiki okresu przejściowego o bezpośrednio społecznym charakterze pracy. Jest to problem niezmiernie skomplikowany i choć cały artykuł ma, jak zastrzegłem na wstępie, charakter dyskusyjny — w tym miejscu raz jeszcze chciałbym podkreślić szczególną dyskusyjność moich tez w tej właśnie sprawie.

W literaturze na temat produkcji towarowej i prawa wartości w socjalizmie na ogół nie wysuwa się żadnych wątpliwości, że praca w ustroju socjalistycznym jest pracą bezpośrednio społeczną. Tak stawia sprawę Kozłowski

w artykule opublikowanym w czasopiśmie „Kommunist”¹⁴, tak stawia sprawę również w cytowanym artykule Atlas. Obaj autorzy podkreślają jedynie, że istnieje różnica między pracą bezpośrednio społeczną w przedsiębiorstwach państwowych a w kołchozach¹⁵.

Inne stanowisko zajął J. Mujżel, który stwierdził, że „praca tworząca towary nie jest pracą wykonywaną bezpośrednio na rzecz całego społeczeństwa” i że „praca tworząca towary ujawnia się w ostatecznym rezultacie jako praca społeczna drogą okólną dopiero w wyniku realizacji wartości towaru czyli w wyniku jego sprzedaży”¹⁶. Z dalszych rozważań autora nie wynika jednak jasno, czy odmawia on bezpośrednio społecznego charakteru wszelkiej pracy tworzącej towary w socjalizmie, czy też tylko pracy wydatkowanej na wytworzenie towarów w przedsiębiorstwach spółdzielczych (kołchozach); z kontekstu raczej wynika to drugie.

Spróbujmy wyrobić sobie pogląd w tej sprawie.

Klasycy marksizmu-leninizmu zawsze podkreślali, że wymiana towarów jest formą, za której pośrednictwem ujawnia się społeczny charakter pracy oddzielonych od siebie producentów. Zgodnie z tym Engels pisał: „Produkcja bezpośrednio społeczna jak również bezpośredni podział wyłącza jakąkolwiek wymianę towarów, a więc przekształcenie się produktów w towary..., tym samym zaś wyłącza ich przekształcenie się w wartości. Z chwilą gdy społeczeństwo obejmuje w posiadanie środki produkcji i stosuje je w produkcji w sposób bezpośrednio-społeczny, praca każdego staje się w samym założeniu i bezpośrednio pracą społeczną, niezależnie od tego, jak różnorodny może być jej specyficznie użytkowy charakter. Wtedy nie trzeba dopiero okólną drogą ustalać zawartej w produkcji ilości pracy społecznej...”¹⁷.

Czy należy uważać, że te słowa Engelsa rozstrzygają sprawę w tym sensie, że praca tworząca towary w socjalizmie nie jest pracą bezpośrednio społeczną? Wydaje się, że tego rodzaju wniosek byłby typowym przykładem dogmatyzmu.

Praca w gospodarce socjalistycznej nie jest pracą odosobnionych wytwórców. Miejsce, jakie w produkcji społecznej zajmuje przedsiębiorstwo, oddział, wreszcie pojedynczy pracownik, określone jest świadomie (choć nie dowolnie) przez społeczeństwo, które planuje podział siły roboczej i środków produkcji między gałęzie wytwarzania, określa planowo, zgodnie z potrzebami rozmiary produkcji różnych gałęzi i przedsiębiorstw, proporcje między gałęziami itd. Dotyczy to, moim zdaniem, nie tylko przedsiębiorstw państwowych, lecz również, choć w znacznie mniejszej mierze, przedsiębiorstw spółdzielczych, kołchozów. Rolnictwo kołchozowe objęte jest, wprawdzie w sposób znacznie mniej ścisły, planem państwowym; produkcja kołchozowa sprzęgnięta jest z gospodarką państwową za pośrednictwem MTS. Dlatego też uważam za niesłuszne przeciwstawianie pracy w przedsiębiorstwach państwowych, jako bezpośrednio społecznej — pracy w kołchozach jako nie bezpośrednio społecznej bądź bezpośrednio społecznej jedynie w skali danego kolektywu. Tego rodzaju przeciwstawienie jest w gruncie rzeczy równoznaczne z negowaniem socjalistycznego charakteru kołchozów. Fakt, że produkcja socjalistyczna zarówno w gospodar-

¹⁴ G. Koz'ow, J. Stalin o produkcji towarowej i prawie wartości w ustroju socjalistycznym, „Kommunist” nr 21/2.

¹⁵ Z. Atlas formuluje to w następujący sposób: „Pracy w kołchozach nie można uważać w pełnej mierze za pracę bezpośrednio społeczną w skali ogólnopństwowej” (str. 19).

¹⁶ *L.c.* cit., str. 82.

¹⁷ F. Engels, *Anty-Dühring* cz. III, § IV, Warszawa 1949, str. 303—304.

ce państwowej, jak i w gospodarce kołchozowej podporządkowana jest podstawowemu prawu ekonomicznemu socjalizmu i prawu planowego, proporcjonalnego rozwoju, oznacza, moim zdaniem, że zarówno praca w przedsiębiorstwach państwowych, jak i w kołchozach ma cechy pracy bezpośrednio społecznej, choć w pracy kołchoźników cechy te występują niewątpliwie w słabszym stopniu. Jeśli zaś zarówno sfera produkcji, jak i sfera obrotu towarowego (przynajmniej w zasadniczej swej części) jest planowana, to znaczy, że więź między producentami nie ujawnia się dopiero na rynku, lecz występuje bezpośrednio w samej produkcji, czego wyrazem jest fakt, że w sferze obrotu towarowego nie mogą wystąpić trudności realizacji ogólnego charakteru.

Czy należy wobec tego uważać, że praca w socjalizmie ma wszystkie cechy pracy bezpośrednio społecznej, a więc po prostu odrzucić sformułowanie Engelsa jako niesłuszne? I taki wniosek byłby, moim zdaniem, niesłuszny. Kategoria pracy bezpośrednio społecznej jest kategorią społeczeństwa komunistycznego, kategorią, która rozwija się wraz z rozwojem tego społeczeństwa. Socjalizm jest niższą fazą komunizmu, fazą, która nosi na sobie jeszcze piętno starego społeczeństwa. Dlatego w socjalizmie nie każda praca ma wszystkie cechy pracy bezpośrednio społecznej. Ma je w zasadzie praca wytwarzająca środki produkcji w przedsiębiorstwach państwowych, ponieważ produkty tej pracy nie są sprzedawane każdemu nabywcy, lecz są bezpośrednio przydzielane określonemu przedsiębiorstwu państwowemu na podstawie planu (i tu jednak występują pewne cechy, które nie są właściwe pracy bezpośrednio społecznej i które znikną w wyższej fazie komunizmu: towarowa forma produktu pracy i związana z nią kontrola za pomocą pieniężnych bodźców materialnego zainteresowania poprzez pieniężną ewidencję nakładów i rezultatów pracy, poprzez formalną realizację itd.).

Praca wytwarzająca towary w przedsiębiorstwach socjalistycznych ma oczywiście wiele cech pracy bezpośrednio społecznej. Nie wolno przy tym abstrahować od faktu, że jest to praca wytwarzająca towary szczególnego rodzaju, towary, które są nie tylko produkowane, lecz i realizowane w sposób planowy. Towary rynku zorganizowanego (tzn. wszystkie towary produkowane przez przedsiębiorstwa państwowe oraz przeważająca część towarów produkowanych przez kołchozy) nie są jak w kapitalizmie rzucane na ślepo w odmęt żywołu rynkowego, lecz są rozprowadzane kanałami obrotu towarowego zgodnie z ujętym w planie zapotrzebowaniem w przekroju asortymentowym i terytorialnym. Ceny na rynku zorganizowanym nie kształtują się w wyniku żywiołowej gry podaży i popytu, lecz są określane na podstawie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju przy świadomym uwzględnieniu wymogów prawa wartości. Jeśli chodzi o rynek kołchozowy, to ani rozmiary jego obrotów, ani ceny nie są planowane, niemniej jednak kształtują się one pod wpływem rynku zorganizowanego, a więc są pośrednio regulowane przez państwo.

Mając na uwadze wszystkie te momenty nie można zarazem zamykać oczu na fakt, że produkcja przedmiotów spożycia jest jednak produkcją towarową, że wobec tego dociera do konsumenta za pośrednictwem rynku w drodze sprzedaży każdemu nabywcy, który dysponuje odpowiednią sumą pieniężną. Nakłady pracy na wytwarzanie przedmiotów spożycia nie tylko formalnie, lecz i realnie wyrażone są, drogą okólną, w formie pieniężnej. Oznacza to, moim zdaniem, że praca wytwarzająca towary nie jest w pełnym tego słowa znaczeniu pracą bezpośrednio społeczną. Dotyczy to zarówno pracy wytwarzającej

towary w przedsiębiorstwach państwowych, jak i w kołchozach, choć w niejednakowym stopniu.

Tak więc wydaje się, że sformułowanie Engelsa jest słuszne, należy jednak podchodzić doń z uwzględnieniem konkretnego etapu rozwojowego. Praca zaczyna stawać się pracą bezpośrednio społeczną wraz z powstaniem układu socjalistycznego i praw ekonomicznych socjalizmu; rozwija się jako taka w miarę rozwoju socjalistycznych stosunków produkcji i przez zawieranie znamion starego społeczeństwa; staje się w pełni pracą bezpośrednio społeczną w warunkach wyższej fazy komunizmu.

Czy wszystkie te rozważania nie są zbędnym balastem, trącącym pseudo-dialektyczną scholastyką i niczego nie wnoszącym do problemu, który rozpatrujemy? Sądzę, że tak nie jest. Bez analizy charakteru pracy wytwarzającej towary w socjalizmie (bądź w układzie socjalistycznym ekonomiki okresu przejściowego) nie można, moim zdaniem, prawidłowo określić roli cyrkulacji towarów i prawa wartości w gospodarce narodowej, w szczególności zaś charakteru i stopnia oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną.

Formalny punkt widzenia, że praca tworząca towary nie ma żadnych cech pracy bezpośrednio społecznej, doprowadziłby nas do utożsamiania sprzeczności zawartych w towarze w warunkach socjalizmu ze sprzecznościami zawartymi w warunkach kapitalizmu, doprowadziłby do wniosku, że dopiero w procesie wymiany ujawnia się społeczny charakter pracy w przedsiębiorstwach socjalistycznych itd.; w konsekwencji oznaczałoby to przypisanie prawu wartości regulującej roli w stosunku do produkcji socjalistycznej.

I na odwrót, uznanie, że praca wytwarzająca towary w warunkach socjalizmu ma wszystkie cechy pracy bezpośrednio społecznej, doprowadziłoby nas do negacji wszelkich sprzeczności w towarze, do całkowitego zatarcia różnic między formalną realizacją środków produkcji w stosunkach między przedsiębiorstwami państwowymi a rzeczywistym ekonomicznym procesem realizacji środków spożycia w handlu; w konsekwencji oznaczałoby to negację wszelkiej aktywnej roli sfery cyrkulacji, negację jakiegokolwiek wpływu prawa wartości jako (w pewnych granicach) regulatora obrotu towarowego na produkcję socjalistyczną. Przekształcenie towaru w pieniądź nie stanowi na rynku socjalistycznym problemu owego *salto mortale*, o którym tylokrotnie pisał Marks w *Kapitale*; formuła T-P-T nie wyraża w socjalizmie możliwości kryzysów. Nie znaczy to jednak, by w ogóle nie było tu problemu. Normalne, bez zakłóceń przekształcenie danego towaru w pieniądź jest swoistym potwierdzeniem społecznego charakteru pracy zawartej w tym towarze. Trudności tego przekształcenia ujawniają elementy marnotrawstwa pracy społecznej, są więc ważnym sygnałem dla organów planujących i kierujących produkcją socjalistyczną.

W związku z tym wydaje się celowe uzupełnienie w jednym punkcie słusznego i ciekawego poglądu, zawartego w cytowanym artykule Z. Ałtasa. Ałtas pisze: „Prawo wartości nie ma u nas tej swobody, jaką miało w kapitalizmie; prawo wartości nie jest u nas regulatorem produkcji. Niemniej jednak na gruncie przeciwieństwa wartości użytkowej i wartości pracy konkretnej i pracy abstrakcyjnej powstają sprzeczności w praktyce gospodarczej, np. między wykonaniem planu pod względem wartości i zysku z jednej strony, a wykonaniem planu w asortymencie i jakości produkcji — z drugiej strony. Sprzeczności te mogą przynieść uszczerbek produkcji, stworzyć groźbę dysproporcji

w gospodarce narodowej. Są one ujawniane i przewyciężane poprzez mechanizm ogólnopństwowej kontroli (wewnątrz-resortowej, finansowo-bankowej a także Ministerstwa Kontroli) i w żadnym przypadku nie mogą rozwinąć się w sprzeczności typu antagonistycznego¹⁸. Uzupełnienie powinno, moim zdaniem, polegać na podkreśleniu roli, jaką w ujawnieniu i przewyciężeniu tych sprzeczności odgrywa wykorzystanie przez państwo działania prawa wartości w sferze cyrkulacji towarów i jego oddziaływania w ten sposób na produkcję. Z tego wynika szereg praktycznych postulatów, jak: pełne uaktywnienie instytucji handlowych w walce przeciw próbom narzucania przez przemysł rynkowi „niechodliwych“ towarów lub nadmiernie wysokich cen, uwzględnianie w planach produkcyjnych wniosków handlu, rozwijanie systemu uprzednich zamówień handlu dla przemysłu itd. Realizacja tych postulatów wymaga m. in. systematycznego i precyzyjnego badania tego, co moglibyśmy nazwać koniunkturą rynkową, oczywiście nie w starym kapitalistycznym sensie.

Rola handlu socjalistycznego na tym odcinku została szczególnie mocno wypuklona w ostatnich uchwałach Rady Ministrów ZSRR i KC KPZR oraz w referacie wicepremiera M. Kojana na naradzie pracowników handlu. Podkreślał ją również Bolesław Bierut w referacie na IX Plenum KC PZPR: „Poprawa zaopatrzenia w artykuły szerokiego spożycia zostanie osiągnięta w pełnej mierze tylko wtedy, kiedy będzie położony kres stanowi, przy którym szereg zakładów przemysłowych wytwarza artykuły przemysłowe w oderwaniu od potrzeb konsumenta, a organizacje handlowe nie analizują zapotrzebowania ludności i nie wywierają dostatecznego wpływu na przemysł w kierunku zwiększenia produkcji, wzbogacenia asortymentu, polepszenia jakości, uwzględnienia zapotrzebowań i upodobań konsumenta. Złe jest, kiedy organizacje handlowe zachowują się pasywnie i godzą się ze złą pracą przemysłu. Z tym niedopuszczalnym stanem rzeczy trzeba skończyć jak najprędzej“¹⁹.

*

Artykuł nie wyczerpał, rzecz jasna, ogromnej problematyki oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną. Co najwyżej postawił szereg zagadnień, wymagających dalszego przepracowania.

Jedno jest niewątpliwe: oddziaływanie prawa wartości na produkcję socjalistyczną jest znacznie bardziej wielostronne i głębokie, niż może to się na pierwszy rzut oka wydawać. Gdyby chcieć zebrać te formy oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną, o których mowa była w niniejszym artykule, to otrzymalibyśmy następujące grupy zagadnień:

- 1) konieczność zachowania form towarowych w obrębie gospodarki państwowej;
- 2) oddziaływanie na wydajność pracy poprzez pieniężną płacę roboczą;
- 3) oddziaływanie na koszty własne przemysłu przetwarzającego surowce rolnicze poprzez ceny tych surowców;
- 4) oddziaływanie na asortyment, jakość i koszty własne produkcji poprzez proces realizacji towarów;
- 5) oddziaływanie na akumulację socjalistyczną.

¹⁸ Loc. cit., str. 19.

¹⁹ B. Bierut, *Zaania partii w walce o szybsze podniesienie stopy życiowej mas pracujących w obecnym okresie budownictwa socjalistycznego*, „Nowe Drogi“ nr 10/1953, str. 26.

Odpowiednio wykorzystana każda z tych form oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną może stać się w ręku państwa niezwykle ważnym narzędziem walki o wzrost wydajności pracy społecznej w celu coraz pełniejszego zaspokojenia potrzeb materialnych i kulturalnych mas pracujących. W naszych warunkach wykorzystanie przez państwo wszystkich form oddziaływania prawa wartości na produkcję jest również niezbędnym czynnikiem rozwoju układu socjalistycznego i umocnienia jego więzi z drobnotowarową gospodarką chłopską.

Podstawą prawidłowego wykorzystania praw ekonomicznych w interesie społeczeństwa jest ich poznanie. Podstawa ta w omawianej przez nas dziedzinie nie jest, niestety, zbyt mocna: problematyka działania prawa wartości w ogóle, a jego oddziaływania na produkcję w szczególności jest jeszcze w Polsce słabo opracowana, i to zarówno od strony ogólnoteoretycznej, jak i od strony wniosków dla praktycznego zastosowania. Dlatego też sądzę, że podjęta w niniejszym artykule próba zapoczątkowania wymiany myśli na ten temat jest uzasadniona bez względu na ocenę, z jaką spotkają się wysunięte tu tezy.

Z. MYSZKOWSKA

Znaczenie organizacji płac dla wzrostu wydajności pracy

(*Na przykładzie dwóch fabryk przemysłu bawełnianego*)¹

Zagadnienie płac stanowi jedno z najbardziej aktualnych i ważnych zagadnień ekonomicznych w krajach budujących socjalizm. Jako forma indywidualnych dochodów klasy robotniczej i inteligencji pracującej płaca stanowi ważny czynnik kształtowania się ich stopy życiowej, czynnik stałego wzrostu ich dobrobytu. Będąc konkretną formą zadośćuczynienia wymogom ekonomicznego prawa podziału według pracy, płaca robocza w warunkach socjalizmu działa jednocześnie jako jeden z ważnych czynników organizacji produkcji. Kojarzenie interesów społecznych i osobistych na podstawie prawa podziału według pracy, wyrażające się w bezpośrednim uzależnieniu wysokości zarobku od ilości i jakości wykonanej pracy, stanowi bowiem silny bodziec rozwoju i doskonalenia produkcji socjalistycznej. Prawidłowa organizacja płac, odpowiadająca wymogom prawa podziału według pracy, stanowi przeto jeden z warunków coraz pełniejszego i coraz bardziej wszechstronnego działania podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu.

Zagadnienie płac ma wielką wagę z punktu widzenia konkretnych zadań budownictwa socjalistycznego. Przeprowadzana przez polskie masy pracujące pod kierownictwem partii i rządu industrializacja kraju i konieczność jednoczesnego podnoszenia dobrobytu mas pracujących wymagają jak najpełniejszej mobilizacji rezerw w gospodarce narodowej.

Postawione przez IX Plenum KC PZPR zadanie osiągnięcia w ciągu najbliższych dwóch lat wydatnego wzrostu stopy życiowej mas pracujących miast i wsi nadaje zagadnieniu wykorzystania rezerw nowej ostrości. Szybki wzrost dobrobytu mas pracujących może się bowiem dokonać tylko na bazie wydatnego wzrostu produkcji przemysłowej i rolnej, w znacznym stopniu uzależnionej od wzrostu wydajności pracy i wzmoczenia oszczędności. Nie ulega wątpliwości, że — jak to już wskazało VII Plenum KC PZPR — zagadnienie prawidłowej organizacji płac ma wielkie znaczenie dla wykonania tych zadań.

Skuteczne wykorzystywanie płac jako czynnika organizacji produkcji, jako czynnika mobilizacji rezerw w gospodarce narodowej wymaga dokładnej znajomości organizacji płac i analizy wpływu elementów tej organizacji na poszczególne

¹ W artykule wykorzystane są głównie materiały Zakładów im. Marchlewskiego w Łodzi i kombinatu Triehgornaja Manufaktura w Moskwie. Niektóre z omawianych w artykule braków i niedociągnięć organizacji płac są dziś częściowo nieaktualne dla Zakładów im. Marchlewskiego czy też nawet dla większości zakładów naszego przemysłu bawełnianego. Autorowi chodziło jednak nie o przeprowadzenie konkretnej analizy aktualnej sytuacji na odcinku płac w tych zakładach, lecz o pokazanie problematyki związanej z działaniem płac jako bodźca wzrostu wydajności pracy. Porównanie organizacji płac w polskim i w radzieckim przemyśle bawełnianym ma za zadanie pokazać możliwości wykorzystania bogatego doświadczenia towarzyszy radzieckich, uwieńczonego pomyślnymi rezultatami w walce o wzrost wydajności pracy.

gólne wskaźniki działalności przedsiębiorstw. W artykule niniejszym przeprowadzona jest próba przeanalizowania wpływu organizacji plac na jeden z podstawowych wskaźników, charakteryzujących pracę przedsiębiorstw, a mianowicie na wydajność pracy.

Czynniki określające wydajność pracy i bodźce wzrostu wydajności pracy w gospodarce socjalistycznej

Rewolucja socjalistyczna stwarza warunki do potężnego rozwoju sił wytwórczych, do stałego wzrostu wydajności pracy.

Dzięki rewolucji socjalistycznej stworzone są nowe socjalistyczne stosunki produkcyjne, stanowiące główną i decydującą dźwignię rozwoju sił wytwórczych; zmienia się i sam charakter sił wytwórczych. Przekształcenie najemnego robotnika, eksploatowanego sprzedawcy własnej siły roboczej, „dodatku do maszyny“, w wolnego gospodarza kraju, w prawdziwego władcę narzędzi produkcji, w organizatora i racjonalizatora produkcji, przekształcenie techniki ze środka wyzysku w środek ułatwienia pracy ludzkiej i rozszerzenia produkcji w interesie całego społeczeństwa — to zasadnicze przemiany w charakterze sił wytwórczych, odbijające się bezpośrednio na ich rozwoju, a z tym i na wzroście wydajności pracy. Zastąpienie kapitalistycznej własności środków produkcji własnością społeczną likwiduje źródła marnotrawstwa sił wytwórczych, bezrobocia i niewykorzystania urządzeń oraz stwarza podstawy planowego i jak najbardziej racjonalnego wykorzystania sił wytwórczych. Likwidacja eksploatatorskich klas, powstanie nowych stosunków współpracy i pomocy wzajemnej ludzi wolnych od wyzysku, atmosfera wzajemnego zaufania i świadomość służenia celowi produkcji socjalistycznej, jakim jest człowiek — odkrywają nowe źródła wzrostu wydajności pracy. Sprzyjają one mianowicie powstaniu nowych form kooperacji i podziału pracy w społeczeństwie socjalistycznym.

Wreszcie nowe, socjalistyczne stosunki podziału i działające na ich podstawie prawo podziału według ilości i jakości pracy stwarzają całą gamę ekonomicznych bodźców wzrostu wydajności pracy. Pobudzają one indywidualne dążenia do podwyższenia wydajności pracy i sprzyjają powstawaniu kolektywnych form walki o wyższą wydajność, zachęcają do współzawodnictwa pracy stanowiącego przejaw nowych, socjalistycznych stosunków produkcji i nowego stosunku do pracy.

Wzrost wydajności pracy uwarunkowany jest działaniem obiektywnych i subiektywnych czynników. Obiektywnymi czynnikami procesu pracy Marks nazywa środki i warunki wytwarzania, subiektywnym czynnikiem — siłę roboczą w działaniu. Najważniejszym środkiem podwyższenia wydajności pracy poprzez oddziaływanie na obiektywne czynniki jest wzrost wyposażenia technicznego, szerokie wprowadzanie do produkcji nowej techniki poprzez mechanizację, elektryfikację i automatyzację produkcji, taśmowy system organizacji produkcji, szybkościowe metody pracy itd. Podwyższenie wydajności pracy w drodze oddziaływania na czynnik subiektywny osiąga się poprzez podwyższenie kwalifikacji pracowników, pełniejsze wykorzystanie dnia roboczego, rozwój wielowarsztatowości, stosowanie nowych, bardziej efektywnych form podziału pracy i kooperacji itd.

Z zasadniczej przeciwstawności socjalistycznych i kapitalistycznych stosunków produkcji oraz przeciwstawności celu kapitalistycznej i socjalistycznej produkcji wynika przeciwstawność jednych i drugich metod walki o wzrost

wydajności pracy. W socjalizmie, gdzie celem produkcji jest człowiek, główny akcent w walce o wyższą wydajność pracy stawia się na technikę i organizację pracy. Walka o maksymalne wykorzystanie dnia roboczego jest środkiem pełnego i ekonomicznego wykorzystania zarówno środków produkcji, jak i pracy żywej.

W kapitalizmie, opartym na wyzysku, wykorzystanie osiągnięć nauki i techniki uwarunkowane jest dążeniem do osiągnięcia maksymalnych zysków, a główną metodą wzrostu wydajności pracy jest jej intensyfikacja. Ponieważ wzrost wydajności pracy w kapitalizmie jest metodą wytwarzania względnej wartości dodatkowej, stanowi on przedmiot zainteresowania kapitalistów i ich czeladzi, jest natomiast obcy i wrogi robotnikowi. W socjalizmie, gdzie produkt społeczny stanowi społeczną własność i jest przeznaczony na zaspokajanie stale rosnących materialnych i kulturalnych potrzeb całego społeczeństwa, w walce o wzrost wydajności pracy biorą udział szerokie masy pracujące.

Jednak praca w społeczeństwie socjalistycznym, a tym bardziej w społeczeństwie okresu przejściowego, stopniowo tylko przekształca się w potrzebę życiową. Toteż mobilizacja szerokich mas pracujących do stałej walki o podwyższenie wydajności pracy wymaga umiejętnego stosowania całego szeregu bodźców. Socjalizm tworzy takie społeczne bodźce do pracy, jak świadomość robotników, że pracują nie dla kapitalisty, lecz dla siebie, dla swego narodu, świadomość społecznej użyteczności tej pracy, świadomość wielkiego celu — zbudowania komunizmu, patriotyzm, uczucie odpowiedzialności wynikające ze współrzędzenia przedsiębiorstwem itd. Duże znaczenie mają bodźce o charakterze wyróżnień, dyplomów uznania itp. Jednak bardzo ważną rolę odgrywa w socjalizmie osobiste zainteresowanie materialne. Działanie obiektywnego prawa ekonomicznego podziału funduszu spożycia indywidualnego według ilości i jakości pracy zachowuje i rozwija to zainteresowanie przez cały czas istnienia społeczeństwa socjalistycznego. Osobiste zainteresowanie materialne, występujące przy realizacji prawa podziału według pracy, ma specjalny charakter. Wyraża ono jedność społecznych i indywidualnych interesów, typową dla socjalistycznych stosunków społecznych. Dążąc do podwyższenia zarobków dla zaspokojenia swoich stale wzrastających potrzeb materialnych i kulturalnych, masy pracujące społeczeństwa socjalistycznego zwiększają ilość i podwyższają jakość wykonywanej przez siebie pracy, zabezpieczając tym nieprzerwany bieg socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej. Jednocześnie rozszerzona reprodukcja socjalistyczna — tzn. rozszerzenie i doskonalenie produkcji socjalistycznej — dzięki działaniu podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu i prawa podziału według ilości i jakości pracy stanowi bazę maksymalnego zaspokajania stale rosnących materialnych i kulturalnych potrzeb całego społeczeństwa i każdego jego członka.

Osobiste zainteresowanie materialne jest wykorzystywane jako bodziec wzrostu wydajności pracy przede wszystkim poprzez stosowanie odpowiednich form i systemów płac oraz poprzez stosowanie różnych nagród nie wchodzących do funduszu płac.

Płaca robocza w socjalizmie to konkretna forma realizacji prawa podziału według pracy. Przez uzależnienie wielkości zarobków od poszczególnych wskaźników pracy, płaca robocza w socjalizmie sprzyja wszechstronnemu rozwojowi i ulepszaniu produkcji socjalistycznej. To powiązanie wielkości zarobków z ilością i jakością pracy odbywa się za pomocą poszczególnych elementów organizacji płac. Niektóre z nich sprzyjają kompleksowemu podwyższeniu wzrostu

wydajności pracy (tzn. mobilizują do wykorzystania wszystkich czy wielu czynników wzrostu wydajności pracy), inne stanowią bodziec wzrostu jednego czy kilku czynników podwyższenia wydajności pracy, np. podwyższenia kwalifikacji, rozwoju wielowarsztatowości itp. Znaczenie i skuteczność tych elementów organizacji płac jako bodźca wzrostu wydajności pracy zależy z jednej strony od prawidłowej ich budowy (tzn. od stopnia uwzględnienia wymogów prawa podziału według ilości i jakości pracy), z drugiej zaś — od warunków, w jakich są one stosowane.

W dalszym ciągu tego artykułu przeprowadzona jest próba analizy znaczenia niektórych elementów organizacji płac jako bodźców wzrostu wydajności pracy. Analiza przeprowadzona jest na podstawie materiałów przemysłu bawełnianego (głównie materiałów z Zakładów im. Marchlewskiego w Łodzi) przy wykorzystaniu niektórych materiałów radzieckiego przemysłu bawełnianego (głównie „Triechgornaja Manufaktura im. Dzierżyńskiego w Moskwie”²).

Akordowy system płac jako bodziec ogólnego wzrostu wydajności pracy

Akordowy system płac, wiążąc bezpośrednio wielkość zarobku z wielkością produkcji, pobudza robotnika do wszechstronnego wykorzystania wszystkich środków dla podwyższenia wydajności pracy. System akordowy wpływa zarówno na ulepszenie organizacji pracy przez samego robotnika i podnoszenie jego kwalifikacji, jak i na lepsze wykorzystanie dnia roboczego i podwyższenie intensywności pracy. Inaczej mówiąc, akordowy system płac pobudza wzrost wydajności pracy, oddziałując na wszystkie jego czynniki. Docenianie przez partię wielkiego znaczenia akordu jako bodźca wzrostu wydajności pracy znalazło swój wyraz w planie 6-letnim, gdzie postawiono zadanie rozbudowy i doskonalenia akordowych systemów płac, zadanie podkreślane z całym naciskiem również na VII Plenum KC PZPR.

Jak rozwijał się akordowy system płac w przemyśle bawełnianym i jakie przyniosło to efekty we wzroście wydajności pracy? Do jesieni 1952 r. główną formą pobudzających systemów płac, stosowanych w naszym przemyśle bawełnianym, był akord prosty³. Obejmował on zdecydowaną większość tzw. typowo włókienniczych zawodów. Jego zasięg obliczony w udziale ilości godzin przepracowanych akordowo w ogólnej ilości przepracowanych roboczo-godzin wynosił⁴:

w 1949 r.	— 70,2%	w 1950 r. III kw.	— 69,3%
w 1950 r. I kw.	— 71%	IV „	— 69,9%
II „	— .	w 1951 r.	— 84,5%

Udział robót akordowych w ogólnej masie robót w przemyśle bawełnianym wynosił w 1951 r. — 53,4%, w kwietniu 1952 r. — 62%, według planu powinien był wzrosnąć do końca 1952 r. do 68%⁵. Rozszerzanie akordu odbywało się planowo w oparciu o wytyczne Centralnego Zarządu Przemysłu Bawełnianego.

² Materiały dotyczą głównie 1951 r.

³ Jesienią 1952 został wprowadzony akord progresywny dla typowo włókienniczych zawodów w przedsiębiorstwach i tkalniach.

⁴ Wg danych Min. Przem. Lekkiego. Wskaźnik ilości godzin przepracowanych akordowo różni się niekiedy nawet dość znacznie od wskaźnika udziału robót akordowych oraz wskaźnika udziału robotników akordowych. Wynika to przede wszystkim z różnych współczynników zmienności robotników akordowych i dniówkowych.

⁵ Wg danych PKPG.

W r. 1951 do Branżowej Komisji Norm wpłynęło mianowicie 915 wniosków o wprowadzenie akordu, z których 624 załatwiono pozytywnie.

Powstaje pytanie, jakie perspektywy ma dalsze rozszerzenie akordu w przemyśle bawełnianym i jaki wpływ może ono wywrzeć na wzrost wydajności pracy. Popatrzmy na zasięg akordu w poszczególnych wydziałach.

Udział robotników akordowych w ogólnej liczbie robotników w poszczególnych wydziałach przedstawia się następująco⁶:

	1950	1951	1952
Przędzalnia średnioprzędna	71,3	74,6	81,9
„ cienkooprzędna	83,2	78,0	83,1
„ odpadkowa	69,9	72,7	71,3
Niciarnia	89,5	88,4	85,3
Magazyn przędny	—	66,0	77,8
Tkalnia	74,0	71,3	68,0
Wykończalnia	76,8	84,0	91,8
Magazyn surowców	—	—	74,0
Magazyn główny	—	—	—
Magazyn wyrobów gotowych	—	—	—
Oddział mechaniczny	—	—	—
„ budowlany	—	—	—
„ gospodarczy	—	14,1	13,7
„ transportowy	34,5	—	—
Srednio	70,0	70,0	71,0

Ponieważ dane są wzięte z dziennych raportów obecności, może być w nich zawarta pewna przypadkowość. Niemniej jednak wyraźnie uwypuklają się niektóre proporcje. Widać wyraźnie, że z wydziałów produkcyjnych najwyższy procent robotników akordowych mają wykończalnia i niciarnia, najniższy — tkalnia. Widać, że robotnicy oddziałów pomocniczych (prócz oddziału gospodarczego) w ogóle nie pracują na akord. Ten stan rzeczy nie jest uwarunkowany samym charakterem pracy i technicznymi przyczynami, niewątpliwie można jeszcze zmniejszyć udział robotników dniówkowych w ogólnej masie robotników poszczególnych wydziałów. Wykazuje to zresztą wyraźnie porównanie z radzieckim przemysłem bawełnianym. (patrz tabl. na str. następnej).

Chociaż rubryki tablicy nie całkowicie się pokrywają, jednak i z tych danych można wyciągnąć ciekawe wnioski. Prócz wykończalni we wszystkich wydziałach fabryki łódzkiej udział robotników dniówkowych jest wyższy niż w fabryce moskiewskiej. Specjalnie ostre różnice występują w oddziałach pomocniczych i magazynach. Oznacza to, że w naszym przemyśle bawełnianym kryją się jeszcze rezerwy wzrostu wydajności pracy na skutek niedostatecznego rozpowszechnienia systemu akordowego w wydziałach pomocniczych, a częściowo i w wydziałach produkcyjnych.

⁶ Dane Zakładów im. Marchlewskiego w Łodzi (na 1.III każdego roku). Wobec ustalenia zasięgu robót akordowych w układzie zbiorowym, a następnie regulowania tego zasięgu przez Komisję Branżową Norm wydaje się, że dane te są w pewnym przybliżeniu charakterystyczne dla całego przemysłu bawełnianego.

Analiza systemu płac według zawodów wykazuje, że i w wydziałach produkcyjnych możliwości rozszerzenia akordu dotyczą także robotników pomocniczych, np. wózków, czyściciarzy, ładowaczy, windziarzy, układaczek przędzy itp., którzy w Zakładach im. Marchlewskiego pracują na dniówkę, a w kombinacie Triehgornaja Manufaktura — na akord. (Robotnicy wszystkich głównych typowo włókienniczych zawodów w polskim przemyśle bawełnianym opłacani są według prostego akordu już od stycznia 1949 r.).

Udział robotników dniówkowych w ogólnej masie robotników w (%)⁷

	Triehgornaja Manufaktura, II półrocze 1951 r.	Zakłady im. Marchlewskiego III.1951 r.
Przędzalnie	15,67	
w tym średnioprzędna	x	25,4
cienkoprzędna	x	22,0
odpadowa	x	27,3
Produkcja uboczna przędzalni	30,23	x
Niciarnia	x	11,6
Skład przędzy	—	34,0
Tkálnia — produkcja podsta- wowa i pomocnicza	17,37	28,7
Produkcja uboczna tkalni	67,86	x
Wykończalnia	32,54	16,0
Magazyn surowców	x	26,0
Skład tkanin surowych	11,11	x
Magazyn wyrobów gotowych	x	100
Oddział mechaniczny	46,73	100
Magazyn główny	x	100
Oddział budowlany	—	100
„ gospodarczy	69,65	85,9
„ transportowy	33,33	100

Wydaje się, że jakkolwiek rozszerzenie akordu w przemyśle bawełnianym oznacza podwyższenie wydajności pracy robotników, których będzie dotyczyło, to jednak z punktu widzenia podstawowej produkcji przemysłu bawełnianego nie stanowi ono zasadniczej rezerwy silnego wzrostu wydajności pracy w tym przemyśle. Główne zadanie w przemyśle bawełnianym sięga głębiej: polega ono nie na rozszerzeniu dość szerokiego zasięgu akordu, lecz na jego doskonaleniu.

A w jakim stopniu istniejący już, szeroko rozbudowany i obejmujący kluczowe zawody, akordowy system płac wypełniał rolę bodźca wzrostu wydajności pracy w przemyśle bawełnianym?

Przemysł bawełniany, w poważnym stopniu zniszczony przez okupanta, szybko został odbudowany i wypełniał plany produkcyjne zarówno w planie 3-letnim, jak i 6-letnim (do r. 1952). Jednak wykonywanie planów produkcyjnych odbywało się przy niskim poziomie wydajności pracy. Wydajność pracy w przemyśle bawełnianym (w naturalnych wskaźnikach) wzrosła w 1949 r. nieznacznie w porównaniu z r. 1947 i była niższa od przedwojennej: wydajność

⁷ Wydaje się, że przybliżone rozmiary porównywanych tu dwóch zakładów, przybliżony typ i „wiek” urządzeń (w 1951 r.), a także podobny asortyment produkcji pozwalają uważać te dane za porównywalne.

pracy prządki wynosiła w 1949 r. — 97% poziomu przedwojennego, wydajność pracy tkacza — 64% przy pracy na tych samych maszynach⁸.

Przeprowadzona 1. I. 1949 r. reforma płac, wprowadzenie prostego akordu do kluczowych zawodów, wprowadzenie technicznie uzasadnionych norm pracy — wszystko to nie wywołało poważniejszych zmian w poziomie wydajności pracy. Wskaźnik wydajności pracy (w wyrażeniu wartościowym) w przemyśle bawełnianym wynosił⁹ (1948 = 100):

	1947 r.	1948 r.	1949 r.
Godzinowa produkcja robotnika produkcyjnego	93	100	100,6
Godzinowa produkcja robotnika grupy przemysłowej	90	100	100

Jak wynika z powyższych danych, wydajność pracy w 1949 r., tzn. po reformie płac, prawie wcale nie wzrosła i nie uległa zmianie także w pierwszym półroczu 1950 r. Ta wielce niezadowolająca sytuacja w przemyśle bawełnianym stała się przedmiotem specjalnego zainteresowania Komitetu Centralnego PZPR. W maju 1950 r. KC Partii przeprowadził wszechstronną analizę pracy przemysłu bawełnianego i dał konkretne wytyczne do likwidacji niedomagań. Podkreślając słabe zainteresowanie produkcją ze strony organizacji partyjnych i związkowych, niedostateczną troskę o dopływ kwalifikowanych kadr do przemysłu bawełnianego, o podwyższenie kwalifikacji całego kolektywu, niedostateczną pracę masowo-polityczną, zwłaszcza między pracownikami umysłowymi, niską dyscyplinę pracy, niską dyscyplinę produkcyjną, słabą troskę o urządzenia, brak obowiązujących reżimów technologicznych, częste zmiany asortymentu itd., Komitet Centralny Partii wskazał konkretne środki usunięcia tych niedociągnięć. Mobilizacja organizacji partyjnych, związków zawodowych i szerokich mas bezpartyjnych wokół zadań postawionych przez Partię przyniosła przełom w wydajności pracy w przemyśle bawełnianym. W ostatnim kwartale 1950 r. wydajność pracy wzrosła o 6%, a w 1951 r. — o 25%. W poszczególnych wydziałach produkcyjnych wzrost wydajności pracy (we wskaźnikach naturalnych) kształtował się w przemyśle bawełnianym następująco (1949 = 100):

	1949	1950	1951 plan	1951 r. fakt.		
				I kw.	II kw.	III kw.
Przędzalnia średnioprzędna Kg N-o	100	106	100,5	117	113	128
Przędzalnia cienkopzędna Kg N-o	100	102	105	108	108	116
Przędzalnia odpadkowa	100	96	108	100	113	107
Tkálnia (wątki)	100	106	113	116	124	121
Wykończalnia (metry)	100	96	106		115 ¹⁰	

Wydajność pracy w 1951 r. przekroczyła znacznie nie tylko poziom z 1950 r., lecz także i poziom zaplanowany na 1951 r. Jeśli porównać dynamikę wydaj-

⁸ „Nowe Drogi“ nr 4, 1950, str. 94.

⁹ Na podst. danych Zw. Zaw. Włóknarzy (1947 r.) i Min. Przemysłu Lekkiego (1948, 1949 r.).

¹⁰ Średnia za trzy kwartały.

ności pracy z dynamiką udziału godzin przepracowanych akordowo w ogólnej liczbie roboczogodzin, to otrzyma się następujący obraz (1949 = 100):¹¹

Wyszczególnienie	1949	1 9 5 0				1951
		I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	
Dynamika udziału godzin przepracowanych według akordu w ogólnej liczbie przepracowanych roboczo-godzin	100	101	—	99	98	120
Dynamika godzinowej wydajności pracy robotnika produkcyjnego (w wyrażeniu wartościowym)	100	99	99	99	106	124

Na pierwszy rzut oka z przytoczonej tablicy można by wysnuć wniosek o istnieniu pewnego związku między wzrostem wydajności pracy a rozszerzeniem akordowego systemu płac w r. 1951. Jednakże ten przypuszczalny związek zostaje w poważnej mierze podważony przez dwie okoliczności. Po pierwsze, wzrost wydajności pracy w IV kwartale 1950 r. odbywał się bez jednoczesnego rozszerzenia zakresu godzin akordowych, a na odwrót przy ich zmniejszeniu w porównaniu z r. 1949. Po wtóre, wzrost zakresu godzin akordowych w 1951 r. nie oznaczał objęcia akordem nowych zawodów bezpośrednio produkcyjnych, lecz był wywołany rozszerzeniem akordu na robotników pomocniczych a także zwiększeniem liczby godzin przepracowanych przez dawniej już zatrudnionych robotników akordowych.

Z dotychczasowej analizy wynikają co najmniej dwa zasadnicze wnioski:

1) w przemyśle bawełnianym zakres akordu jest szeroki i obejmuje podstawowe zawody,

2) mimo tego wysokiego procentu robotników akordowych przez szereg lat zachowywał się niski poziom wydajności pracy.

Powstaje więc pytanie, czym wytłumaczyć taką sytuację. Przyczyny niskiej wydajności pracy w przemyśle bawełnianym były sformułowane w przytoczonej wyżej uchwale Komitetu Centralnego PZPR. Były to przyczyny zarówno technicznego, jak organizacyjnego i ogólnopolitycznego charakteru. Dlaczego jednak tak szeroko rozbudowany akordowy system płac nie mobilizował do walki z tym stanem? Dlaczego mimo szerokiego zakresu akordu wydajność pracy utrzymywała się na niskim poziomie?

Akordowy system płac wymaga szeregu warunków, zabezpieczających rzeczywisty ścisły związek między wielkością zarobku i wielkością wykonanej produkcji. Najważniejszymi warunkami w tej dziedzinie są: prawidłowe normowanie pracy, prawidłowa jej ewidencja i dokumentacja oraz prosta struktura zarobku, zawierająca wysoką jego część ruchomą.

W przemyśle bawełnianym na wszystkich tych odcinkach występowało wiele niedostatków.

Normowanie pracy podstawowych zawodów stało co prawda na wysokim poziomie. Normy pracy kluczowych zawodów to technicznie uzasadnione normy, które powinny były sprzyjać wzrostowi wydajności pracy. Jednak technicznie uzasadnione normy, stosowane w warunkach słabej ogólnej organizacji pracy w przemyśle bawełnianym i przy niskim poziomie kwalifikacji robotników, okazały się zbyt wysokimi i trudnymi do opanowania. Niedostateczna troska administracji i związków zawodowych o ulepszenie organizacji pracy i zorganizowanie masowego szkolenia robotników, a także niedostateczna uwa-

¹¹ Porównaj odnośnik nr 4.

ga organizacji partyjnych dla tych spraw odbiły się w masowym niewykonaniu norm. Jeszcze w 1950 r. 60% robotników przemysłu bawełnianego nie wykonywało swoich norm pracy.

Masowy charakter tego zjawiska z jednej strony demobilizował robotników, z drugiej zaś powodował osłabienie dyscypliny płac, wyrażające się w wynajdywaniu przez administrację i związki zawodowe różnych furtek dla podwyższenia zarobków robotnikom nie wykonującym norm. Praktyka sztucznego podwyższania zarobków, osłabiająca w zasadniczy sposób związek między zarobkiem i produkcją oraz naruszająca obiektywne prawo ekonomiczne podziału według ilości i jakości pracy, realizowana była w formie różnych nieuzasadnionych dopłat. Najczęściej stosowane były dopłaty „z tytułu zmiany warunków technicznych“, przewidziane § 12 umowy zbiorowej. Dowolne stosowanie tych dopłat bez rzeczywistego stwierdzenia zmiany warunków technicznych wyrażało się m. in. w licznych faktach, że z robotników pracujących na tych samych warsztatach tkackich (a więc na tych samych osnowach) robotnicy jednej zmiany z „dobrym“ majstrom dostawali dopłatę „za złą osnowę“, a robotnicy drugiej zmiany jej nie dostawali.

W Zakładach im. Marchlewskiego była stosowana w 1952 r. jeszcze bardziej szkodliwa praktyka naruszania prawa podziału według pracy. Dla kontroli dynamiki średnich zarobków, które zgodnie z wytycznymi partii i rządu powinny stale wzrastać na podstawie wzrostu wydajności pracy, co miesiąc przed wypłatą była przeprowadzana analiza list płac. Jeśli się okazało, że średni zarobek (godzinowy) jakiegoś robotnika produkcyjnego spadł w porównaniu z poprzednimi miesiącami, to odkładając zbadanie przyczyn spadku wydajności pracy na potem, w bieżącej chwili dopisywało się „dopłatę z przyczyn technicznych“ dla niedopuszczenia do spadku średniej płacy. Taka polityka, wywołana oportunistycznym stosującym ją kierownictwem, była jaskrawym wyrazem „urawniówki“, jaskrawym zaprzeczeniem socjalistycznej zasady podziału według pracy i likwidowała pozytywne strony organizacji płac w przemyśle bawełnianym.

Wiele niedostatków, osłabiających efektywność akordu w przemyśle bawełnianym, wykazywała ewidencja pracy i dokumentacja. Sposób ewidencji i dokumentacji pracy nie zabezpieczał w dostatecznej mierze ścisłego uzależnienia wielkości zarobku od wykonanej pracy. Dla przykładu można wziąć pracę wrzecionarek. Produkcja ich obliczana jest we wrzeciono-motkach, przy czym ilość motków wskazuje licznik maszyny. Drugi czynnik określony był nie według rzeczywiście pracujących, tzn. zaprawionych niedoprzędem wrzecion, lecz według wszystkich wrzecion danej maszyny. W ten sposób była opłacana i produkcja, która w ogóle nie miała miejsca, tzn. produkcja, którą powinny były wykonać „jałowe“ wrzeciona. Jeśli wziąć pod uwagę, że na niektórych maszynach ilość „jałowych“ wrzecion osiągała niekiedy 25% ogólnej liczby wrzecion maszyny, to można ocenić stopień przepłacania, nieuzasadnionego i wręcz szkodliwego „premiowania“ wrzecionarek¹² Podobnie źródłem naruszeń prawa podziału według pracy, a tym samym źródłem mało efektywnego działania akordu, był brak jednolitej ścisłej dokumentacji pracy. Brak ten ostro odbił się w dziedzinie opłaty przestojów. W okresie, kiedy premie majstrów były uzależnione od czasu przestojów, robotnicy skarżyli się, że nie wszystkie godziny przestojów „nie z winy robotnika“ są ewidencjonowane. Obecny regulamin premiowania majstrów nie zawiera wskaźnika przestojów. Stąd też u niektó-

¹² W kombinacie Triechgornaja Manufaktura przy obliczaniu produkcji wrzecionarek stosuje się tzw. współczynnik wrzecion pracujących.

rych oportunistycznych majstrów wystąpiła tendencja dopisywania godzin przestojoych swoim robotnikom dla sztucznego podwyższenia ich zarobków. Podobnie zdarzały się wypadki dopisywania „godzin dniówkowych“, opłacanych według średniego zarobku, robotnikom przesuwany na zastępstwo.

Niemale znaczenie dla efektywności akordowego systemu płac ma prosta, przejrzysta struktura zarobku i niska „martwa“ część tegoż zarobku. Tymczasem w przemyśle bawełnianym robotnikowi trudno było nieraz zrozumieć, skąd wziął się jego zarobek. Dodatek wyrównawczy i lokalne dodatki, dopłaty różnego rodzaju, złożony sposób premiowania za jakość produkcji (zwłaszcza u tkaczy) — wszystko to zaciemnia związek między ilością pracy a wielkością zarobku i tym samym hamuje działanie płacy akordowej jako bodźca wydajności pracy.

Dla zabezpieczenia stałego wzrostu wydajności pracy niezbędne jest prawidłowe wykorzystanie akordowego systemu płac poprzez jego dostosowywanie do warunków, w jakich ma on miejsce. Zadanie doskonalenia systemu płac nie kończy się na rozszerzaniu akordu prostego i na zabezpieczeniu warunków jego właściwego działania. W miarę bowiem potrzeby i przy odpowiednich warunkach akord prosty może być zastąpiony bardziej efektywnymi systemami płac: akordem progresywnym bądź premiowym. Jeżeli sięgnąć do doświadczeń radzieckich, to okaże się, że podstawowe zawody przemysłu bawełnianego są opłacane w ZSRR według systemu akordowego progresywno-premiowego. Oznacza to, że po przejściu szeregu form organizacji płac uznano tam na obecnym etapie rozwoju przemysłu bawełnianego system akordu progresywno-premiowego za najbardziej odpowiedni.

Przy porównaniu systemów płac w Zakładach im. Marchlewskiego w Łodzi i w Zakładach Triełgornaja Manufaktura w Moskwie okazuje się, że udział robotników opłacanych według akordu progresywno-premiowego w moskiewskich zakładach niewiele jest mniejszy od robotników opłacanych według prostego akordu w zakładzie łódzkim. W poszczególnych wydziałach stan ten przedstawia się następująco (1951 r.):

Oddziały	Zakłady im. Marchlewskiego % robotników akordowych	Triełgornaja Manufakt	
		% robotników akordowych	w tym % robotników opłacanych wg progresywno-premiowego systemu akordowego
Przędzalnie ogółem	x	84,33	63,02
Przędzalnia średnio-przędna	74,6	x	x
Przędz. cienko-przędna	78,0	x	x
Przędz. odpadkowa	72,7	x	x
Produkcja uboczna przędzalni	x	69,77	61,24
Niciarnia	88,4	x	x
Skład bawełny	66,0	100,0	—
Tkálnia przod. podstawowa i pomocnicza	71,3	82,63	67,11
Produkcja uboczna tkalni	x	32,14	11,90
Wykończalnia	84,0	67,46	56,00
Skład tkanin surowych	—	88,89	—
Oddział mechaniczny	—	53,27	—
„ budowlany	—	100,0	—
„ gospodarczy	14,1	30,35	—
„ transportowy	—	66,67	—

Widzimy, że około 60% robotników, zajętych w kluczowych oddziałach kombinatu moskiewskiego, otrzymuje wynagrodzenie według progresywno-premiowego systemu akordowego.

Doświadczenie radzieckie w dziedzinie organizacji płac w przemyśle bawełnianym pokazuje więc wprowadzenie systemu progresywno-premiowego jako środka wzmocnienia wpływu płac na wydajność pracy w tym przemyśle.

Jednakże stosowanie progresywno-premiowego systemu płac wymaga szeregu określonych warunków technicznych i organizacyjnych, zabezpieczających nieprzerwaną i wysoko wydajną pracę.

Przy starych urządzeniach, pozostałych po kapitalistach, niezbędne jest przeprowadzenie w naszym przemyśle bawełnianym małej mechanizacji, zastosowanie szeregu ulepszeń przy maszynach (np. węzłowiązaczy, aparatów wysokiego wyciągu itd.), zorganizowanie dobrych i terminowych remontów oraz prawidłowa konserwacja maszyn. Niezbędnym również warunkiem efektywnego stosowania systemu progresywno-premiowego jest zabezpieczenie terminowego zaopatrywania robotników w surowiec i półfabrykaty. Bardzo ważną rolę odgrywa ogólna organizacja pracy, a zwłaszcza jej prawidłowa dokumentacja. Wszystkie te warunki są konieczne dla właściwego działania progresywno-premiowego systemu podobnie zresztą jak i dla akordu prostego.

Podsumowując przeprowadzoną analizę wpływu akordowego systemu płac na wzrost wydajności pracy w przemyśle bawełnianym, można by sformułować następujące wnioski:

1. Podstawowym systemem płac, stosowanym w przemyśle bawełnianym (w I połowie 1952 r.), był system akordu prostego, obejmujący wszystkie podstawowe zawody.

2. Zakres akordu rozszerza się na nowe zawody. Rezerwy rozszerzenia akordu ukryte są przede wszystkim w oddziałach pomocniczych, a także wśród robotników pomocniczych w oddziałach produkcyjnych.

3. Dalsze rozszerzenie akordu wobec charakteru tych zawodów, których ono dotyczy, nie wpływa na zasadnicze zmiany w ogólnym poziomie wydajności pracy w przemyśle bawełnianym. Stąd też głównym zadaniem przemysłu bawełnianego w dziedzinie płac wydaje się być wprowadzenie progresywno-premiowego akordu oraz stworzenie technicznych i organizacyjnych warunków, zabezpieczających skuteczne działanie tego systemu jako bodźca wzrostu wydajności pracy.

4. Jednocześnie konieczne jest usprawnienie stosowania akordu prostego. Słabe wyniki tego systemu płac wywołane były niekorzystnymi warunkami, w jakich był on stosowany, a mianowicie: niezadowalającym stanem urządzeń, niedostateczną ogólną organizacją pracy, poważnymi niedociągnięciami w ewidencji i dokumentacji pracy i produkcji, niską dyscypliną płac i wreszcie skomplikowaną strukturą zarobków. Likwidacja tych niedociągnięć jednocześnie podwyższa skuteczność akordu prostego i tworzy ogólne warunki niezbędne dla wprowadzenia progresywno-premiowego systemu akordowego w stosunku do zawodów kluczowych.

Wprowadzenie systemu progresywno-premiowego bez stworzenia odpowiednich warunków nie przyniosłoby, moim zdaniem, zamierzonych rezultatów¹³.

¹³ Ocena warunków, w których został wprowadzony akord progresywny w naszym przemyśle bawełnianym, i ocena wyników tego systemu wymaga przeprowadzenia odrębnych badań.

System taryfowy i wzrost kwalifikacji robotników

Jednym z najważniejszych źródeł wzrostu wydajności pracy jest podwyższenie kwalifikacji robotników. „Kto nie podwyższa swoich kwalifikacji, kto nie uzupełnia swojej wiedzy, kto nie uczy się stale, ten nie tylko sam zostaje w tyle, lecz i innych ciągnie do tyłu, to znaczy opóźnia i hamuje nasz postęp techniczny, nasz rozwój gospodarczy“ — mówił B. Bierut na II zjeździe inżynierów i techników. Podwyższenie kwalifikacji odbywa się bądź w drodze indywidualnego uzupełniania wiedzy, ulepszania sposobu pracy i przyswojenia nowych metod pracy przez poszczególnego robotnika, bądź też w drodze zorganizowanego szkolenia i wykorzystania osiągnięć przodowników pracy. Zarówno w jednym, jak i w drugim wypadku elementy organizacji płac występują w charakterze bodźca materialnego, pobudzającego wzrost kwalifikacji.

Bardzo ważną rolę odgrywa w tej dziedzinie taryfowy system płac, którego jednym z najważniejszych zadań jest porównanie z sobą — sprowadzenie do wspólnego mianownika — prac różnych kwalifikacji dla umożliwienia właściwej realizacji wymogów prawa podziału według pracy.

Dzięki zawartemu w taryfikatorze określeniu kwalifikacji niezbędnych dla wykonywania danego zawodu oraz dzięki ustaleniu wzrastających stawek przy przechodzeniu do coraz wyższej grupy zaszerogowania, przed robotnikiem postawiona została jak gdyby drabina, po której może się on wspinać w miarę wzrostu kwalifikacji. Ponieważ jednak podwyższenie kwalifikacji wymaga systematycznej pracy nad sobą i dodatkowych nakładów energii, różnice stawek poszczególnych grup zaszerogowania powinny być dostatecznie duże, „atrakcyjne“ dla robotnika. W jakim stopniu taryfa płac stosowana w przemyśle bawełnianym może odegrać i odgrywa rolę bodźca wzrostu kwalifikacji?¹⁴

Już pobieżne zapoznanie się z taryfą płac dla zawodów typowych w przemyśle bawełnianym budzi wątpliwości co do jej skuteczności jako bodźca wzrostu wydajności pracy. Różnica między najniższą i najwyższą stawką wynosi bowiem 1:1,78. Przy przejściu od niższej do wyższej kategorii zaszerogowania stawka godzinowa wzrasta tylko o 3 grosze (jednakowo w całej taryfie). Nie może to w dostatecznym stopniu zachęcać do zabiegania o podwyższenie kwalifikacji.

Rozpatrzmy jednak sprawę nieco dokładniej. Wzrostowi kwalifikacji towarzyszy zwykle przejście robotnika do wyższej kategorii zaszerogowania bądź to w ramach tego samego zawodu, bądź też z jednoczesnym przejściem do innego zawodu. W naszym przemyśle bawełnianym większość podstawowych zawodów (prócz snowaczek i tkaczy) jest zaszerogowana do jednej kategorii, to znaczy robotnicy danego zawodu są zaszerogowani do tej samej kategorii. Co prawda każda kategoria ma dwie stawki, zależne od współczynnika wykorzystania maszyn; ta różnica jest kompensacją za lepsze wykorzystanie dnia roboczego i nie ma bezpośredniego związku ze wzrostem kwalifikacji. Wynika stąd, że system taryfowy nie zawiera w sobie elementów pobudzania wzrostu kwalifikacji w ramach poszczególnych zawodów (prócz snowaczek i tkaczy)¹⁵. Pośredni wpływ na podwyższenie kwalifikacji wywiera oczywiście stosowanie

¹⁴ Chociaż konieczność wzrostu kwalifikacji dotyczy dosłownie wszystkich pracowników, analiza zostanie przeprowadzona tylko w stosunku do podstawowych zawodów przedalini i tkalni jako węzłowych ogniw w walce o wzrost wydajności pracy w przemyśle bawełnianym.

¹⁵ Inaczej przedstawia się ta sprawa w radzieckim przemyśle bawełnianym, gdzie dla poszczególnego zawodu stosuje się kilka stawek zależnych od typu urządzeń, warunków produkcji, stopnia wielowarsztatowości itd. Rozpiętość stawek np. wrzecionarki wyr.osi 1:2,31.

akordowego systemu płac oraz zasady opłacania wielowarsztatowców, jednak te elementy organizacji płac nie wchodziły do systemu taryfowego.

A jak przedstawiają się różnice stawek przy przechodzeniu od jednego zawodu do drugiego? Rozpatrzmy kilka prawdopodobnych linii przechodzenia robotników od zawodu do zawodu w miarę wzrostu ich kwalifikacji. Ocena „atrakcyjności“ tego przechodzenia z punktu widzenia stawek, (tzn. czy stawki te odpowiadają wymogom prawa podziału według pracy) ułatwi niewątpliwie porównanie ze stawkami radzieckiego przemysłu bawełnianego, gdzie zagadnienie stałego wzrostu kwalifikacji jest rozwiązywane pomyślnie. Stosunek stawek niektórych robotników przędzalni przedstawia się następująco¹⁶: (stawka czyściciarza = 100).

	Polska	ZSRR
I. Czyściciel części maszyn (riadowej)	100	100
czyściciel maszyn (starszy)	104 i 115	113
pomoc wrzecionarki (sjomsczyca)	110	102 — 110
wrzecionarka na cienkich wrzecionach	124 i 130	90 — 206
wrzecionarka na grubych wrzecionach	130 i 134	
przędka	130 i 134	232 — 261
II. Czyściciel części maszyn	100	100
czyściciel maszyn	104 i 115	113
zgrzebiarka	122 i 127	145
łączarka	122 i 127	104 — 152
taśmiarka	122 i 127	
wrzecionarka na cienkich wrzecionach	124 i 130	
wrzecionarka na grubych wrzecionach	130 i 134	90 — 206
przędka	130 i 134	232 — 261
III. Woziciel	100	100
czyściciel części maszyn	100	100
smarowacz	102	106 — 120
robotnik sortowni	118 — 130	87 — 145
robotnik przy trzepaku	127 — 132	118 — 171

Jak widać z tych kilku przykładów, w naszych przędzalniach bawełny występuje zrównanie „urawniłowka“ między stawkami poszczególnych zawodów. Największa różnica między tymi stawkami wynosi 34% stawki najniższej, mianowicie stawka przędki pracującej na maszynie ze współczynnikiem wykorzystania większym niż 50% wynosi 134% stawki czyściciarza. W Zw. Radzieckim natomiast średnia stawka przędki przewyższa o 150% najniższą stawkę przędzalni. Nawet fakt, że najwyższe stawki radzieckich przędzarzy dotyczą pracujących na nowoczesnych maszynach, jakich nie było u nas dotychczas, może tylko zmniejszyć różnicę między naszą i radziecką taryfikacją, ale nie może jej zlikwidować. Różnice w zarobkach były jeszcze większe niż różnice w stawkach, ponieważ u nas był stosowany zwykły akord w stosunku do podstawowych zawodów, a w radzieckim przemyśle bawełnianym — akord progresywno-premiowy.

Porównanie stawek w tkalni napotyka na pewne trudności. Nie mogą być mianowicie włączone w analizę stawki tkaczy, ponieważ są one ustalone we-

¹⁶ Na podstawie umowy zbiorowej polskiego przemysłu bawełnianego z 1.I.1949 i wykazu stawek radzieckiego przemysłu bawełnianego z 1941 r. (zmienione tylko o dodatki chlebowe w r. 1946).

dlug innych kryteriów w naszym, a innych w przemyśle radzieckim. Tkacze radzieccy nie mają stałych stawek; stawka jest zależna od rodzaju produkowanej tkaniny. Stawki naszych tkaczy zależą od rodzaju warsztatu tkackiego i od ilości obsługiwanych warsztatów. Dlatego też porównanie przeprowadzone jest tylko dla oddziałów przygotowawczych.

	<i>Polska</i>	<i>ZSRR</i>
I. Natykaczka	100 i 107	100 i 124
motaczka	118 i 124	109 — 157
snowaczka	124 — 173	130 — 178
II. wózkarz	100	100 — 111
rozkładacz wątku	95	82 — 88
czyściciel maszyn	97	81
czyściciel towaru	110	
III. pomoc - krochmalarz	100	100 — 111
gotowacz - krochmalarz	112	147 — 160
krochmalarz	132 — 147	122 — 159

Z tego niepełnego zestawienia można jednak wyciągnąć pewne wnioski. Przede wszystkim widać, że rozpiętość stawek w tkalni jest znacznie większa niż w przędzalni, mimo że nie uwzględniono stawek tkaczy. Po drugie, między rozpiętością stawek w tkalniach polskich i tkalniach radzieckich występują tylko nieznaczne różnice. Na tej podstawie można stwierdzić, że u nas stawki płac w tkalniach w większym stopniu niż w przędzalniach sprzyjają wzrostowi kwalifikacji.

System taryfikacyjny powinien pobudzać robotników zarówno do samodzielnego podwyższania kwalifikacji, jak i do udziału w zorganizowanym szkoleniu zawodowym i doszkalaniu. Dodatkowym bodźcem do wciągnięcia robotników do zorganizowanego szkolenia jest organizacja opłaty za szkolenie oraz szkolenie się w ramach kursów zakładowych i szkół przodowników pracy. Na podstawie rozporządzenia przewodniczącego PKPG z 12 grudnia 1951 r. ustalono jednolitą organizację szkolenia zakładowego i podwyższenie kwalifikacji, a także jednolite zasady opłaty za szkolenie dla prowadzących je i dla uczestników szkolenia. Z teoretycznego punktu widzenia zagadnienie szkolenia zakładowego wydaje się rozwiązane prawidłowo. Ustalenie trzech stopni szkolenia w zależności od kwalifikacji, organizacja kursów dla brygadzystów i majstrów oznacza krok naprzód w dziedzinie szkolenia. Poważnym osiągnięciem wydaje się także ustalenie zasad opłaty pracy szkolących i szkolonych. Opłata szkolących się pracowników dniówkowych według średniego zarobku niewątpliwie sprzyja ich udziałowi w szkoleniu. Opłata robotników akordowych według wyników ich pracy z zagwarantowanym minimum pobudza do udziału w szkoleniu i powoduje wzrost wydajności pracy w czasie nauki. Zasada premiowania szkolących za terminowe złożenie przez ich uczniów egzaminów z pomyślnym wynikiem sprzyja prowadzeniu szkolenia na odpowiednim poziomie. Podstawowymi warunkami pełnego wykorzystania tych bodźców jest wprowadzenie wyczerpujących taryfikatorów, których brak jeszcze w naszym przemyśle bawełnianym, a także oparcie szkolenia na przodujących metodach. Coraz szersze rozprzestrzenianie metody Kowalowa, wprowadzonej do przemysłu bawełnianego w maju 1951 r., stanowi więc konkretny środek zabezpieczenia efektywności szkolenia zawodowego.

Jakże w rzeczywistości kształtował się poziom kwalifikacji robotników przemysłu bawełnianego? Jako wskaźnik wzrostu kwalifikacji przyjmuje się zwykle przeciętną grupę zaszeregowania. Jednak dla przemysłu bawełnianego taki wskaźnik byłby słabą ilustracją, ponieważ nie zawierałby zmian kwalifikacji w zawodach kluczowych. Dlatego też trzeba skorzystać z innych wskaźników, jak średni stopień wykonania norm pracy i struktura robotników według stopnia wykonania norm pracy, rozwój wielowarsztatowości, rozwój współzawodnictwa pracy i racjonalizatorstwa. W tym artykule rozpatrzmy pierwszy z tych wskaźników.

Dynamika wypełnienia norm pracy wyraża nie tylko wzrost kwalifikacji robotników, lecz także wpływ wszystkich innych czynników wydajności pracy. Tym niemniej struktura robotników według stopnia wykonania norm i dynamika tej struktury — jak się wydaje — odbija z dostatecznym przybliżeniem kwalifikacyjną strukturę kolektywu.

Jak już było powiedziane, wprowadzenie nowych norm w styczniu 1949 r. spowodowało ostry spadek średniego stopnia ich wypełniania i towarzyszące temu zjawisko masowego niewypełniania norm. Sytuacja ta zmieniała się bardzo powoli, co znalazło swój wyraz w niskim i prawie nie zmieniającym się poziomie wydajności pracy w ciągu roku 1949 i 1950. Wzrost wydajności pracy po uchwale KC PZPR w IV kw. 1950 i w r. 1951 realizował się poprzez podwyższenie średniego poziomu wykonania norm pracy i przez zmianę struktury kwalifikacyjnej robotników przemysłu bawełnianego.

Przeanalizujemy tę strukturę za 1951 rok.

Struktura robotników według stopnia wypełnienia norm

Miesiąc	Ogólna liczebność robotników	% wypełnienia norm						
		Poniżej 100 %	100—109	110—119	120—129	130—149	150—200	Powyżej 200 %
Styczeń	100	47,6	22,8	14,2	7,4	5,2	2,4	0,4
Luty	100	44,8	23,1	15,2	8,0	5,4	3,0	0,5
Marzec	100	43,7	24,4	15,1	8,2	5,5	2,7	0,4
Kwiecień	100	42,3	23,1	15,7	9,6	5,9	3,0	0,4
Maj	100	42,0	23,4	15,3	8,7	6,5	3,6	0,5
Czerwiec	100	41,0	21,7	15,1	8,8	7,5	4,8	1,1
Lipiec	100	41,5	21,5	14,5	9,2	7,5	4,9	0,9
Sierpień	100	41,6	20,7	14,0	8,0	8,7	5,1	0,9
Wrzesień	100	40,9	20,6	14,2	9,8	8,4	5,3	0,8
Październik	100	40,7	20,1	14,8	10,2	7,9	5,5	0,7
Listopad	100	40,7	20,0	15,1	10,1	7,8	5,5	0,8
Grudzień	100	37,5	20,4	16,1	10,2	8,7	6,0	1,1
Średnia roczna	100	42,0	21,8	14,9	9,1	7,1	4,4	0,7

Z tablicy widać wyraźnie zmiany w strukturze kwalifikacyjnej robotników przemysłu bawełnianego w ciągu 1951 r. Udział robotników nie wykonujących norm zmniejszył się z 47,6% do 37,5%; zmniejszył się także udział robotników przekraczających normy w granicach do 9%. Wyraźnie wzrósł udział robotni-

ków przekraczających normy o więcej niż 20%, co świadczy o znacznych osiągnięciach w opanowaniu norm.

Na podstawie przeprowadzonej wyżej analizy można wyciągnąć następujące wnioski:

1. Ważnym bodźcem podwyższenia kwalifikacji robotników jest ich zainteresowanie materialne w przejściu do wyższej grupy zaszerogowania bądź też we wzroście wydajności pracy.

2. Akordowy system płac, powodujący wzrost kwalifikacji dla osiągnięcia wyższej wydajności pracy — jak było pokazane wyżej — działał w przemyśle bawełnianym mało efektywnie.

3. System taryfowy, którego jednym z zadań jest bezpośrednio pobudzenie do wzrostu kwalifikacji i przechodzenie robotników do wyższych grup zaszerogowania, zawiera w sobie silne elementy wyrównywania, zwłaszcza w przedziałnictwie; oznacza to, że nie może on w dostatecznym stopniu sprzyjać wzrostowi kwalifikacji.

4. Dodatkowe bodźce dla zwiększenia udziału robotników w zorganizowanym szkoleniu i podwyższeniu kwalifikacji były, jak się wydaje, prawidłowo ujęte w odpowiednich zarządzeniach PKPG. Jednak zarówno masowość szkolenia, jak i jego wyniki zależą w znacznej mierze od perspektywy podwyższenia zarobków. Dlatego też występowanie elementów zrównywania w taryfie płac i niezabezpieczenie właściwego działania akordowego systemu płac w przemyśle bawełnianym stanowią hamulce pomyślnego rozwoju szkolenia.

Organizacja płac jako bodziec rozwoju wielowarsztatowości

Ważnym czynnikiem wzrostu wydajności pracy jest rozszerzenie frontu obsługi, przechodzenie robotników na obsługę wielowarsztatową. Specjalne znaczenie ma to zagadnienie w warunkach braku siły roboczej. Interesujący jest fakt, że niska wydajność pracy w naszym przemyśle bawełnianym w znacznej mierze wynika z niskiej wielowarsztatowości. Tak np. przy prawie jednakowej wydajności wrzecion w Zakładach im. Marchlewskiego w Łodzi i w Triehgornej Manufakturze w Moskwie godzinowa wydajność pracy na 1 robotnika przędzalni w moskiewskiej fabryce jest blisko trzy razy wyższa niż w fabryce łódzkiej. Podobnie w tkalniach: wydajność warsztatu tkackiego w kombinacie Triehgornaja Manufaktura jest 1,5 raza wyższa niż w Zakładzie im. Dzierżyńskiego w Łodzi, a wydajność pracy na 1 robotnika odpowiednio 2,9 raza wyższa. Te wielkie różnice wynikają z niskiego stopnia wielowarsztatowości, a także z nadmiernej liczby robotników pomocniczych w polskim przemyśle bawełnianym. Tak np. prządka w Zakładach im. Marchlewskiego w Łodzi obsługiwała w 1951 roku przeciętnie 569 wrzecion, a w kombinacie Triehgornaja Manufaktura — 1042 wrzeciona. Kiedy liczba robotników przypadających na 100 warsztatów tkackich wynosiła w Zakładzie im. Dzierżyńskiego 55 osób, to w kombinacie Triehgornaja Manufaktura — 27,85 osób. Dane te świadczą o wielkich rezerwach, tkwiących w naszym przemyśle bawełnianym, rezerwach, które można uruchomić przez likwidację zbędnego personelu pomocniczego i przez rozwój wielowarsztatowości.

Oczywiście, dla uruchomienia tych rezerw niezbędne są pewne techniczne i organizacyjne przesłanki. Bardzo ważna jest mianowicie jednorodność maszyn obsługiwanych przez wielowarsztatowca, dobry ich stan i konserwacja, odpowiednie ustawienie maszyn, pozwalające obserwować ich pracę. Ważny jest taki

podział pracy, który zwalnia prządkę czy tkacza od czynności drugorzędnych. Niezbędne jest zabezpieczenie nieprzerwanej pracy maszyn, konieczne są terminowe remonty, terminowe zaopatrzenie robotnika w surowiec i półfabrykaty. Ogromne znaczenie ma poziom kwalifikacji robotników, a także prawidłowe prowadzenie pracy ideowo-politycznej i propagandowej¹⁷.

W świetle tych warunków należy rozpatrzyć bardzo ważny środek pobudzenia rozwoju wielowarsztatowości, a mianowicie zainteresowanie materialne robotników poprzez odpowiednią organizację płac wielowarsztatowców.

W naszym przemyśle bawełnianym opłata wielowarsztatowców w przedsiębiorstwie i w tkactwie zorganizowana jest na różnych zasadach. Robotnicy podstawowych zawodów przędzalni — taśmiarka, wrzecionarka, przewijaczka, motaczka, prządka — są opłacani według akordu prostego, przy czym przy przejściu na obsługę większej liczby maszyn cena jednostkowa nie ulega zmianie. Pobudzanie do rozwoju wielowarsztatowości jest więc tutaj realizowane poprzez wpływ akordowego systemu płac.

Inaczej wygląda sprawa u tkaczy. Tkacze - wielowarsztatowcy są opłacani, moim zdaniem, według bardzo niejasnego, złożonego i nieprawidłowego systemu. W zależności od ilości obsługiwanych warsztatów, od ich typu i szerokości tkacz jest zaszeregowany do wyższej grupy, tzn. wzrasta jego stawka. Prócz tego stawka tkacza-wielowarsztatowca jest zwiększona o tzw. dodatek za wielowarsztatowość, wzrastający w zależności od tych samych warunków. Zasady słuszne, zgodne z wymogami prawa podziału według pracy: ze wzrostem kwalifikacji i intensywności wzrasta stawka. Jednak na podstawie tej zmieniającej się stawki jest ustanawiana cena jednostkowa, przy czym występują trzy nieprawidłowe momenty. Po pierwsze, ze wzrostem wielowarsztatowości jest zniżany współczynnik wykorzystania maszyn, po drugie, na tej podstawie jest obniżana norma dla jednego warsztatu, tzn. ogólna norma pracy tkacza-wielowarsztatowca wzrasta wolniej, niż rozszerza się front obsługi; po trzecie, cena jednostkowa jest ustalona jako wynik dzielenia nowej stawki przez nową normę. Jednocześnie ma więc miejsce понижение norm i ostry spadek ceny jednostkowej w miarę przechodzenia tkacza na wyższą obsługę. Dla przykładu można przytoczyć zmianę ceny jednostkowej dwóch artykułów w Zakładach im. Marchlewskiego w Łodzi.

Artykuł szerokość warsztatu	Ilość obsługiwanych krosien	Współczynnik wydajności maszyn	Norma na 1 krosnie godz. w wątkach	Stawka za 1 rob. godz. w zł	Stawka za 1 rob. godz. na 1 krosnie	Cena jednostkowa za 1000 wątków w gr
	1	2	3	4	5	6
Artykuł I						
36"	2	78	9360	1,53	0,77	8,20
36"	3	75	9000	1,62	0,54	5,95
36"	4	71	8520	1,81	0,45	5,33
Artykuł II						
43"	3	74	7770	1,69	0,56	7,30
43"	4	71	7455	1,98	0,50	6,63
43"	6	68	7140	2,67	0,46	6,24

¹⁷ Stworzenie wszystkich tych warunków wymaga jeszcze ogromnej pracy w przemyśle bawełnianym.

Zgodnie z tymi danymi przy przejściu tkacza na podwyższoną obsługę jego zarobek wzrasta znacznie słabiej niż wydajność pracy. Przeprowadźmy odpowiednie wyliczenie na podstawie przytoczonych wyżej dwóch artykułów.

	Zmiany w wielkościach (w %)					
	Wielowarsztatowość	Współczynnik wydajności maszyn	Norma godzinowa na 1 krosno	Norma na 1 rob. godz.	Cena jednostkowa	Zarobek przy 100% wypełnieniu normy
Artykuł I						
przy przejściu na 3 warszt.	+ 50	— 3,85	— 3,85	+ 44,3	— 27,5	+ 5,9
przy przejściu na 4 warszt.	+ 100	— 9	— 9	+ 82	— 35,0	+ 18,3
Artykuł II						
przy przejściu na 4 warszt.	+ 33,3	— 4,05	— 4,05	+ 27,9	— 9,2	+ 17,2
przy przejściu na 6 warszt.	+ 100	— 8,1	— 8,1	+ 84	— 14,5	+ 58,0

Przy pierwszym artykule wzrostowi wydajności pracy o 44,3%, spowodowanym przejściem tkacza na obsługę trzech warsztatów, towarzyszy podwyższenie zarobku tylko o 5,9%; wzrostowi pracy o 82% — podwyższenie zarobku o 18,3%. W wypadku produkcji drugiego artykułu różnice są nie tak wielkie, chociaż i tutaj zarobek wzrasta o 1/3 wolniej niż wydajność pracy.

Zastosowanie zniżającej się ceny jednostkowej oznacza rozdzielenie ekwiwalentu za dodatkową produkcję między płace i akumulację; oznacza ono zwiększenie udziału tkacza-wielowarsztatowca w akumulacji. Jednak w warunkach, kiedy to zwiększenie udziału w akumulacji dotyczy tylko jednego zawodu, stanowi ono odchylenie od prawa podziału według pracy. Dlatego też zasady opłacania tkaczy-wielowarsztatowców hamują rozwój tego ruchu w przemyśle bawełnianym¹⁸.

Chociaż za okres 1946—1951 r. dzięki rozwojowi współzawodnictwa wielowarsztatowości w tkalniach wzrosła o 62% (za lata 1949—51 o 121%), to ilość warsztatów tkackich, obsługiwanych przez 1 tkacza, wynosiła w grudniu 1951 roku zaledwie 3,92. W tym samym czasie w moskiewskim kombinacie Triehgornaja Manufaktura 1 tkacz obsługiwał średnio 8,1 warsztatów mechanicznych podobnych typów. Pierwsze półrocze 1952 r. przyniosło nie poprawę, lecz na odwrót, zahamowanie rozwoju wielowarsztatowości w tkalniach. Wzrost wielowarsztatowości wynosił tylko 1%. Był to ostry sygnał o konieczności reorganizacji zasad opłacania tkaczy-wielowarsztatowców.

Zniesienie zniżającej się ceny jednostkowej jest usunięciem hamulców rozwoju ruchu wielowarsztatowego. Oznacza ono tylko pierwszy etap walki o wprowadzenie bodźców rozwoju tego ruchu do organizacji płac. Wspaniałe osiągnięcia radzieckich bawełniarzy na odcinku wielowarsztatowości kierują uwagę na wykorzystanie zasad opłaty pracy wielowarsztatowców w radzieckim przemyśle bawełnianym. Zasady te związane są ściśle z wprowadzeniem

¹⁸ Komitet Centralny WKP (b) analizując w roku 1938 sytuację w radzieckim przemyśle bawełnianym, poddał ostrej krytyce zasady „padającej” ceny jednostkowej dla tkaczy wielowarsztatowców i spowodował ich zastąpienie ceną jednolitą.

progresywno-premiowego systemu akordowego w stosunku do podstawowych zawodów przemysłu bawełnianego.

Bodźcem przechodzenia robotników na podwyższoną w porównaniu do obowiązującej obsługę maszyn jest dyferencjacja skal progresji w zależności od stopnia wielowarsztatowości. Tak zgrzeblarki, wrzecionarki, prządki, pomoc przątek, skręćarki i tkacze są opłacani w ZSRR według następujących skal progresji:

Procent wypełnienia normy	Procent dopłaty z tytułu premii progresywnej ¹⁹		
	Przy obsłudze wyższej od obowiązującej	Przy obsłudze obowiązującej	Przy obsłudze niższej od obowiązującej
100—101	20	10	5
101—102	23	10	5
102—103	26	10	5
103—104	29	10	5
104—105	32	10	5
105—106	35	10	5
106—107	38	15	7,5
107—108	41	15	7,5
108—109	44	15	7,5
109—110	47	15	7,5
powyżej —110	50	25	12,5

Robotnik-wielowarsztatowiec nie tylko dostaje pełną cenę jednostkową za każdą jednostkę produkcji, ale także stopień podwyższenia ceny jednostkowej w przypadku przekroczenia norm zależy i od stopnia przekroczenia normy, i od stopnia wielowarsztatowości.

Podobne zasady stosuje się również wobec innych typowo włókienniczych zawodów przemysłu bawełnianego.

Robotnicy przy trzepaku, taśmiarki, łączarki, motaczki, przewijaczki, snowaczki, natykacze, przebieraczki, podawaczki, wiązaczki otrzymują premie według następującej skali:

Procent wypełnienia normy pracy	Procent dopłaty z tytułu premii progresywnej		
	przy obsłudze wyższej od obowiązującej	przy obsłudze obowiązującej	przy obsłudze niższej od obowiązującej
100—106	20	10	5
106—110	30	15	7,5
powyżej 110	50	25	12,5

Za pomocą specjalnej premii pobudza się także materialne zainteresowanie majstra²⁰ w podwyższaniu stopnia wielowarsztatowości. Majster przedzalni, tkalni i niciarni otrzymuje mianowicie premie w wysokości 15 % zarobku akordowego za produkcję I gatunku, jeżeli podlegli mu robotnicy osiągnęli przeciętnie co najmniej 120 % obowiązujących norm obsługi i wszyscy wypełnili normy pracy.

Ponieważ przytoczone zasady opłaty pracy wielowarsztatowców dały dobre

¹⁹ Za wszystkie jednostki produkcji I gatunku. W wykonanie normy wlicza się tylko produkcję I gatunku.

²⁰ Pomastier — jego funkcja odpowiada mniej więcej funkcjom naszego majstra.

wyniki w radzieckim przemyśle bawełnianym, powinny one być przeanalizowane z punktu widzenia możliwości wykorzystania ich i u nas. Jednak, jak już było wspomniane przy omawianiu konieczności wprowadzenia progresywno-premiowego systemu akordowego, niezbędne jest dla efektywnego wykorzystania tych zasad u nas polepszenie stanu urządzeń, organizacji pracy, normowania, wreszcie ewidencji i dokumentacji pracy i produkcji. Likwidacja niedostatków w tych dziedzinach, to znaczy stworzenie warunków do skutecznego działania progresywno-premiowego systemu akordowego w przemyśle bawełnianym, stwarza możliwość zastosowania bodźców rozwoju wielowarstwatości.

Organizacja płacy jako bodziec zmniejszenia postojów

Jeszcze jednym ważnym źródłem mobilizacji rezerw w przemyśle i wzrostu wydajności pracy jest zmniejszenie postojów do minimum, niezbędnego dla zabezpieczenia normalnego biegu produkcji w czasie przeprowadzenia bieżących i kapitalnych remontów. Praktyka radziecka uczy, że postoje (ogółem) mogą być sprowadzone do 5—6% godzin roboczych. Tymczasem w naszym przemyśle bawełnianym w 1951 r. postoje wynosiły około 12%, przy czym w niektórych zakładach dochodziły do 17,18, a nawet 22%.

Jakie są przyczyny tak wielkich postojów w naszym przemyśle i które z tych przyczyn udało się przemysłowi radzieckiemu najbardziej ograniczyć?

Analiza postojów w kombinacie Triehgornaja Manufaktura wykazuje za 9 miesięcy 1951 r. następujący stan:

Przyczyny postojów	Przędzalnie		Tkalnie	
	Plan	fakt.	Plan	fakt.
Ogólny % postojów, w tym:				
brak energii (niedost. zaopatrzenie w energię elektryczną, awarie elektrowni i siłowni)	5,00	4,59	5,50	4,57
remonty (kapitałne i bieżące-planowe)	0,05	0,15	0,08	0,08
inne techniczne przyczyny (sprzątanie, czyszczenie, zaprawa)	2,50	2,20	2,01	2,09
awarie urządzeń (zerwanie rzemieni, osnów)	2,15	1,10	3,16	2,28
brak surowców, półfabrykatów, materiałów pomocniczych	0,30	0,06	0,25	—
brak siły roboczej	—	0,47	—	0,12
	—	0,61	—	—

Postoje w przędzalni Zakładu im. Marchlewskiego kształtowały się natomiast w następujący sposób (patrz tablica na stronie następnej):

Porównanie tych danych z danymi z kombinatu Triehgornaja Manufaktura wskazuje na wysoki udział postojów z braku surowca i półfabrykatów. Także postoje z przyczyn technicznych kształtują się w niektórych miesiącach dwa razy wyżej niż w Triehgornej Manufakturze, przy czym obserwować można

Miesiąc	Ogólny % postojów	% postojów według przyczyn (niektórych)			
		brak siły roboczej	brak półfabrykatów	przyczyny techniczne	brak energii elek.
styczeń	9,38	2,13	4,58		0,16
luty	10,93	0,64	5,96	2,01	2,32
marzec	6,61	—	2,66	3,26	0,60
kwiecień	5,49	—	1,70	3,60	0,19
maj	5,96	0,08	2,38	3,39	0,11
czerwiec	7,52	0,11	1,10	6,33	0,09
lipiec	59,92 ²¹	0,06	1,09	2,24	
sierpień	10,17	2,49	1,78	5,32	0,07
wrzesień	12,88	6,07	0,13	6,45	0,23
październik	10,94	4,74	0,96	5,11	0,13
listopad	11,56	2,28	1,86	7,26	0,03
grudzień	5,92	2,12	0,74	2,79	0,04

nawet pewną tendencję do wzrostu tego poziomu. Taka sytuacja często jest objaśniana przede wszystkim obiektywnymi przyczynami: starymi i złymi urządzeniami, niedostatecznym zaopatrzeniem zakładów w części zamienne, w surowce, brakiem siły roboczej itd. Jednakże wiele przyczyn przestojów można usunąć własnymi siłami przedsiębiorstwa. Ważna rola przypada w tej dziedzinie polepszeniu ogólnej organizacji pracy (w tym organizacji remontów i konserwacji) i podwyższeniu dyscypliny.

Wielkie znaczenie ma stworzenie w organizacji płac bodźców materialnego zainteresowania w zmniejszeniu postojów. Dotyczy to zarówno płac robotników bezpośrednio produkcyjnych, których maszyny mają postoje, jak i robotników pomocniczych, których praca ma wpływ na wielkość postojów (brygady remontowe, robotnicy elektrowni i siłowni). Stosowanie bodźców wobec robotników produkcyjnych ma na celu z jednej strony wzmocnienie ich troski o urządzenia (systematyczne czyszczenie, smarowanie, właściwa obsługa) i niedopuszczenie awarii, z drugiej zaś strony żądanie od dyrekcji i oddziałów pomocniczych zabezpieczenia nieprzerwanej pracy urządzeń.

Jednym z bodźców do walki z postojami jest zmniejszenie stawki za godziny postojowe. Metoda ta jest stosowana zarówno w polskim, jak i w radzieckim przemyśle bawełnianym. W radzieckim przemyśle postoje z winy robotnika w ogóle nie są opłacane, postoje nie z winy robotnika są opłacane według 50 % stawki. W naszym przemyśle natomiast postoje z winy robotnika opłacane są po normalnej stawce dniówkowej bez zachęty akordowej, tzn. stawka akordowa jest zmniejszona o 13—20 %. W praktyce robotnik traci na postojach znacznie większą część zarobku, niż to wynika ze zmniejszenia stawki. Wielkość tej straty uzależniona jest od stopnia wykonywania norm przy nieprzerwanej pracy, od stopnia wielowarsztatowości, od wielkości otrzymywanej premii (co jest specjalnie ważne przy akordzie progresywno-premiowym). Dla przykładu można przytoczyć dane Zakładów im. Marchlewskiego i kombinatu Triehgornaja Manufaktura, obrazujące stosunek opłaty za czas postoju do zarobku za czas faktycznie przepracowany. W drugiej połowie 1951 r. stosunek ten wyglądał następująco (zarobek za 1 godz. faktycznie przepracowaną = 100):

²¹ Postój wywołany w znacznej mierze remontem elektroturbiny.

Miesiąc	Wrzecionarki na cienkich wrzecionach		Przędki na maszynach obrączkowych	
	Zakłady im. Marchlewskiego	Kombinat Triechgornaja Manufaktura	Zakłady im. Marchlewskiego	Kombinat Triechgornaja Manufaktura
Lipiec . . .	62	31,8	67,5	30,8
Sierpień . .	57	33,6	67	30,6
Wrzesień . .	41	31,3	63	31,4
Październik .	52	31,5	61	31,1
Listopad . .	47,6	.	63,8	.
Grudzień . .	45	.	64,2	.

Z tablicy widać, że zmniejszenie zarobków wskutek postojów w przemyśle radzieckim jest 1,5—2 razy silniejsze niż w naszym przemyśle. Wpływa to niewątpliwie na ostrą walkę bawelnarzy radzieckich z postojami. Jednocześnie trzeba jednak zdawać sobie sprawę z konkretnych warunków walki z przestojami u nas i w ZSRR. Znacznie lepszy stan urządzeń (nawet urządzeń starych) w ZSRR, bardzo dobra ogólna organizacja pracy, wysokie kwalifikacje robotników i wysoka kultura produkcji — wszystko to wpływa na niski procent postojów i upoważnia do stosowania znacznie bardziej surowych zasad opłaty za czas postojów, niż to ma miejsce u nas.

Metoda zmniejszania stawki za czas postoju nie zawsze daje pozytywne rezultaty. W warunkach niskiej wydajności pracy i niewykonania norm opłata postojów według stawek dniówkowych może doprowadzić do paradoksalnego zjawiska wypłacania swojego rodzaju premii za postoje. Zjawisko takie wystąpiło np. w Zakładach im. Marchlewskiego, gdzie w II półroczu 1951 r. tylko 28% tkaczy wykonywało normy. Opłata za 1 godzinę postoju wynosiła mianowicie w porównaniu z zarobkiem za 1 godzinę faktycznie przepracowaną:

w lipcu	123	październiku	100
sierpniu	94	listopadzie	90
wrześniu	133	grudniu	132

Przy ocenie tych danych należy pamiętać o tej okoliczności, że w analizowanym okresie silnie wahała się absolutna wielkość opłaty za 1 godz. postoju tkacza, odchylając się do 36,5% od średniej. Było to wywołane zmianą struktury tkaczy, u których były postoje (struktury z punktu widzenia wysokości ich stawek). Jednak okoliczność ta może tylko złagodzić różnice, ale nie eliminuje postawionego problemu. W półrocznym okresie nie ma bowiem wypadku, żeby opłata za 1 godz. postoju wynosiła mniej niż 90% zarobku za 1 godz. czasu faktycznie przepracowanego. A i te 90% wystąpiły w listopadzie, kiedy opłata za 1 godz. postoju była o 13,4% niższa od średniej, a zarobek za 1 godz. faktycznie przepracowaną o 6,2% wyższy od średniego. Ogólny wniosek, jaki należy wyciągnąć z przeprowadzonej analizy, mówi, że zmniejszanie stawek za czas postoju nie w każdym warunkach wypełnia rolę bodźca do walki z postojami.

Ważnym środkiem walki z postojami jest premiowanie brygad remontowych. W przemyśle bawelnianym 1 stycznia 1951 r. był wprowadzony nowy regulamin premiowania za szybkościowe remonty. Premiowanie to dotyczy remontów maszyn, dla których ustalone są normy czasu remontu i czasu postoju. Premia zależy od skrócenia ilości roboczogodzin wydatkowanych na remont

i od skrócenia czasu remontu. W miarę skrócenia czasu remontu i ilości zużytych roboczogodzin rośnie procent premii. Przy tym za każde 5% skrócenia czasu postoju premia wzrasta o 3%, za każde 5% zmniejszenia roboczogodzin — o 2%. W zasadzie tej znajduje odbicie ważność skracania czasów przestoju. Jest ona wyrażona ostro w fakcie, że nawet przy przekroczeniu zaplanowanych roboczogodzin o 10% brygada może otrzymać premię do 42% za skrócenie czasu przestoju.

Skala premiowania brygad remontowych jest zbudowana konsekwentnie i może pobudzać do szybkościowego przeprowadzenia remontów. Jakość remontów zabezpiecza klauzula, że warunkiem otrzymania premii jest stwierdzenie przez odpowiednią komisję wykonania remontu bez zarzutu. Jednak efektywność tego premiowania w znacznej mierze zależy od dokładności normowania czasu remontu i roboczogodzin niezbędnych dla jego wykonania. W warunkach słabej ogólnej organizacji pracy, jaka miała miejsce w przemyśle bawełnianym, w warunkach słabości aparatu normowania ustalanie norm dla remontów — trudne w samej swojej istocie — staje się jeszcze trudniejsze. W rezultacie w wielu wypadkach normy były ustalane przez majstra brygady remontowej „na oko“ (często już po remoncie), tak „aby dostać przyzwoitą premię“. W takich warunkach, oczywiście, znacznie osłabia się działanie bodźców zawartych w prawidłowo zbudowanej skali premiowania.

Z tej krótkiej analizy można wyciągnąć wnioski o niedostatecznym wpływie organizacji płac na zmniejszenie postojów. Przyczynami tego stanu są:

a. Niedostateczne odbicie postojów w zarobkach robotnika wywołane jest niską wydajnością pracy (mała różnica między stawką a średnim zarobkiem za czas efektywnie przepracowany) i słabym zmniejszeniem stawki za czas postoju. Jednakże wprowadzenie bardziej surowych zasad opłaty za czas postoju wymaga uprzedniego stworzenia odpowiednich materialnych i organizacyjnych warunków, umożliwiających znaczne zmniejszenie postojów.

b. W zasadzie prawidłowo, jak się wydaje, zbudowana skala premiowania dla brygad remontowych w dużej mierze traci swoje znaczenie jako bodziec do walki z postojami wskutek niskiego poziomu normowania robót remontowych i często może być wykorzystywana do niezasłużonego podwyższania płac.

*

Przeprowadzona wyżej analiza wpływu organizacji płac na wydajność pracy tylko w pewnym stopniu oświetla zagadnienie i ma raczej charakter fragmentaryczny. Autorowi chodziło nie o wszechstronne wyjaśnienie problematyki, lecz tylko o jej zasygnalizowanie, pokazanie na konkretnym materiale. Chodziło o ujawnienie wpływu, jaki niektóre elementy organizacji płac wywierają na wzrost wydajności pracy. Chodziło wreszcie o wykazanie, że dla skutecznego działania płac jako bodźca wzrostu wydajności pracy ważne znaczenie ma nie tylko sama organizacja płac (taryfy płac, systemy płac), ale również znaczną rolę odgrywają ogólne warunki techniczno-organizacyjne.

JANUSZ GÓRSKI

Teoria ekonomiczna Mikołaja Kopernika

Wiek XV i pierwsze lata XVI są okresem szybkiego rozwoju gospodarczego Europy. Stały rozwój sił wytwórczych, poprzednio długotrwały i powolny, w wieku XV przyspieszył znacznie tempo. Zwiększająca się produkcja społeczna przybierała w coraz to większej mierze formę produkcji towarowej. Pieniądż staje się celem produkcji. Kapitał handlowy, uprzednio istniejący jako zjawisko uboczne, peryferyjne feudalnej ekonomiki, występuje jako czynnik poważnie wpływający na życie gospodarcze kraju. Wprawdzie w dalszym ciągu podstawowe znaczenie ma jeszcze handel międzynarodowy, dostarczając przeważającej części zysków potężniącemu kupiectwu, ale kapitał handlowy ingeruje także w rozwój wymiany wewnętrznej, uzależniając od siebie drobnotowarowe formy produkcji. Zasadnicza zmiana struktury gospodarki rolnej, jej utowarowienie wyzwala masy potencjalnej siły roboczej, tworząc liczne rzesze żebraków, łazików, ludzi luźnych. Istnienie kapitału i wolnej siły roboczej stwarza przesłanki do powstania pierwszych form produkcji kapitalistycznej; istnieją zresztą już one w tym czasie w wielkich miastach włoskich, których ideał ekonomiczny przyświecać będzie Kopernikowi, w miastach Flandrii i Anglii, w dużych miejskich ośrodkach Cesarstwa Niemieckiego. Te długotrwałe zmiany, zachodzące jeszcze w ramach starego sposobu produkcji, wyzwalają nowe antagonizmy społeczne, nadają nowe formy toczącej się walce klasowej.

Rodzący się kapitalizm tworzy nowy ideał społeczny. Wizja królestwa bożego nie pociąga już umysłów ludzkich, podważa się autorytet *Pisma świętego* i ojców Kościoła, na czoło wysuwa się cele doczesne, świeckie. Ideologia Odrodzenia jest ideologią nowych czasów, nowej klasy, która wprawdzie nie sięga po wyłączną władzę, bo jest na to jeszcze za słaba, ale domaga się wszechstronnego uwzględnienia jej interesów. Chce, aby rozwijająca się nauka miała przydatny dla niej charakter, aby przestała być nauką spekulatywną, jaką była scholastyczna nauka feudalna, aby oparła się na empirycznej obserwacji i dążyła do wykrycia obiektywnych prawidłowości. Nowa nauka ma ścisły związek z praktyką, służy rozwiązywaniu konkretnych problemów, jest nauką młodej, postępowej klasy. „Epoka Odrodzenia rozprawiła się z duchową dyktaturą kościoła i widmami średniowiecza... Epoka ta była przesiąknięta wiarą w siłę ludzkiego rozumu, nie uznawała mistyki i agnostycyzmu“¹.

Rozwijające się zarodki nowego kapitalistycznego układu ogniskują się

¹ W. S. Kiemienow w zbiorze „*Protiw burżuaznogo isskustwa i isskustwoznanja*“, Moskwa 1951. Cyt. wg tłumaczenia w „*Materiałach do studiów i dyskusji z zakresu teorii i historii sztuki, krytyki artystycznej oraz metodologii badań nad sztuką*“ T. 7—8, 1951. str. 251.

w tym okresie w przeważającej mierze w sferze cyrkulacji. I dlatego problemy tej sfery stają się pierwszym obiektem teoretycznych rozważań. Problem pieniądza, który stał się nową formą ucieleśnienia bogactwa społecznego, jest problemem centralnym. Rozwijająca się wymiana handlowa wymaga trwałego pieniądza, a centralizujący się rynek wewnętrzny — jednolitego pieniądza. Wymagania te nie są zgodne z istniejącym stanem rzeczy, z prawem panującego do deprecjonowania i psucia pieniądza, z wielką ilością uprawnień mennicznych, charakterystyczną dla epoki feudalizmu.

Nowe kierunki i prądy nurtują nie tylko kraje Europy zachodniej, elementy nowego kapitalistycznego układu występują wyraźnie na przełomie XV i XVI wieku i w Polsce. Najwyraźniejsze zmiany mają miejsce także w sferze cyrkulacji, gdzie rola i znaczenie kapitału handlowego zwiększają się niewspółmiernie. Wielkie domy i spółki handlowe Bonerów, Bethmanów, Beerów, Turzonów, Decjusów, ciągnące swe zyski głównie z handlu zagranicznego, często tranzytowego², wchodzą w bliski kontakt z monarchą, cieszą się jego protekcją, wspomagają go finansowo, umożliwiając mu prowadzenie śmiałej (jak na nasze ówczesne stosunki) polityki zagranicznej i wewnętrznej. Zmiany sięgają głębiej, rozwijają się pierwsze formy produkcji kapitalistycznej (manufaktura w górnictwie i hutnictwie³, przemysł nakładczy we włókiennictwie⁴). Tworzy się jednolity rynek wewnętrzny, sukna z Wielkopolski wędrują do Prus i na Podkarpacie, krakowskie i nowosądeckie wyroby metalowe rozchodzą się po całym kraju; istniejące dzielnicowe rynki lokalne dążą do przekształcenia się w jeden rynek ogólnonarodowy. Na bazie tych tendencji wyrastają nowe ważne ośrodki gospodarcze — Lublin i Warszawa. Zmiany te prowadzą do wzrostu znaczenia mieszczaństwa, wśród którego główną rolę grają nowe prebuzazyjne elementy. Jest to okres ofensywy mieszczaństwa, którego główna broń, pieniądz — nowa potęga ekonomiczna — łamie dawne przywileje feudalne.

W rolnictwie rozwój produkcji towarowej i początki kapitalizmu doprowadziły do powstania gospodarki folwarcznej⁵. Folwark jednak w tym okresie nie oznaczał jeszcze regresu gospodarczego. Nie wszystkie folwarki oparte były wyłącznie na pracy pańszczyźnianej, np. w Wielkopolsce, gdzie przeważała szlachta bogatsza, mająca odpowiedni zapas kapitału, rozwijał się folwark oparty na pracy najemnej, także w oparciu o wolną siłę roboczą gospodarowały liczne folwarki sołtysie. Jednak brak kapitału u większości szlachty i przewaga polityczna skupiona w ich rękach w połączeniu z otwarciem dla zboża polskiego rynków zachodnich doprowadziły do zwycięstwa gospodarki pańszczyźnianej. Następstwa tego faktu w postaci regresu gospodarczego objawiają się jednak dopiero w II połowie XVI wieku.

Nie cała szlachta potrafi przestawić się na nowe metody gospodarowania; część hołdująca starym tradycjom nie umie przystosować się do nowych stosunków rynkowych, bankrutuje, a majątki jej przechodzą w ręce wzbogaconego mieszczaństwa⁶. Ta klasa, w tym okresie najbardziej aktywna, nadaje

² L. Lepszy, *Turzonowie w Polsce*, „Przegląd Polski“ T. IV, 1890, także J. Ptaśnik, *Obrazki z przeszłości Krakowa*, seria I, Kraków 1902.

³ B. Zientara, *Ze studiów nad techniką polskiego hutnictwa żelaznego*, „Przegląd Historyczny“, nr 2, 1952.

⁴ P. Mączek, *Rola kontaktów zagranicznych w dziejach sukiennictwa polskiego*, „Przegląd Historyczny“, nr 2, 1952.

⁵ Porównaj znane sformułowanie F. Engelsa: „Okres kapitalizmu obwieścił się na wsi i jako okres wielkiej uprawy rolnej w oparciu o poddańczą pracę pańszczyźnianą“. *Die Mark*, w pracy *Die Entwicklung der Sozialismus von der Utopie zur Wissenschaft*, Berlin 1951, str. 102.

⁶ Por. J. Ptaśnik, „Rocznik krakowski“ T. 7, s. 69, także W. Łoziński, *Patrycjat i mieszczaństwo Lwowa w XVI i XVII wieku*, Lwów 1902, str. 10, 71.

ton życiu gospodarczemu kraju. Wielkie miasta nie wahają się wymierzać sprawiedliwości włącznie z karą śmierci szlachcie naruszającej miejskie normy prawne⁷. Dopiero czwarte dziesięciolecie XVI wieku przyniesienie ostrą kontrakcję szlachty, uwieńczoną kolejno: konstytucją przyznającą szlachcie monopol na obronę kraju, zakazem sądenia szlachcica przez urząd miejski, prawem grożącym śmiercią plebejuszowi za poranienie szlachetnie urodzonego i w końcu kategorycznym zakazem nabywania ziemi przez mieszczan i poleceniem sprzedażi ziemi już nabytej.

Nowe grupy społeczne, preburżuazyjne elementy miejskie i część szlachty najbliższej związana z miastami⁸, są czynnikiem kształtującym i u nas nową ideologię, ideologię Odrodzenia. Nowe poglądy świeckie, racjonalistyczne, antyfeudalne stają się bronią w rękach tej grupy społecznej w walce ze starymi stosunkami produkcyjnymi, które hamują już dalszy rozwój sił wytwórczych. Poglądy te służą realizacji prawa zgodności stosunków produkcji z charakterem sił wytwórczych, są wyraźnym następstwem zaistnienia w Polsce pierwszych załączków układu kapitalistycznego. Rozwijają się wraz z tymi elementami nowego sposobu produkcji i wraz z nimi podupadają i giną w miarę pogłębienia regresu gospodarczego w ostatnich latach XVI i w pierwszych dziesięcioleciach XVII wieku.

*

Myśl ekonomiczna Kopernika wyrasta z empirycznej obserwacji zjawisk rzeczywistości. Tym różni się zasadniczo od poprzedzających ją teorii dominialno-kanonistycznych, które zawsze w większej czy mniejszej mierze były komentatorstwem sformułowań Arystotelesa, rozważały zgodność tych czy innych założeń z *Pismem świętym* i wypowiedziami ojców Kościoła. Kopernik zrywa z tym wszystkim; praca jego to prawdziwy przełom w rozwoju myśli ekonomicznej. Podkreśla się często zbieżność wielu sformułowań Kopernika i Orezmiusza. Istotnie Orezmiusz w odróżnieniu od innych pisarzy średnio-wiecznych wprowadza do wysuwanych w tym czasie argumentów etyczno-prawnych po raz pierwszy przesłanki ściśle ekonomiczne. Nie mają one jednak u niego zdecydowanej przewagi. U Kopernika natomiast innych argumentów niż ściśle ekonomiczne nie spotkamy. Jest to istotna jakościowa różnica między myślą Kopernika a poprzedzającą ją myślą feudalną.

Metoda Kopernika jest metodą naukową. Kopernik bada otaczającą go rzeczywistość i dąży do wykrycia obiektywnych prawidłowości, rządzących nie tylko obiegiem pieniężnym, lecz i życiem ekonomicznym całych społeczeństw. Mówi, że następstwem spodlenia monety jest upadek królestw, księstw i rzeeczypospolitych, w krajach, „gdzie jest w użyciu licha moneta z powodu lenistwa, gnuśności i uporczywej beczynności zaniedbana jest uprawa sztuk pięknych i nauki, i wszystkiego, wyczuwać się daje niedostatek“⁹ (63). Kopernik analizuje istniejące związki przyczynowe i na tej podstawie formułuje rzeczywiste zależności. Tak np. wartość monety zależy wyłącznie od ilości za-

⁷ J. T. Lubomirski, *Trzy rozdziały z dziejów skarbowości w Polsce*. Kraków 1868, str. 76.

⁸ Są wypadki w pierwszych dziesięcioleciach w. XVI, że szlachta osiedla się w mieście, gdzie prowadzi handel na wielką skalę, przyjmując prawa miejskie. Szereg takich wypadków przytacza Ptaśnik w *Obrazkach z przeszłości Krakowa*, seria I — Kraków 1902, str. 56, seria II — Kraków 1903, str. 50—51.

⁹ Prace Kopernika cytuję wg zbioru opracowanego przez I. Dmochowskiego *Mikołaja Kopernika rozprawy o monetach i inne pisma ekonomiczne*. Numeracja stron w tekście.

wartego w niej kruszcu „wszystko bowiem podnosi się lub spada w zależności od jakości monety, a w szczególności złoto i srebro, które szacujemy nie według mosiądzu lub miedzi, lecz według złota lub srebra, albowiem złoto i srebro przyjmujemy jako podstawę monety, na której spoczywa jej wartość szacunkowa“ (62).

Kopernik zaczerpnięte z przyrodoznawstwa zrozumienie obiektywnych prawidłowości niezależnych od woli ludzkiej rozciąga i na teorię ekonomiczną. Przeczuwa, że „tutaj tak samo jak w przyrodoznawstwie, prawa rozwoju ekonomicznego są prawami obiektywnymi odzwierciedlającymi procesy rozwoju ekonomicznego dokonujące się niezależnie od woli ludzi. Ludzie mogą odkryć te prawa... nie mogą jednak ich znieść ani stworzyć nowych praw ekonomicznych“¹⁰. Kopernik wyraźnie podkreśla tę niezależność prawidłowości ekonomicznych od woli ludzkiej. Wartość monety sprowadza się do wartości zawartego w niej srebra, „czy monarcha chce czy nie chce“ (177) „choćby nawet najjaśniejszy król pan nasz temu się opierał“ (180). Stwierdzenia Kopernika, będące następstwem jego materialistycznej metody badawczej, są prawdziwie naukowe; odbijają one w tym zakresie, w jakim to było możliwe przy ówczesnym stanie wiedzy, obiektywne procesy przyrody i społeczeństwa. Nauka ekonomiczna Kopernika nie tylko więc formą odróżnia się od nauki feudalnej. Różnica zasadnicza tkwi w tym, że jest to prawdziwa nauka, dążąca do obiektywnego poznania rzeczywistości.

*

„Moneta jest znaczone złoto lub srebro, którym się płaci ceny rzeczy kupnych i sprzedażnych“ (55). Tym określeniem staje Kopernik na stanowisku kruszcowej teorii pieniądza. Teoria ta, której elementy zawarte są już u Arystotelesa, w okresie średniowiecza nie znalazła kontynuatorów. Jest to następstwem dość małego znaczenia stosunków towarowo-pieniężnych w pierwszym okresie feudalizmu. Panująca teoria dominialna wyrażała interesy klasowe wielkich feudałów, czerpiących zyski z bicia monety niepełnowartościowej. Cło i regale mennicze to główne źródła dochodów pieniężnych panującego. Ten dochód sankcjonuje dominialno-nominalistyczna teoria pieniądza, przyznająca panującemu prawo ustalania dowolnej wartości monety. Wprawdzie w miarę wzrostu znaczenia produkcji towarowej i wymiany, która wymaga pieniądza dobrego, pełnowartościowego, niektóre jej teoretyczne założenia ulegają modyfikacji, to jednak zmiany te nie naruszają istoty teorii dominialnej i sprowadzają się do nieśmiałych prób ograniczenia prawa panującego do fałszowania monety¹¹. Pełne przeciwstawienie się teoretycznym założeniom nominalizmu znajdziemy dopiero w sformułowaniach Kopernika. Wykazuje on, że panujący nie jest w stanie naruszyć obiektywnych prawidłowości ekonomicznych, które zawsze zmierzają do tego, aby zrównać wartość monety z wartością zawartego w niej szlachetnego metalu. „Próbował niegdyś także świętej pamięci Jan Olbracht ściągnąć złotego węgierskiego szacunkiem i surowymi rozporządzeniami do liczby 30 groszy, lecz mu się to nie udało, owszem, wzrosła nawet

¹⁰ J. W. Stalin, *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, Warszawa 1952, str. 7–8.

¹¹ Wyczerpujące omówienie przedkopernikowskiej myśli ekonomicznej zawiera będąca w druku praca prof. E. Lipińskiego *Mikołaj Kopernik jako ekonomista*.

liczba groszy, jak widzimy teraz, do 42¹² (180—81). Nie można dowolnie ustalać siły nabywczej monety, „albowiem złoto i srebro przyjmujemy jako podstawę monety, na której spoczywa jej wartość szacunkowa“ (62).

„Wartość szacunkowa monety (Kopernik odróżnia wartość szacunkową monety *estimatio*, od jej wartości *valor* — J. G.) wtedy tylko jest słuszna i sprawiedliwa, gdy ta zawiera niewiele mniej złota lub srebra od tej ilości, jaką za nią nabyć można, a mianowicie tylko tyle mniej, ile na wydatki mennicze należałoby odjąć, stempel bowiem winien dodawać poniekąd materiałowi godności“ (56). To pewne pozorne odstępstwo od podstawowego założenia pełnowartościowej monety nie wynika z oportunistycznych przesłanek, jak analogiczne sformułowanie u Orezma, który pozwalał panującemu w pewnych wypadkach deprecjonować monetę. Kopernik wychodzi tu z czysto praktycznych pobudek. Miedź do monety dodaje się po to, „aby moneta mniej narażona była na podstępny wykup i przetopienie, czemu by z łatwością podlegała, gdyby była bita z czystego srebra, a po wtóre, że srebro dzielone na małe cząsteczki przy biciu drobnych monet zachowuje dzięki domieszce miedzi dogodną wielkość“. Trzecią przyczyną jest, „aby... moneta, podlegając wytarciu, nie niszczała szybko, lecz pod osłoną stopy trwała dłużej w stałym obiegu“ (56). Korzyści z bicia monety „panujący nie powinien oczekiwać... ani nie może jej znać bez niepowetowanej szkody Rzeczypospolitej“ (179). Kopernik formułuje konsekwentny ideał pełnowartościowej monety. Mennica powinna być wprawdzie samowystarczalna, ale nie powinna przynosić żadnego dochodu do skarbu królewskiego.

Teoria kruszcowa pieniądza — narzędzie burżuazji w walce z nominalizmem jest pierwszą, dość powierzchowną, opartą w przeważającej mierze na zjawiskach obiegu próbą zrozumienia istoty pieniądza. Akumulacja kapitału wymaga pieniądza pełnowartościowego, pieniądza, który można spokojnie teauzuryzować. Kopernik, rzecz jasna, nie rozumie, że „jakkolwiek złoto i srebro nie są z natury pieniądzem, pieniądz z natury jest złotem i srebrem“¹³, nie rozumie, że pieniądz jest określoną kategorią historyczną, dla niego złoto i srebro jest zawsze pieniądzem. Ale tego rozumieć nie mógł. Wysunięcie postulatu pieniądza pełnowartościowego odpowiadało interesom istniejących elementów kapitalistycznych z kapitałem lichwiarskim włącznie.

Teoria kruszcowa pieniądza jest panującą teorią okresu pierwotnej akumulacji kapitału.

Kopernik wyróżnia dwie podstawowe funkcje pieniądza. Wyraźnie je zresztą formułuje. Pisze: „jest... moneta niejako miarą powszechną wartości“ (55). Sformułowanie powyższe funkcji pieniądza jako miernika wartości zakłada, jak to trafnie zauważył prof. Lipiński, uznanie istnienia u Kopernika pewnej teorii wartości¹⁴. Wnosić to możemy przede wszystkim na podstawie opracowanej przez niego „taksy chlebowej“, zwalczającej średniowieczny monopol cechu piekarzy. W taksie tej Kopernik wyraźnie stoi na stanowisku wynagrodzenia w stosunku do pracy i nakładów. Teoria kruszcowa pieniądza, zdaniem prof. Lipińskiego, zawiera w sobie pierwsze elementy prawidłowej, towarowej teorii pieniądza. Jeżeli pieniądz srebrny mierzy wartość innych towarów, to sam

¹² Chodzi tu o ustaloną przez konstytucję sejmową z r. 1496 cenę dukata. Cena ta przeceniła wartość monety srebrnej. Nigdy jej w rzeczywistości nie przestrzegano. Por. M. Gurowski, *Moneta złota w Polsce średniowiecznej*, Kraków 1912, str. 80 i nast.

¹³ K. Marks, *Kapitał* T. I, Warszawa 1950, str. 95.

¹⁴ E. Lipiński, *Polska myśl ekonomiczna epoki Odrodzenia*. Praca w druku.

także powinien mieć wartość¹⁵. Należy przypuszczać, że Kopernik zakłada równowartościową wymianę towarów, przy czym wartość wszystkich innych towarów w ostatniej linii określa ilość zawartej w nich pracy i kosztów (*labor et expensa*). Koncepcja ta, stworzona jeszcze przez kanonistów, była dość oczywista dla społeczeństwa producentów drobnotowarowych, w którym głównym, a właściwie jedynym kosztem ponoszonym dla wytworzenia towaru był nakład własnej pracy¹⁶. Ten prosty i oczywisty fakt uległ całkowitej mistyfikacji w ciągu XVI w., w okresie gdy wymianę opanował kapitał handlowy, który zerwał bezpośrednie stosunki nabywcy ze sprzedawcą-producentem. Nowoczesna teoria wartości opartej na pracy, mogła być sformułowana w załączkowej formie dopiero w II połowie XVII wieku, gdy coraz to większą rolę zaczęły odgrywać interesy kapitalisty-wytwórca, gdy kapitał handlowy zaczął tracić swą hegemonię, i znalazła swój wyraz w poglądach najwybitniejszego ekonomisty tego okresu Williama Petty'ego.

Kopernik trafnie wyjaśnia związek, który zachodzi między wartością monety a ogólnym poziomem cen. „Wszystko bowiem podnosi się lub spada w cenie w zależności od jakości monety... Stąd to powstają owe powszechne i nieustanne skargi, że złoto, srebro, żywność, płaca czeladzi, robocizna rzemieślników i wszystko, cokolwiek jest w użyciu ludzi, zwykłą przekracza cenę, lecz niebacznym, nie domyślamy się, iż ta powszechna drożyzna pochodzi ze spodlenia pieniądza“ (62). Kopernik rozumie więc zależność sformułowaną w sposób klasyczny przez Marksa: „Ogólny wzrost cen towarów jest możliwy tylko wtedy... przy niezmiennych wartościach towarów — gdy wartość pieniądza spada“¹⁷.

O funkcji pieniądza jako środka cyrkulacji Kopernik mówi w ten sposób: „Moneta... płaci się ceny rzeczy kupnych i sprzedanych“ (55). Zna także, choć nie formuluje ich tak wyraźnie, pozostałe funkcje pieniądza. Podkreśla, że pieniądzem światowym może być tylko srebro i złoto „...któż bowiem z kupców zagranicznych zechce wymienić swój towar na monetę miedzianą“ (61).

Kopernik jest zasadniczo zwolennikiem bimetalizmu. W obiegu wewnętrznym żaden z kruszców nie może mieć stanowiska uprzewilejowanego. Funkcję pieniądza światowego przyznaje jednak monecie złotej. „Jeżeli moneta będzie ściśle przystosowana do złotego węgierskiego, to i inne pieniądze będą łatwo oszacowane podług zawartości złota i srebra i ich relacji do tamtych“ (68). W ten sposób stwierdza, że funkcję tę przejęło już nieodwołalnie złoto.

Założenie stałego stosunku złota do srebra (Kopernik uważa, że współcześnie równa się on 1:12)¹⁸ w warunkach bimetalizmu prowadzi do stałych zakłóceń obiegu pieniężnego. Marks pisze: „Jeżeli więc dwa różne towary np.

¹⁵ Inna sprawa, że Kopernik fetyszyzuje kruszce, stwierdzając, że źródłem ich wartości jest nie praca, lecz swoista umowa społeczna: „...złoto i srebro za powszechnym porozumieniem ludzi są cenione“ (56). Założenie tego rodzaju było przyjęte przez część pisarzy średniowiecza (m. in. Albert Wielki), jednak w pełni zostało rozwinięte dopiero przez teorię kruszczową pieniądza. Niektórzy jednak jej przedstawiciele zakładali, że źródłem wartości kruszców jest ich rzadkość lub użyteczność. Umową społeczną wartość kruszców jeszcze pod koniec XVII w. tłumaczył Locke. Merkantyści nie szukali źródła wartości w pracy, zjawiska wartości (a właściwie ceny) tłumaczyli tylko procesami obiegu, pieniądź jednak ujmowali jako towar, tylko że towar ten miał cechy specyficzne, właściwe tylko kruszczom szlachetnym. Sformułowania Kopernika zawierają więc poważne różnice w zakresie teorii wartości w porównaniu z merkantylistami.

¹⁶ Por. interesujące uwagi w tej mierze zawarte w pracy R. I. Rozenberga, *Istorijska Politiceskoj ekonomii* T. 1, Moskwa 1934, str. 45—47.

¹⁷ K. Marks, *Kapitał*, T. 1, str. 104.

¹⁸ Kopernik błędnie obliczył stosunek złota do srebra. Współcześnie w Polsce stosunek srebra do złota wahał się w granicach 1:8—9. Por. M. Gumowski, *Moneta złota w Polsce średniowiecznej*, Kraków 1910, str. 77—78 i 83. Właściwie najniższa w Europie cena złota była przyczyną jego ucieczki z Polski. Zwraca na to uwagę Decjusz.

złoto i srebro służą jednocześnie jako mierniki wartości, każdy towar posiada dwa różne wyrazy ceny, cenę w złocie i cenę w srebrze, które zgodnie współistnieją, dopóki stosunek wartości srebra do złota nie ulegnie zmianie, np. 1:15. Ale wszelka zmiana tego stosunku wartościowego zakłóca stosunek ceny złotej i ceny srebrnej towarów, wykazując w ten sposób faktycznie, że dwoistość miernika wartości jest sprzeczna z jego funkcją¹⁹ i dalej: „W gruncie rzeczy w krajach, w których oba kruszce są ustawowymi miernikami wartości, a więc oba muszą być przyjmowane jako środek płatniczy, lecz każdy może według swego wyboru płacić złotem lub srebrem, kruszec, którego wartość wzrasta, poczyna wykazywać ażio i jak każdy inny towar wyraża swą cenę w kruszcu przecenionym, ten zaś staje się jedynym miernikiem wartości“¹⁹. Zjawisko to wyraźnie wystąpiło w Polsce, gdzie przecenione srebro wyparło faktycznie pieniądź złoty z obiegu wewnętrznego, przywłaszczając sobie, mimo prób przywrócenia współobiegowi złota za Zygmunta Starego, funkcję jedynego miernika wartości. Kopernik zresztą, można to przypuszczać, nie uważał wysuniętego przez siebie stosunku złota do srebra za wieczyście obowiązujący. Wniosek ten nasuwa jego propozycja, „aby raz na dwadzieścia pięć albo mniej lat monetę odnawiać“ (86). Ponawianie reformy, oprócz ewentualnej wymiany startego pieniądza, pozwalałoby na ewentualną korekturę stosunku srebra do złota. Korektury stosunku srebra nie usuwają zresztą niedogodności bimetalizmu, gdyż nigdy nie nadąża za zmianami w wartości kruszcu²⁰.

Kopernikowska analiza zagadnienia pieniądza jest największym osiągnięciem teoretycznym myśli ekonomicznej pierwszej połowy XVI w. Konsekwentne przedstawienie wyższości pieniądza pełnowartościowego, określenie pieniądza i niektórych jego funkcji, sformułowanie zasad bimetalistycznej polityki monetarnej, wykazanie zależności cen od wartości monety pozwalają przyznać Kopernikowi przełomowe miejsce w rozwoju myśli monetarnej.

*

Jakich grup społecznych interesy wyraża teoria Kopernika? Nauka burżuazyjna albo pomijała to zagadnienie milczeniem, albo w najbardziej wulgarny sposób wiązała wysunięte przez Kopernika projekty reform z jego przynależnością klasową, uważając go za przedstawiciela wyższego duchowieństwa, za interesowanego we wzroście czynszów, co byłoby następstwem poprawy monety. Poglądy te, nie w pełni jeszcze przewyciężone, w tej czy innej formie spotykamy także w pracach opublikowanych w Polsce Ludowej. Rozpatrzmy bliżej to zagadnienie.

Głównym postulatem wysuwany przez Kopernika jest żądanie stałości monety. „Niezbędnym zaś jest, aby to, co powinno być miarą (wartości — J. G.), zachowało zawsze stałą i niezmienną wielkość, w przeciwnym bowiem razie zakłóci porządek publiczny i wielokrotnie będzie przyczyną oszukania sprzedawców i nabywców, na równi jak łokieć, korzec lub waga, gdyby nie zachowywały stałych wymiarów“ (55). Moneta ma być pełnowartościowa, wartość jej ma być większa od wartości kruszcu w niej zawartego tylko o koszt bicia.

¹⁹ K. Marks, *Kapitał* T. 1, str. 102.

²⁰ Ustalenia stałego stosunku złota do srebra na poziomie 1:12 domagali się także spośród bimetalistów XVI w. Gresham, Stafford, Scaruffi, dopiero Davanzatti w swej *Lezione della Moneta*, 1581, wypowiedział się przeciw jednolitemu sztywnemu stosunkowi złota do srebra. Nastąpiło to jednak dopiero w 60 lat po sformułowaniu dokonany przez Kopernika.

Ustabilizowanie monety ma nastąpić dopiero po przeprowadzeniu lekkiej rewaloryzacji. Nowa moneta byłaby lepsza mniej więcej o 1/3 od dotychczas obiegającej. W ten sposób usunęłoby się choć w części skutki silnej deprecjacji pieniądza, o wiele szybciej przebiegającej w Prusach niż w Polsce, w których w II połowie XV w. moneta straciła sześciokrotnie na wartości²¹. Poprawa i stabilizacja pieniądza zwiększała bezsprzecznie dochody czynszowe feudałów świeckich i duchownych. Czy jednak tylko takie motywy kierowały Kopernikiem?

Momentu tego nie należy wprawdzie całkowicie wyłączać. Wśród licznych przyczyn, które oddziaływały na powstanie ekonomicznej teorii Kopernika, pewną rolę mogło odegrać i z pewnością odegrało zagadnienie wpływu poprawy monety na wysokość dochodów pieniężnych kleru i szlachty. Kopernik sam to podkreśla, zresztą w wywodach swoich musiał uwzględnić fakt, w czyich rękach znajdowała się możliwość przeprowadzenia upragnionej przez niego reformy. W tym celu stara się przekonać klasę panującą, że przeprowadzenie reformy jest dla niej ze wszech miar pożyteczne. Odwołuje się do monarchy i wykazuje, że zysk menniczny ma charakter doraźny, przemijający i nie wyrówna strat, jakie ponosi skarb na skutek opłacenia podatków zdeprecjonowanym pieniądzem. Daje tu piękne porównanie: „Jak wielką stratę ponosi skarb królewski i Rzeczpospolita i w następstwie zawsze będzie ponosiła, każdy roztropny łatwo może ocenić i niemożliwym jest, żeby tyle zysku mogło przyjść panującemu z bicia lichej monety, ile poniesie straty z jej zbierania w ciągu tylu lat. To samo bowiem zbierze, co zasiał. Gdyby zasiał kłakol — z lichwą zbierze kłakol, który nawet sam z siebie zwykł powstawać. Jeśli zaś pszenicę rozrzuci na roli swojego władania, pszenicę zbierze nawet obficie... niechby więc zobaczyli ci, co radzą, żeby monarcha szukał korzyści z bicia monety, w jaki sposób radzą o skarbie królewskim i o powszechnym pożytku, że chcą jego skarb powoli wypróżnić, a nie wzbogacić, rzeczpospolitą osłabić, a nie wesprzeć“ (179).

Argumentacja Kopernika jest całkowicie słuszna i prawdziwym nieszczęściem Zygmunta I było to, że ciągle potrzeby finansowe, związane z próbami stworzenia podstaw gospodarczych dla wzmocnienia władzy królewskiej w połączeniu z nieuregulowanym feudalnym systemem podatkowym, nie pozwoliły mu na rezygnację z zysku mennicznego i na rzeczywistą poprawę pieniądza²². Kopernik dlatego przede wszystkim zwraca się do króla, ponieważ zagadnienia menniczne w tym okresie zasadniczo i w Polsce stanowią jeszcze regale królewskie.

Celowość reformy Kopernik wykazuje i szlachcie, klasie, która w coraz to większej mierze bierze na siebie odpowiedzialność za dalsze losy Rzeczypospolitej, klasie w tym okresie jeszcze w znacznej mierze postępowej, lecz postępowością ograniczoną. Sprawy tej nie stawia całkowicie jasno, wykazuje niewątpliwy zysk szlachty związany z poprawą pieniądza, ale stara się udowodnić, że i chłopci nie tracą na reformie, gdyż „sami także po wyższej cenie sprzedawać będą płody ziemi, bydło i inne rzeczy. Wyrówna bowiem proporcjonalna wartość monety wzajemny stosunek w świadczeniu i przychodzie“ (84). Nie jest bowiem słuszny powszechnie przyjęty pogląd, „że licha moneta jest

²¹ Opis współczesnych stosunków monetarnych zawiera wzmiankowana już praca prof. E. Lipińskiego.

²² Por. J. T. Lubomirski, *Trzy rozdziały z historii skarbowości w Polsce*, str. 19—25.

dogodniejsza w stosunkach społecznych... (ponieważ — J. G.) dobra moneta... jest ponad zwyczaj uciążliwa dla rolników i opłacających roczne czynsze“ (62). Rozumowanie Kopernika nie jest w tym wypadku prawdziwe, chodzi mu jednak o wykazanie, że „dobra moneta nie tylko jest korzystna dla kraju, lecz... i dla wszystkich stanów (63).

W teorii Kopernika nie ma sprzeczności między subiektywnymi założeniami autora a obiektywną wymową głoszonych przez niego zasad. Oczywisty jest związek tej teorii z interesami polskiego i pruskiego mieszczaństwa, z interesami polskiego handlu międzynarodowego. Związku tego nie umiała zrozumieć polska nauka burżuazyjna. Sugerowano w niej, że poglądy Kopernika miały wyraźnie antymieszczańskie nastawienie. Powoływano się na to, że reforma przeprowadzona według jego wskazań ograniczałaby prawa mennicze miast pruskich: Gdańska, Torunia i Elbląga. Grażyński na tej podstawie umieszcza nawet Kopernika na czele partii klerykalno-feudalnej, jedynej — jego zdaniem — prawdziwie zainteresowanej w przeprowadzeniu reformy²³.

W rzeczywistości przeciw psuciu pieniądza zawsze przede wszystkim występują elementy mieszczańskie i nie jest to mieszczaństwo średniowieczne cechowe, o którym słusznie mówi Kopernik: „...nie zganią jej także może kupcy i rzemieślnicy, którzy wskutek tego nic nie tracą, gdyż według wartości złota towary swoje i inne przedmioty sprzedają i im moneta jest podlejsza, tym większą jej ilość biorą“ (63). Przeciw psuciu pieniądza występują nowe preburżuazyjne czynniki, zainteresowane w rozwoju handlu międzynarodowego.

Kapitał handlowy szukał w tym okresie zysku przede wszystkim w handlu zagranicznym. „Kapitał handlowy w początkach prawie wyłącznie mógł otrzymać swój zysk jedynie z zagranicznej sprzedaży produktów krajowych lub ze sprzedaży w kraju produktów zagranicznych“²⁴. Tymczasem niepewność w stosunkach handlowych, będąca następstwem zmian w sile nabywczej pieniądza, musiała oddziaływać ujemnie na trwałość umów i zobowiązań, hamować rozwój kredytu międzynarodowego, utrudniać wzajemną wymianę, opóźniać akumulację kapitału. Pierwsze protesty przeciw panującej teorii nominalistyczno-kanonistycznej głoszącej w oparciu o *Pismo święte*, że zagadnienia pieniądza należą wyłącznie do panującego, są podnoszone przez włoskich glossatorów i postglossatorów, reprezentujących interesy miast włoskich, w których powstają w tym okresie pierwsze załączki nowych stosunków produkcji²⁵.

W Polsce przeciw psuciu pieniądza pierwsi protestują mieszczenie krakowscy w znanych memoriałach Rady Miejskiej z 1396 i 1404 r.²⁶. Protesty te są wyraźnie związane z rozwojem stosunków towarowo-pięniężnych, ze wzrostem znaczenia miast jako głównych ośrodków centralizującego się życia gospodarczego kraju.

Kopernik w pełni docenia znaczenie dobrego pieniądza dla normalizacji obrotu handlowego. „Niezbędnym zaś jest, aby to, co powinno być miarą, zachowało zawsze stałą i niezmienną wielkość, w przeciwnym bowiem razie zakłóci porządek publiczny i wielokrotnie będzie przyczyną oszukania sprzedawców i nabywców“ (55). Kopernikowi chodzi tu naturalnie o interesy wielkich

²³ M. Grażyński, *Memoriał Mikołaja Kopernika o zasadach bicia monety*, Kraków 1923, str. 10.

²⁴ F. Engels, *Erganzung und Nachtrag zum III Band des „Kapital“*. *Das Kapital* T. 3, Berlin 1951, str. 38—9.

²⁵ J. S. Lewiński, *Pieniądz, kredyt i ceny*, Warszawa 1932, str. 121.

²⁶ J. Szujski, F. Piekosiński, *Najstarsze księgi i rachunki Krakowa*, Kraków 1878, str. 151—52, J. Ptaśnik, *Cracovia artificium 1300—1500*, Kraków 1917, str. 40.

kupców, a nie drobnych kramarzy i rzemieślników. Uwzględnia przede wszystkim interesy wielkiego handlu międzynarodowego. Pisze: „Cóż nastąpi, jeśli się temu nie zapobiegnie, jak nie to, że w przyszłości Prusy, огоłocone ze srebra i złota, będą miały jedynie monetę miedzianą, wskutek tego wkrótce zupełnie upadnie wszelki przywóz towarów zagranicznych i handel. Któż bowiem z kupców zagranicznych zechce wymienić swój towar na monetę miedzianą? Kto wreszcie z naszych kupców zdoła nabyć w obcych krajach za taką monetę towary zagraniczne“ (61).

*

Rozwijające się stosunki towarowo-pieniężne, wzrost wpływu kapitału handlowego, powstanie pierwszych elementów układu kapitalistycznego prowadzi do utożsamienia pieniądza z bogactwem społecznym. Obfitość pieniądza w kraju świadczy o pomyślnym rozwoju gospodarczym, o pomyślnie przebiegającej akumulacji. Teorią panującą staje się taka teoria, która utożsamia bogactwo kraju z nagromadzeniem w nim największych ilości kruszców. Teoria ta odpowiada okresowi, w którym kapitał handlowy w przeważającej mierze czerpał zyski z handlu zagranicznego. Okres systemu monetarnego, jak mówi Marks, zwiastuje produkcję na rynek światowy i zamianę produktów w towar, a więc i w pieniądź²⁷. Problem obfitości dobrego pieniądza dla pisarzy tego okresu jest problemem o podstawowym znaczeniu. Obserwacja zjawisk gospodarczych w praktyce ogranicza się wyłącznie do obserwacji zjawisk cyrkulacji. „Pierwsze teoretyczne opracowanie współczesnego systemu produkcji — system merkantylistyczny wychodził z powierzchownych zjawisk procesu cyrkulacji w tym znaczeniu, w jakim one wyodrębniły się w ruchu kapitału handlowego, i dlatego dotyczył on tylko powierzchwni zjawisk“²⁸. Dla poglądów pierwszego okresu merkantylizmu — systemu monetarnego — charakterystyczna jest dążność do zapewnienia krajowi dodatniego bilansu kruszcowego. W związku z tym występuje się przeciw psuciu pieniądza. Puszczanie w obieg popsutej monety prowadziło do wypierania z niego monety pełnowartościowej uprzednio obiegującej.

Na tym tle wyrasta sformułowanie ogólnej prawidłowości obiegu pieniężnego, głoszące, że dobry pieniądź jest wypierany przez pieniądź zły. Najwyraźniejsze powiązanie tej prawidłowości — tzw. prawa Greshama z ideałami systemu monetarnego znajdziemy niewątpliwie u Williama Stafforda: „Teraz zaś muszę przejść do zjawisk... które uważam za główną przyczynę całej tej ogólnej drożyzny i widocznego zubożenia naszego królestwa. Może ono w krótkim czasie spowodować jego zgubę, jeśli się nie przedsięwzięmie środków zaradczych. Mam na myśli podszacowanie, czyli raczej fałszowanie naszej monety i pieniędzy. Przez to wskazaliśmy cudzoziemcom drogę do wykupywania naszego złota i srebra w zamian za miedź i nie tylko sposób ogałacania naszego królestwa z pieniędzy, lecz również nabywania naszych najważniejszych towarów prawie za darmo. Sądzono, iż to będzie środek ściągnięcia do kraju nie tylko naszych pieniędzy, lecz również do przyciągnięcia znacznej ilości cudzych; doświadczenie jednak wykazało tak wyraźne zjawisko wręcz odwrotne, iż jedy-

²⁷ K. Marks, *Das Kapital* T. III, Berlin 1951, str. 834.

²⁸ Tamże, str. 369.

nie głupiec miałby co do tego jeszcze wątpliwości“²⁹. Stafford w czystej formie wypowiada poglądy wczesnomerkantylistyczne.

Również wśród wszystkich prawie teoretyków tego okresu znajdziemy potępienie psucia pieniądza i drożyzny będącej jego następstwem. Podkreślają oni, że tylko wprowadzenie pieniądza pełnowartościowego umożliwi osiągnięcie przez dany kraj dodatniego bilansu kruszcowego. Dopiero pisarze późniejszego okresu merkantylizmu, poczynając od Thomasa Muna, którego prace „wymierzone przeciw pierwotnemu, wówczas jeszcze bronionemu w Anglii jako praktyka państwowa systemowi monetarnemu, wyrażają świadome samoodłączenie się systemu merkantylnego od jego popowiny“³⁰, zwrócili uwagę, że psucie pieniądza i polityka inflacyjna, obniżając ceny towarów angielskich, ułatwiały osiągnięcia dodatniego bilansu handlowego, zwiększając w ten sposób możliwości konkurencji. Stanowisko to poparli w drugiej połowie XVII w. ideolodzy kapitału przemysłowego, którzy stwierdzili, że inflacja pozwala w najlepszy sposób obniżyć płacę roboczą.

Istnieje więc wyraźny związek między poglądami angielskich bulionistów a rozważaniami Kopernika³¹, który trzydzieści lat przed Staffordem, a pięćdziesiąt przed Greshamem sformułował prawidłowość o wypieraniu dobrego pieniądza z obiegu. „Gdy zaś zgola nieodpowiednim jest wprowadzać monetę nową i dobrą, kiedy w obiegu pozostaje nadal stara — gorsza — o ileż tu bardziej pobłędzono, kiedy do dawnej lepszej monety, pozostawionej w obiegu, wprowadzono nową gorszą, która nie tylko zaraziła dawną, lecz że tak powiem, z obiegu ją wypędziła“ (59). Sformułowanie Kopernika, ściślej niż znaczenie od sformułowania Orezma, daje wielkiemu astronomowi bezsprzeczne autorstwo tzw. prawa Greshama. Uwaga prof. J. Rutkowskiego, że prawo to znane już było Arystofanesowi i w związku z tym „długotrwały spór formalny o to, kto pierwszy sformułował to prawo — Kopernik czy Gresham — traci swe znaczenie“³², nie jest raczej słuszna. Ani Orezm, ani Kopernik, ani Gresham nie znali Arystofanesa, a zupełnie niejasne i nieprecyzyjne jego wywody powstały w odmiennych warunkach gospodarczych³³. Sformułowania tego prawa w XVI w. wyrastają na tle nowej ekonomicznej roli pieniądza i są odbiciem

²⁹ *A discourse of the Common Weal of this Realm of England*, cyt. wg niepełnego przekładu w zbiorze J. S. Lewińskiego *Pieniądz, kredyt i ceny*, str. 249—250. Dyskurs jest pracą anonimową, napisaną w r. 1549, a wydaną w 1581. Marks przypisuje ją W. Staffordowi, *Kapitał* T. 1, str. 303, natomiast nowsza nauka burżuazyjna wypowiada się za autorstwem Johna Halesa. Zgadza się także raczej z tym poglądem D. I. Rozenberg w drugim wydaniu *Istori...* z 1940 r.

³⁰ F. Engels, *Anty-Dühring*, Warszawa 1949, str. 227.

³¹ H. Dunajewski w nowoopublikowanej wartościowej pracy *Poglądy ekonomiczne Mikołaja Kopernika*, „Kwartalnik Historyczny“ T. 3, 1953, pisze: „Kopernik występując przeciwko teorii nominalistycznej równocześnie nie opowiada się za absolutnym substancjonalizmem. W przeciwieństwie do pisarzy okresu późniejszego, w szczególności bulionistów, nie sugeruje on konieczności zachowania czystego stopu kruszcowego“ (stop nie może być chyba „czysty“ — J. G.) i dalej: „Metaliczna teoria Kopernika nie stanowi przeto zwykłej adaptacji wczesnokapitalistycznych koncepcji o konieczności zachowania «nieskażonej» substancji monetarnej. Uwzględnia ona i nawet sugeruje celowość stopu monetarnego. I choć stanowisko to miało jedynie na względzie praktyczne cele obiegu monetarnego, stanowiło poważny wyłom w poglądach reprezentowanych przez tezauryzatorów“. Sformułowania te, moim zdaniem, mają wątpliwą wartość poznawczą. Kopernik nie adaptuje w żadnym wypadku wczesnokapitalistycznych teorii pieniądza, gdyż ich przed nim nie było. Zaden z bulionistów, o ile wiem, w swym zadaniu pieniądza pełnowartościowego nie posuwa się tak daleko, aby protestować przeciw domieszcze miedzi, koniecznej dla osiągnięcia odpowiedniej twardości monety. Zadanie pieniądza pełnowartościowego sprowadzało się do walki z psuciem pieniądza przez panującego. Bicie pieniądza bez zysku menniczego dawało już pieniądz pełnowartościowy. Nie można jednak na tak wątpliwym podstawie wyprowadzać jakichkolwiek zasadniczych różnic między bulionistami a Kopernikiem.

³² „Ekonomista“ nr 1, 1953, str. 171.

³³ Arystofanesowi chodziło raczej o fakt, że teraz, jak nie ma ludzi wybitnych do zarządzania krajem, tak i nie ma już dobrych pieniędzy. Zły pieniądz zastąpił dobry. Por. słuszne uwagi Grażyńskiego, *Memoriał*, str. 38.

zapatrywać, że dobrobyt kraju polega na nagromadzeniu największej ilości kruszców. Kopernik wyraźnie stwierdza, że psucie pieniądza powoduje ucieczkę pełnowartościowej monety za granicę. Psucie pieniądza spowodowało, że „...nowe solidy, przewane już skojcami, znikają z obiegu, gdyż przyjmowano je w całej Marchii“ (60). Natomiast poprawa monety doprowadzi do tego, że „nie będzie można wywozić dobrej nowej monety i przetapiać z zyskiem“ (182). Zdefiniowanie przez Kopernika „prawa Greshama“ potwierdza fakt, że myśl społeczno-ekonomiczna polskiego Odrodzenia powstała pod wpływem tych samych przemian w życiu gospodarczym, które tkwiły u podstaw epoki Odrodzenia na Zachodzie.

Czy należy z tych rozważań wyciągnąć wniosek, że Kopernik jak Stafford był ideologiem kapitału handlowego? Wniosek taki byłby poważnym uproszczeniem. Kopernik w pewnej mierze stoi wyżej od zachodnich bulionistów i nie jest tak jednostronny jak oni. Słusznie podnosi znaczenie dobrego pieniądza dla gospodarczego życia kraju. „Wiadomo... że kraje, w których obiega dobra moneta, posiadają dzieła sztuki, wyborowych rzemieślników i wszystkiego pod dostatkiem, przeciwnie zaś w tych krajach, gdzie jest w użyciu licha moneta, z powodu lenistwa, gnuśności i uporczywej bezczynności zaniedbana jest uprawa sztuk pięknych i nauki i wszystkiego wyczuwać się daje niedostatek... spodlony pieniądz podsyca raczej lenistwo aniżeli zapobiega ubóstwu“ (63). Tym krótkim sformułowaniem Kopernik wysuwa nowy ideał ekonomiczny, zasadniczo przeciwstawny ideałowi feudalnemu³⁴. Jest to wyidealizowany obraz zaczątków społeczeństwa burżuazyjnego zbudowany na obserwacji najbardziej wyemancypowanych z dawnych stosunków feudalnych zjawisk sfery cyrkulacji. Kopernik idzie jednak dalej i jak to wskazuje powyższy cytat, wprowadza do swych rozważań zagadnienia związane ze sferą produkcji. Niedostatek jest następstwem lenistwa, gnuśności i uporczywej bezczynności. Dobry pieniądz jest niezbędnym warunkiem wzrostu pracowitości. Ta rola pracowitości, pracy w tworzeniu bogactwa społecznego potwierdza wysuniętą uprzednio tezę, że Kopernik przeznaczał wartościotwórczą rolę pracy. Znaczenie dobrego pieniądza jako istotnego bodźca wzrostu zainteresowania osobistego bezpośrednich wytwórców „wyborowych rzemieślników“, którzy są faktycznymi twórcami dobrobytu powszechnego, świadczy o tym, że Kopernik na zagadnienie produkcji patrzy jeszcze zasadniczo przez pryzmat zagadnień cyrkulacji. Wielką jednak zasługą naszego uczonego jest to, że bogactwo kraju utożsamia z rozwojem produkcji, chociaż z kolei ten rozwój uwarunkowany jest u niego dobrocią pieniądza. „Widzimy bowiem, że szczególnie te kwitną kraje, w których jest dobra moneta, upadają zaś i giną te, które używają gorszej“ (63).

Wniosek ten, zasadniczo prawidłowy, odwraca jednak przyczynę i skutek. Dobry pieniądz miały kraje, w których rozwój gospodarczy przebiegał pomyślnie (np. miasta włoskie), natomiast trudności finansowe, związane z ogólnymi trudnościami gospodarczymi, prowadzą do psucia monety. Związek ten jest jednak bezsprzecznie dwustronny, nie można bowiem wyłączać wtórnego ujemnego oddziaływania złego pieniądza, zwłaszcza w warunkach ciągłego rozwoju gospodarki towarowej. I dlatego Kopernik miał pełne prawo uogólnić, że spodlenie monety jest klęską, „wskutek której królestwa, księstwa i rzeczpospolite upadają zwykły“, klęską tym niebezpieczniejszą, „że oddziaływa na upadek państwa nie od razu i gwałtownie, lecz powoli i skrycie“ (55).

³⁴ E. Lipiński, *Mikotaj Kopernik jako ekonomista*. Praca w druku.

*

Myśl ekonomiczna Kopernika wyrasta z walki klasowej, poglądy jego służą nowemu, temu, co powstaje, służą dalszemu rozwojowi sił wytwórczych. Kopernik zwalcza to, co stare, zwalcza feudalne przywileje monarchy i miast. Przeprowadzenie proponowanych przez niego reform rozwinęłoby zwłaszcza postępowe preburżuazyjne elementy związane z wielkim handlem, umożliwiłoby poprzez stabilizację zjawisk sfery cyrkulacji rozwój nowej, nie skrupowanej więzami cechowymi produkcji. Proponuje ujednoczenie monety, o którym pisze: „Dwa najwyżej miejsca winny być wyznaczone: (do bicia monety — J. G.) jedno na ziemiach Jego Królewskiej Mości, drugie na ziemiach pod władzą księcia“. Wybite monety „aby... przyjmowano w obiegu w całym w królestwie“, winny „obie te monety być jednolitego ziarna, wartości i szacunku“ (64). Moneta wybita w mennicy pruskiej powinna posiadać „koronę dominującą, iżby przeto o zwierzchnictwie królestwa świadczyła“ (LXXX). Wypowiedzi te są dowodem gorącego patriotyzmu Kopernika; chce on w ten sposób podkreślić jedność organiczną ziem pruskich z Rzeczpospolitą. Rozumie, że ujednoczenie pieniądza ułatwia i przyspiesza kształtowanie się jednolitego rynku wewnętrznego. „Będzie to miało niemało wagi dla pojednania umysłów i ułatwienia stosunków handlowych“ (64). W ujednoczeniu monety polskiej i pruskiej zainteresowane było zarówno polskie mieszczaństwo, jak i polska szlachta, która w tym czasie rozpoczynała intensywny eksport zboża przez Gdańsk. Reforma, której inicjatywa wyszła od stanów pruskich³⁵ i której przeprowadzeniu poświęcone są oba memoriały Kopernika, odpowiadała interesom obu tych klas, naruszając tylko zyski feudalnego patrycjatu miejskiego Gdańska, Elbląga i Torunia, czerpiącego zyski z bicia podszacowanej monety.

Zbieżność interesów szlachty i mieszczaństwa w pewnym zakresie nie jest wcale niczym dziwnym. Państwo polskie reprezentowało często w polityce interesy mieszczaństwa. Zjawisko to widzimy dość wyraźnie w czasie panowania Zygmunta I, kiedy ma miejsce próba stworzenia sojuszu monarchy z mieszczaństwem. Część szlachty początków XVI w. w znacznej części niewiele ma wspólnego z dawną szlachtą feudalną. Sama zajmując się uprawą zboża, handluje nim w znacznych rozmiarach (sprzedaje nie tylko własne zboże, lecz i zboże mniej przedsiębiorczych czy biedniejszych sąsiadów), ceni pieniądź, często tworzy w swych włościach przedsiębiorstwa przemysłowe, nie zawsze oparte o pracę pańszczyźnianą, jest ona także zainteresowana w dodatnim bilansie pieniężnym kraju, zwłaszcza że względy polityki państwowej wymagają coraz zasobniejszego skarbu. Grupa ta skupi się w późniejszym okresie wokół Mikołaja Siennickiego³⁶; interesy grupowe tej szlachty znajdują wyraz w pracach Reja, Bielskiego, częściowo Modrzewskiego, a później, w końcowym okresie — Ciesielskiego. Poprawa pieniądza, jak już było podkreślone, zwiększała dochody pieniężne tej grupy szlachty, pozostającej jeszcze w pewnej mierze przy gospodarce czynszowej i obiektywnie stanowić mogła poważny czynnik hamujący tempo rozpowszechnienia się gospodarki pańszczyźnianej. Psucie pieniądza, obniżające realną wartość czynszów chłopskich, których podnoszenie było przynajmniej do roku 1520, czyli w czasie, kiedy to chłopci mogli się jeszcze odwo-

³⁵ M. Grażyński, *Reformy monetarne w Polsce w latach 1526—28 i ich geneza* „Przegląd Historyczny“ T. 17, 1813, str. 56.

³⁶ Por. S. Arnold, *Tło społeczno-gospodarcze Odrodzenia polskiego*, „Nowe Drogi“ nr 7, 1953, str. 64—65.

ływać do sądów królewskich, poważnie utrudnione, gdyż wysokość ich opierała się na obowiązującej obie strony umowie — to wszystko odegrało raczej pewną rolę w tym procesie. Nie był to jednak w żadnym wypadku czynnik decydujący.

Natomiast stwierdzenie H. Dunajewskiego, że „...propagowanie przez Kopernika idei stabilizacyjnych pieniędzy stanowiło... jak należy wnioskować, ostry sprzeciw wobec procesu zamiany renty pieniężnej na rentę odrobkową”³⁷, jest moim zdaniem za daleko idącym uwspółcześnianiem myśli ekonomicznej Kopernika. W pierwszych dziesięcioleciach XVI w. w żadnym razie nie mogły jeszcze wystąpić ujemne skutki pańszczyzny, przeciwnie — rozwój folwarku pańszczyźnianego w tym okresie, a nawet jeszcze i później, oznaczał wzrost globalnego produktu społecznego i w pewnej mierze wzrost ożywienia gospodarczego.

Mimo zbieżności w pewnym zakresie interesów mieszczaństwa i części szlachty okres ten cechuje narastanie antagonizmów między tymi klasami. Są to jednak lata, gdy mieszczaństwo i u nas jest jeszcze w ofensywie, atakuje osłabione pozycje feudalnej szlachty. Jest to okres wyraźnego wzrostu znaczenia nowych elementów miejskich; częściowo świadczy o tym znaczna ilość majątków ziemskich, które przechodzą w ich ręce. Wyraźne przejście inicjatywy w ręce szlachty w tej walce wystąpi dopiero w latach czterdziestych. Przełom wieku XVI jest dopiero tą datą, od której rozpoczyna się wyraźny regres gospodarczy, związany z utrwaleniem wtórnej edycji pańszczyzny.

Projekty reform Kopernika wyrastają z dobrze zrozumianych potrzeb życia gospodarczego, ich uniwersalizm jest wprost zdumiewający, służą one bowiem gospodarczemu rozwojowi i reprezentują interesy najbardziej postępowych sił społecznych. Jasny i oczywisty jest związek myśli Kopernika z przemianami ekonomicznymi zachodzącymi w Polsce, z rozwojem stosunków towarowo-pięniężnych, ze wzrostem znaczenia nowych grup społecznych, przede wszystkim nowego mieszczaństwa^{37a}. Wyraźnie nowoczesny charakter tej myśli związany jest z antyfeudalnym charakterem tych nowych, dynamicznych elementów, które nie mieszczą się w starych stosunkach produkcji. Nauka Kopernika pochodzi z przełomu gospodarczego, który w tym okresie najsilniej wystąpił na zachodzie Europy, głównie we Włoszech, ale który w większym czy mniejszym stopniu przebiegał w tym czasie i w Polsce, i tymi tylko faktami możemy tłumaczyć zbieżność licznych koncepcji Kopernika i zachodnio-europejskich pisarzy bulionistycznych³⁸. Podobne warunki, podobne problemy mu-

³⁷ „Ekonomista” nr 4, 1952, str. 227.

^{37a} S. Hozzowski trainie podnosi, że świadomość Kopernika „kształtowała się raczej na tle jego mieszczańskiego pochodzenia zamożnej rodziny kupieckiej, na tle dłuższego pobytu w okresie młodości w środowiskach miejskich w kraju i na Zachodzie oraz utrzymywania stałego kontaktu z nimi”, a nie w wyniku tego, że jako członek kapituły warmińskiej był feudałem ziemskim (Wkład Kopernika w postępową myśl ekonomiczną. „Życie Szkoły Wyższej” nr 10, 1953, str. 114).

³⁸ Kopernik łączy przeprowadzenie reformy ze wzrostem dochodów monarchy. „W kilka następnych lat dobroc monety nagrodzi w corocznych dochodach to, co konieczność zmusiła wydać na odmiannę monety, i uposaży skarb monarszy jak gdyby nową daniną od ludności, tak że samo podniesienie monety bez jakiegokolwiek innej daniny będzie miało niemałe znaczenie dla okazania pomocy majestatowi królewskiemu... Gdy zaś ponadto przyjdzie powszechny podatek z Prus, a dochody królewskie tam innymi także sposobami zostaną zwiększone, łatwo można będzie wyrozumieć, jak wielką korzyść polepszenie monety przyniesie skarbowi królewskiemu” (179—180). Jest to charakterystyczne dla myśli merkantylistycznej, że ta zawsze silnie podkreśla korzyści, jakie osiągnie monarcha i kraj z przeprowadzenia pożądanego przez nią reform. Myśl ta w ten sposób wyraża sojuszm nowych kapitalistycznych elementów z dążącym do władzy absolutnej panującym. Problem napełnienia skarbu państwa przybiera w tym okresie na znaczeniu w Polsce także w związku z koniecznością utrzymania stałej armii.

siały powodować powstanie pod wieloma względami analogicznych rozwiązań teoretycznych. „Jaki jest byt społeczeństwa, jakie są warunki materialnego życia społeczeństwa — takie są jego idee, teorie, poglądy polityczne, instytucje polityczne“³⁹.

Ta zbieżność poglądów nie przeczy zatem wcale samodzielności i oryginalności myśli ekonomicznej Kopernika. Myśl ta, ściśle związana z narodową kulturą polską, powstała w warunkach pomyślnego jeszcze wtedy rozwoju gospodarczego kraju. Koncepcje jej związane są z najbardziej istotnymi potrzebami polskiego życia gospodarczego. Zbieżność teoretycznych założeń Kopernika i bulionistów zachodnich uwarunkowana jest tylko ogólnymi prawidłowościami rozwoju myśli społecznej⁴⁰.

*

Sumę wiedzy burżuazyjnej historii myśli ekonomicznej o traktatach Kopernika zawierały trzy podstawowe prace: Szelaǳowskiego⁴¹, Grażyńskiego⁴² i Bujaka⁴³. Istniejące jeszcze (mówię tylko o opracowaniach pochodzących z XX wieku) prace Głabińskiego⁴⁴, Dmochowskiego⁴⁵ i Strassburgera⁴⁶ nie mają większej wartości nawet z punktu widzenia nauki burżuazyjnej, nie wnoszą bowiem nic nowego opierając się na trzech wyżej przytoczonych pracach.

Szelaǳowski nazywa pracę Kopernika „jedną z największych, a może i najwybitniejszych pod względem głębokości i szerokości poglądów rozprawą ekonomiczną... okresu Odrodzenia“. Trafnie podkreśla związek koncepcji Kopernika ze zjawiskiem kształtowania się jednolitego rynku wewnętrznego oraz z interesami rozwijającego się handlu międzynarodowego. Szelaǳowski jako jeden z pierwszych w Polsce broni zasług Kopernika jako autora „prawa Greshama“. Poważnym natomiast błędem Szelaǳowskiego jest twierdzenie, że Ko-

³⁹ J. Stalin, *Zagadnienia leninizmu*, Warszawa 1947, str. 500.

⁴⁰ Ostatnio w polskiej historii myśli ekonomicznej wysuwane są koncepcje, że wyodrębnienie w dziejach polskiej myśli ekonomicznej kierunków w oparciu o marksowską klasyfikację jest równoznaczne z zaprzeczaniem samodzielności polskiej myśli ekonomicznej i uleganiem wpływowi kosmopolityzmu. Najbardziej wyraźne sformułowanie poglądy te znalazły w wypowiedzi dyskusyjnej M. i T. Nowackich, zamieszczonej w „*Ekonomiście*“ 1/1953, w której występują przeciw traktowaniu Staszica jako fizjokraty. Nie wchodząc w tej chwili w meritum zagadnienia, czy Staszic był fizjokratą czy nim nie był, choć nie jest słuszne stwierdzenie, że „Próba określenia Staszica przez fizjokratyzm stanowi pozostałość burżuazyjnych opracowań“ (tamże str. 176), gdyż takie postawienie problemu ugruntował Marchlewski, poważny niepokój przede wszystkim budzą ogólne stwierdzenia autorów: „Pełnimy błąd, podciągając myśli Staszica pod jakąś doktrynę. W takim stanowisku tkwi głęboka nieufność do samodzielności polskich uczonych i działaczy postępowych“. Stwierdzenie, że Staszic był fizjokratą, nie oznacza wcale zaprzeczenia oryginalności i samodzielności jego koncepcji ekonomicznych. Po prostu warunki życia materialnego społeczeństwa stworzyły przesłanki do rozwoju myśli fizjokratycznej, myśli mającej wiele cech — czemu nikt nie przeczy — zupełnie różnych od myśli francuskiej, jako myśli w tym okresie w naszych warunkach najbardziej sprzyjającej dalszemu rozwojowi sił wytwórczych, torującej drogę kapitalistycznym przeobrażeniom.

Fakt zapożyczenia wielu idei przez Frycza od Kalwina wcale nie uwiacza samodzielności rozumowania naszego wielkiego myśliciela, który przyjęte koncepcje spożytkował w twórczy sposób. Jeśli od dawna przyjęliśmy, że rozwój gospodarczy Polski odbywał się zgodnie z ogólnymi prawidłowościami rozwoju społecznego, to tak samo i polska myśl społeczna podlegać musi ogólnym prawidłowościom rozwoju myśli społecznej. Jeżeli w Polsce początków XVI w. istniały początki układu kapitalistycznego, to jest rzeczą jasną, że i myśl ekonomiczna Kopernika musi mieć liczne cechy wspólne z myślą europejską okresu Odrodzenia. Wypowiadań przez K. W. Spiridonową w pracy *Ekonomiceszkaja politika i ekonomiceskije wzglady Piotra I. Gospolitizdat*, 1952, analogiczny pogląd, że w Rosji nie było merkantylizmu, spotkał się z ostrą krytyką F. J. Poljanskiego („*Sowietskaja kniga*“ nr 8, 1953, str. 68 i nast.).

⁴¹ A. Szelaǳowski, *Pieniądz i przewrót cen w XVI i XVII wieku*, Lwów 1902, str. 7—16.

⁴² M. Grażyński, *Memoriał Mikołaja Kopernika o zasadach bicia monety*, Kraków 1923.

⁴³ F. Bujak, *Traktat Kopernika o monecie*, Lwów — Warszawa 1924.

⁴⁴ S. Głabiński, *Historia ekonomiki* T. 2, Lwów 1939, str. 97—103

⁴⁵ J. Dmochowski, *Wstęp do Mikołaja Kopernika rozprawy...*

⁴⁶ „*Ekonomista*“ T. 3, 1918, str. 31—34.

pernik przyznawał panującemu prawo czerpania zysku z bicia monety. Mimo tego praca ta w konkretnych historycznych warunkach odegrała pozytywną rolę ze względu na wyraźne podkreślenie przełomowego znaczenia teorii Kopernika.

Praca Grażyńskiego, wydana dwadzieścia lat później, jest dowodem szybkiej wulgaryzacji polskiej nauki burżuazyjnej i mimo zebrania obfitego materiału faktycznego, jest wyraźnym krokiem wstecz w porównaniu z pracą Szełagowskiego.

Grażyński w wielu miejscach świadomie wypacza myśl Kopernika, przypisując np. jego teorii pieniądza idealistyczne ujęcie problemu: „Za tę miarę (wartości — J.G.) uznaje Kopernik wartość imienną monety, która jakkolwiek gruntuje się na dobroci materiału, odróżniać jednak wypada od wartości wewnętrznej... Sam bowiem znak powinien dodawać monecie pewnej wartości. Widzimy zatem z powyższego przedstawienia, że Kopernik stoi na gruncie państwowej teorii pieniądza... Podkreśla całkiem wyraźnie doniosłość znaku, który położony na złocie i srebrze czyni z nich dopiero monetę“⁴⁷. Pogląd ten niewiele ma wspólnego z prawdą, Kopernik bowiem całkowicie wyraźnie formułuje zasady kruszcowej teorii pieniądza. „Bo chociaż wymiana mogłaby się odbywać na podstawie samej wagi złota lub srebra... to jednakże dla uniknięcia wielkiej niewygody w podnoszeniu zawsze wag oraz, że czystość złota i srebra niełatwo daje się poznać, postanowiono oznaczyć monetę pieczęcią publiczną, która ma określać sprawiedliwą ilość zawartego złota i srebra i być rękojmią wiary publicznej“ (56). Pieniądz nie powstaje więc z kreacyjnego aktu państwowego, lecz jest znaczone dla ludzkiej wygody srebrem lub złotem.

To przypisanie Kopernikowi państwowej teorii pieniądza ma wyraźny sens. Zrobienie z Kopernika prekursora Knappa miało swój smaczek dla polskiej burżuazji, usprawiedliwiającej tą czy inną teorią nominalistyczną uprawianą przez siebie politykę inflacyjną. Państwowa teoria pieniądza, która jest jedną z licznych odmian nominalizmu, ma zdecydowanie reakcyjny charakter. Przypisanie jej Kopernikowi zaciera rewolucyjny charakter jego myśli, usiłuje postawić go w szeregu licznych feudalnych teoretyków nominalizmu, żądających tylko pewnej kontroli nad wykonywaniem przez monarchę prawa bicia monety.

Myśl tę Grażyński zresztą otwarcie formułuje. „Kopernik... pod tym względem (substancjonalnego pieniądza — J. G.) nie odbiegł od znanych nam już doktryn. Już Innocenty IV wypowiadał zasadę zgodności wartości monet i kruszcu... również Oresmius stał na stanowisku substancjonalnego pieniądza o charakterze państwowym... (Kopernik) pozostał jednak daleko w tyle za Bartolusem, który koszty bicia przeniósł na skarb publiczny“⁴⁸.

Ten wyraźnie kosmopolityczny charakter rozważań, zmierzających do zaprzeczenia samodzielności myśli Kopernika, znajduje uwięczenie w ostatecznej konkluzji autora. „Muszę stwierdzić, że (Kopernik) w zakresie teorii nie wznosił się ponad poziom tych pojęć, jakie wyrobiły się i ustaliły w ciągu wieków średnich. Dotyczy to tak pochodzenia, definicji, jak i funkcji pieniądza. Nie można mu przyznać również pierwszeństwa w ujęciu skutków prawa Greshama. Jeśli chodzi o praktyczne jego wskazania, to trzeba przyznać, że memoriał zdążył przede wszystkim do partykularnej, dotyczącej tylko Prus na-

⁴⁷ M. Grażyński, *Memoriał...*, str. 27.

⁴⁸ Tamże, str. 29—30.

prawy stosunków monetarnych. Wsuwany przez Kopernika projekt podniesienia stopy monetarnej odpowiadał postulatowi partii⁴⁹, konieczność stabilizacji monety brzmi jak echo wywodów średnio-wiecznych pisarzy⁵⁰.

Grażyński nie widzi zasadniczej różnicy między etyczno-prawnymi rozważaniami kanonistów, glossatorów i postglossatorów a czysto ekonomicznymi, precyzyjnymi rozważaniami Kopernika. Za przykładem reakcyjnej historiografii amerykańskiej Grażyński stara się podciągnąć renesansową myśl Kopernika do średniowiecza, zaprzecza związek jego teorii z problemami gospodarczymi Polski, usiłując sprowadzić ją do jednej tylko prowincji. Stanowisko tego rodzaju, pomniejszające znaczenie polskiej myśli ekonomicznej, charakterystyczne jest dla polskiej burżuazyjnej nauki ekonomicznej okresu imperializmu.

Inny nieco charakter ma praca Bujaka, która do dziś przedstawia pewną wartość naukową ze względu na bogaty materiał faktyczny w niej zawarty. Bujak w znacznej mierze wykazał przełomowość myśli ekonomicznej Kopernika, omawiając porównawczo jego traktat na tle współczesnej literatury pieniężnej. Bujak krytykuje Grażyńskiego za pomniejszanie znaczenia kopernikowskiej teorii pieniądza, również ostro występuje przeciw niemieckiej burżuazyjnej historii ekonomiki, przemilczającej lub fałszującej narodowy, polski charakter wywodów Kopernika.

Jednak i praca Bujaka, mimo że wybija się na czoło burżuazyjnych opracowań o teorii pieniądza Kopernika, zawiera liczne błędy, charakterystyczne dla ekonomii burżuazyjnej. Błędnie przedstawia genezę traktatu Kopernika, kładąc nacisk na jego antymieszczkańskie stanowisko. Również niesłusznie stara się wykazać prekursorstwo Kopernika w stosunku do rozmaitych założeń wulgarnej ekonomii burżuazyjnej, np. „...nazwanie przez Kopernika pieniądza nie miarą rzeczy (dóbr czy usług), ale miarą szacunków, czyli ocen towarów, stawia owe określenie na gruncie *psychologicznym* (podkreśl. Bujaka — J. G.), bliższym niewątpliwie istocie rzeczy“⁵¹. Uważa także Bujak błędnie, że teoria Kopernika „łączy w sobie zarówno elementy materialnej, jak i idealnej, czyli państwowej teorii pieniądza“⁵².

Widzimy więc, że burżuazyjna nauka ekonomiczna, błędząca na manowcach idealizmu, nie była w stanie dać naukowej interpretacji materialistycznej myśli kopernikowskiej.

*

Polska nauka burżuazyjna uważała za główną zasługę Kopernika to, że jakoby występowały w jego pracach elementy tzw. ilościowej teorii pieniądza. Momenty te podniósł i najobszerniej rozpracował Bujak. „Musimy stwierdzić, że są u Kopernika wyraźne zarysy teorii ilościowej pieniądza“⁵³; za nim powtórzył je bezkrytycznie Dmochowski. „Ten wywód (patrz niżej — J. G.), bardzo logicznie wyprowadzony, zawiera w sobie zarys teorii kwantytatywnej o pieniądzu, oddanej z głęboką trafnością i przenikliwością“⁵⁴, a Grażyński uważa

⁴⁹ Grażyński uważa Kopernika za ideologicznego reprezentanta interesów szlachty i kleru, a przeciwnika mieszczan i chłopów.

⁵⁰ M. Grażyński, *Memoriał...*, str. 51—52.

⁵¹ F. Bujak, *Traktat Kopernika o monecie*, str. 41.

⁵² Tamże, str. 40—41.

⁵³ Tamże, str. 63.

⁵⁴ J. Dmochowski we wstępie do *Mikołaja Kopernika rozprawy*, str. LVI.

nawet, że Kopernik w stosunku do kruszców stoi na stanowisku burżuazyjnej teorii popytu i podaży i dodaje, że „niestety“ „Kopernik ogranicza się jednak tylko do kruszców, a nie wciąga w zakres swych rozważań wszystkich towarów oraz nie wyciąga z uczynionych przez siebie spostrzeżeń dalszych wniosków“⁵⁵. Ileż jest prawdy w tych spostrzeżeniach, których pewne reminiscencje moglibyśmy znaleźć w *Zarysie historii polskiej myśli ekonomicznej*, gdzie stwierdzono, że myśl ekonomiczna Kopernika powstała w związku z napływem kruszców szlacheckich do Europy⁵⁶. Jest rzeczą oczywistą (co już kilkakrotnie podkreślano), że wpływ ten w Polsce nie mógł w tych latach jeszcze wystąpić. Pierwszy poważny wzrost cen miał u nas miejsce dopiero w pięćdziesiątych i sześćdziesiątych latach XVI w. Współczesne Kopernikowi ceny, w wyniku napływu taniach kruszców z Nowego Świata, wzrosły tylko w Hiszpanii, w której Kopernik nigdy nie był. Teoretyczne uogólnienie „rewolucji cen“ mogło nastąpić dopiero po pewnym okresie czasu. Bodin dopiero w *Odpowiedziach na Paradoxy Malestroita*, wydanych w 1578 r., pisze: „Duża ilość złota i srebra powoduje małą ich wartość i drożyznę wszystkich przedmiotów“⁵⁷. W sposób systematyczny wyłożył teorię ilościową Hume, wykorzystując ją jako broń w walce z reglamentacją systemu merkantylnego⁵⁸.

Założenia teoretyczne pierwszych przedstawicieli ilościowej teorii pieniądza opierały się, jak mówił Marks, „na niedorzecznej hipotezie, że towary wchodzą w proces cyrkulacji bez ceny, a pieniądz bez wartości i dopiero potem odpowiednia część kaszy towarowej zostaje wymieniona na odpowiednią część złotej góry“⁵⁹. W związku z tym wydaje się, że ceny określane są przez masę środków cyrkulacji, a więc wzrost ilości pieniądza wywołuje wzrost cen, a wartość pieniędzy — bez różnicy, czy chodzi o pieniądz papierowy czy kruszcowy — zależy od ich ilości. Poglądów tego rodzaju nie ma u Kopernika, który wyraźnie stwierdza, że „szacunek samej monety... zależy od dobroci materiału“ (55), a wartość monety spada „bądź z powodu kruszcu ...bądź dla braku wagi, bądź dla obu przyczyn razem“ (57). Sformułowania te, rzecz jasna, są całkowicie sprzeczne z kwantytatywizmem.

Mamy jednak u Kopernika sformułowania, na które powoływali się Bujak i Dmochowski. „Moneta traci na szacunku szczególnie wskutek nadmiernej jej ilości, mianowicie gdyby tak wielka ilość srebra przebita została na monety, że-

⁵⁵ M. Grażyński, *Memoriał*, str. 30—31.

⁵⁶ „Ekonomista“ T. 3, 1952, str. 154.

⁵⁷ Cytuję wg tłumaczenia w Zbiorze J. Lewińskiego, str. 233.

⁵⁸ We wspomnianej już pracy H. Dunajewski wypowiada następujące poglądy: „... w dobie Kopernika... wskreśla te teorie wysuwały zgodną tezę, że ogólna ilość znajdującego się w kraju złota i srebra określa ceny towarów“ (str. 68—69). „Pewne elementy teorii kwantytatywnej znajdujemy również w pracy Justusa Ludwika Decjusza *De monete cussione ratio*, powstałej w 1526 r. (str. 65). „Reformy te (Zygmunta I — J. G.) zawierały w sobie również normy konstruowane na fałszywych przesłankach teorii kwantytatywnej“ (str. 76). Twierdzenia te chyba nie są prawdziwe. Teoria ilościowa, jak to wyraźnie podkreśla Marks, mogła powstać dopiero w wyniku napływu taniach kruszców z Nowego Świata i związaną z nim rewolucją cen. Upřednio nie było materialnych przesłanek dla jej sformułowania. Przesłanki te w postaci obfitości srebra i złota powstały dopiero w XVI w. Teoria ilościowa przejmując zresztą w tym okresie od metalistów założenie, że kruszce z natury są pieniądzem i każde zwiększenie ich ilości musi prowadzić do wzrostu cen. U nikogo ze współczesnych Kopernikowi, a więc i u Decjusza, nie można znaleźć jakichkolwiek elementów teorii ilościowej. Nauka burżuazyjna usiłowała wprawdzie znaleźć te teorię i przed Bodinem, umieszczając jej źródła w starożytnym Rzymie u Paulusa (R. Zuckerkandl). Współcześnie Kopernikowi doszukiwano się tej teorii w Broszurze Albertynów (1530, Porównaj *Die drei Flugschriften über den Münzstreit der sächsischen Albertiner und Ernestiner um 1530*, wyd. Lotza 1893). Wypowiedziane tam zdanie, na które powoływali się teoretycy burżuazyjni, np. A. W. Zawadzki: „Gdy nie ma pieniędzy w kraju, wówczas ceny muszą być niskie, gdyż ten, kto nie posiada pieniędzy, nie będzie też drogo kupował“ (str. 98) — nie ma nic wspólnego z kwantytatywizmem, przesuując problem na wpływ popytu na ceny.

⁵⁹ K. Marks, *Kapitał* T. 1, str. 130

by ludzie bardziej ubiegali się za srebrem w kruszcu niż za monetą; tym bowiem sposobem ginie powaga monety, gdyż za nią już tyle złota lub srebra kupić nie można, ile sama zawiera, i gdy się w wytopianiu srebra ku zniszczeniu monety większą upatruje korzyść. Sposób na to jedyny: nie bić więcej monety, dopóki się sama w cenie nie zrówna i nie stanie droższa od srebra“ (57)⁶⁰. I w innych miejscach: „Sama mnogość (monety — J. G.) obniżała jej szacunek“ (60) „również może moneta popaść w pogardę wskutek nadmiernej jej ilości“ (80) oraz radę wysuniętą w *Zamknięciu reformy monetarnej*, „aby się wystrzegano zbytnej ilości monety“ (69). Sformułowania te jednak wbrew pozorom nie mają nic wspólnego z kwantytatywizmem.

Moneta obiegająca w Polsce i w Prusach prawie zawsze szacowana była powyżej swej realnej wartości, bicie monety zawsze było opłacalne, za monetą można było zakupić więcej srebra, niż go ona zawierała. Zjawisko to daje się łatwo wytłumaczyć prawem obiegu pieniężnego. W obiegu znajdować się musi masa środków cyrkulacji równa sumie cen towarów, podzielonej przez ilość obiegów jednoimiennych monet. Jednak, jak pisze Marks, „...obieg pieniężny sam oddziela realną zawartość monety od jej zawartości nominalnej, jej byt kruszcowy od bytu funkcjonalnego; kryje on w sobie możliwość zastąpienia pieniądza kruszcowego w jego funkcjach przez znaki z innego materiału lub symbole“⁶¹. Moneta zdeprecjonowana, która w istocie rzeczy niewiele się różni od znaku pieniężnego, może w wyniku działania prawa obiegu pieniężnego obiegać tak, jak moneta pełnowartościowa, o ile ilość jej nie przekroczy ilości monety

⁶⁰ H. Dunajewski daje inną interpretację tego sformułowania. „Czy w sformułowaniu tym Kopernik wyraża pogląd kwantytatywny? Oczywiście nie. Precyzując ten problem, nie zajmuje się ilością pieniędzy niezbędnych do obiegu, a zatem nie może go interesować ani ruch cen, ani masa towarów w cyrkulacji, ani też szybkość obiegu pieniądza. Rozpatruje się tutaj jedynie problem stosunku ilości monet kruszczowych, znajdujących się w obiegu, do ilości złota i srebra, stezauryzowanego w skarbcach, będących kanałem odplywowym i doplywowym krążącego w kraju pieniądza“ (str. 69). Tłumaczenie to nie jest, moim zdaniem, w pełni zadowalające. Żaden z kwantytatywistów XVI wieku nie rozważał problemu ilości pieniędzy niezbędnych do obiegu ani nie zajmował się masą towarową w cyrkulacji, nie mówiąc już o zagadnieniu szybkości obiegu pieniądza, które w sposób naukowy postawił dopiero Petty, nie będący rzecz jasna kwantytatywistą. Tezauryzacja także nie wymaga przetapiania monety, o czym wyraźnie pisze Kopernik. Powstanie problemu masy środków pieniężnych w cyrkulacji do masy stezauryzowanej przekraczało moim zdaniem możliwości pisarzy XVI wieku.

Powyzszy passus Kopernika nie jest w pełni jasny. Niemniej jednak wydaje mi się, że prof. Lipiński w swej pracy o Koperniku wyjaśnił go w zadowalający sposób. Kopernik nie porusza w nim zagadnienia powszechnej zmiany cen, czym zajmują się kwantytatywiści, lecz rozważa tylko problemy wpływu wzmoczonego zapotrzebowania na srebro, na jego cenę wyrażoną w pieniądzu srebrnym. Przyczyną wzmoczonego zapotrzebowania na srebro wg Kopernika mają być wzmoczone czynności mennicze. Prof. Lipiński podkreśla, że przede wszystkim należy tu uwzględnić wzmoczony popyt na srebro, związany z jego wywozem za granicę, o czym dane podaje zachowany protokół obrad sejmu pruskiego z 1523 r. „Ks. biskup wrocławski... podnosił wielką drożyznę srebra, które obecnie niełatwo otrzymać, ponieważ Fuggerowie i inne spółki, które zawarły umowy z królem portugalskim o kupno korzeni we wszystkich miejscowościach, srebro przejęli, gdyż J. K. M. chce przyjmować zapłatę tylko w gotówiznie i w czystym srebrze, nie zaś w żadnym innym kupieckim dobrze“ (Dmochowski, str. 75). Ten zwiększony popyt na srebro doprowadził do takiego wzrostu jego ceny, że w pewnych wypadkach mogło się okazać opłacalne przetapianie starego dobrego pieniądza na kruszec, w wyniku czego powstało zjawisko, o którym pisze Kopernik, że za niektóre monety nie można było otrzymać tyle srebra, ile go same zawierały. Pozorne obniżenie szacunku monety było więc wzrostem ceny srebra towarowego przy niezmiennym poziomie innych cen.

Opis podobnego wypadku znajdujemy u K. Marksa w *Przyczyńku do krytyki ekonomii politycznej*. „W Anglii pod koniec XVII w. (w chwili objęcia rządów przez Wilhelma III) cena rynkowa srebra osiągnęła poziom wyższy od ceny monetarnej. Było to następstwem tego, że przeważająca część cyrkulującego srebrnego pieniądza składała się z monet zużytych, starych i odciętych, a „cirkulujące lekkie szylingi przedstawiały mniejsze ułamkowe części uncji, niż to wskazywała ich nazwa. Wobec tego na rynku trzeba było za uncję czystego srebra pięć większą ilość tych lżejszych szylingów“ (*Przyczynek*, Warszawa 1953, str. 68). W tym wypadku nowo wybita pełnowartościowa moneta, która w cyrkulacji mogła mieć wartość równą tylko monecie starej, w swej formie monetarnej miała niższą cenę niż w formie sztab. Monety te były przetapiane na kruszec, w której to postaci miały wyższą cenę. Por. uwagi Marksa na str. 105—6 *Przyczyńku*.

Marks w innym miejscu „*Przyczyńku*“ (str. 70 — przypisy) zgadza się z Lockem, że cena rynkowa czystego srebra może się nieco podnieść ponad cenę monetarną na skutek wywozu srebra w sztabach za granicę.

⁶¹ K. Marks, *Kapitał* T. 1, str. 132.

pełnowartościowej, potrzebnej do zrealizowania danej masy towarowej. W razie zwiększenia rozmiarów bicia monety zdeprecjonowanej i powiększenia w ten sposób masy środków cyrkulacji (moneta zdeprecjonowana nie odpywa do skarbców, tezauryzuje się w tym przypadku monetą złotą), szacunek (wartość pozorna w cyrkulacji) tej monety stopniowo będzie się obniżał i przy nieograniczonej emisji zrówna się w końcu z jej realną wartością. Jeżeli jednak rozmiary emisji będą ograniczone, to ceny podwyższą się nie w tym stopniu, w jakim moneta uległa popsuciu⁶².

W Polsce bicie monety, choć dość znaczne w pierwszej połowie XVI w., nigdy nie doprowadziło do zrównania szacunkowej wartości (wartości w cyrkulacji) monety z jej wartością realną. Grzywna srebra w kruszcu kosztowała taką ilość monety, w której wagowo ta grzywna srebra nie była zawarta. W ten sposób wytłumaczyć możemy fakt, który miał miejsce w r. 1513 na sejmie w Nowym Korczynie, że szlachta skarżyła się na bicie monety, twierdząc, że „przyniosło ono takie szkody, że nie powetuje się ich nawet za lat 80“, gdy w rzeczywistości monetę bito ściśle wg dawnej ordynacji menniczej⁶³. Zwiększenie masy środków cyrkulacji, mimo że nie pogorszyła się jakość monety, spowodowało jej dewaluację do wartości kruszcu rzeczywiście w niej zawartego⁶⁴.

Ścisła obserwacja tego zjawiska pozwoliła Kopernikowi stwierdzić, że „sama mnogość (monety) obniżała jej szacunek“ tak jak odwrotnie: „Jeżeli srebro w monecie znajduje się w znacznie mniejszej ilości, niż za nią nabyć go można, słusznie widzi się w tym niedostatek monety“ (57). Sformułowania te, będące odbiciem obiektywnej prawdziwości, nie mają więc nic wspólnego z teorią ilościową.

Kopernik podkreśla, że obieg popsutej monety — nawet przy szacunku przewyższającym jej rzeczywistą wartość — jest źródłem ciągłych zakłóceń obiegu pieniężnego; jedynym sposobem rozwiązania tej trudności jest poprawa monety i doprowadzenie do tego, aby jej szacunek pozostawał w zgodzie z jej realną wartością. Kopernik nigdy nie zakłada możliwości zmian wartości złota lub srebra na skutek zwiększenia się lub zmniejszenia jego ilości — co jest podstawową tezą wczesnego kwantytatywizmu. Rozważania jego zakładają tylko obniżenie się szacunku zdeprecjonowanej monety srebrnej na skutek zmian jej ilości. Ostateczną granicą tego obniżenia będzie jednak zawsze realna wartość srebra zawartego w zdeprecjonowanej monecie.

⁶² Marks w ten sposób pisze o analogicznych wypadkach: „W historii angielskich i francuskich fałszerstw pieniądza uprawianych przez rządy napotykamy wciąż zjawiska, że ceny nie wzrosły w tym samym stosunku, w jakim sfalszowano srebrną monetę. Działo się to po prostu dlatego, że stosunek, w jakim uległa zwiększeniu ilość monety, nie odpowiadał stosunkowi, w jakim ją sfalszowano, tzn. że ilość wypuszczonych monet o niższej zawartości kruszcowej nie była dość wielka, aby w przyszłości wartości wymienne towarów mogły być w niej szacowane jako w mierniku wartości i realizowane za pośrednictwem monet odpowiadających tej niższej jednostce miary. (Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej, Warszawa 1953, str. 117).

⁶³ M. Gumowski w *Dziejach mennicy krakowskiej*, Poznań 1927, wykazuje, że stopa mennicza i waga monety w pierwszych latach panowania Zygmunta I nie uległy zmianie w porównaniu z ostatnimi latami panowania Aleksandra, str. 61 i nast.

⁶⁴ Brak jest opublikowanych danych, które w pełni potwierdziłyby powyższe zjawisko. Niemniej jednak na podstawie nielicznych i bardzo fragmentarycznych danych zawartych w pracy J. Pelza: *Ceny w Krakowie w latach 1396—1600*, Lwów 1935, można zaobserwować pewien wzrost cen większości artykułów rolniczych i niektórych przemysłowych w latach 1509—1513. Wzrost ten nie znajduje chyba innego wytłumaczenia niż wyżej podane, gdyż źródła nie mówią o jakichkolwiek klęskach elementarnych (nieurodzaje itd.), które by w tym okresie dotknęły terenu lokalnego rynku Krakowa. Po r. 1513 zaznacza się wyraźny spadek cen, który trwa aż do lat 1520—1530, kiedy to ceny ponownie rosną. Tę zwykłą prawdopodobnie w znacznej mierze można by tłumaczyć napływem popsutej monety świdnickiej i pruskiej (krzyżackiej).

Dane, jak już podkreślałem, są więcej niż niedostateczne i nie tyczą się innych ośrodków gospodarczych (Prace Adamczyka i S. Hoszowskiego nie uwzględniają tak wczesnego okresu). Rzecz wymaga dokładniejszego zbadania.

*

Myśl pieniężna Kopernika — myśl nowoczesna — przynależy w całości do nowoczesnego okresu dziejów ludzkości i jest trwałym wkładem polskiego Odrodzenia do dziejów myśli społecznej. Nie w tym może stopniu przełomowa, co jego rewolucyjna teoria heliocentryczna, myśl ta jednak oznacza koniec średniowiecza w polskiej myśli społecznej. Naukowe uogólnienie obiektywnych prawidłowości rozwoju ekonomicznego, wyraźne wypowiedzenie postulatów mieszczaństwa, klasy w tym okresie najbardziej postępowej, świadczy o tym, że myśl pieniężna Kopernika służyła dalszemu rozwojowi sił wytwórczych, że walczyła o realizację ekonomicznego prawa zgodności stosunków produkcji z charakterem sił wytwórczych.

MAURICE DOBB

Sprzeczności ekonomiczne między kapitalizmem brytyjskim a amerykańskim *

Pośród wewnętrznych sprzeczności świata kapitalistycznego, na jakie wskazał Stalin w *Ekonomicznych problemach socjalizmu*, niewątpliwie zbyt mało uwagi zwracało się dotychczas — przynajmniej w Anglii — na sprzeczności angielsko-amerykańskie, a więc na sprzeczności między krajem, który w swoim czasie, przed r. 1914, zajmował w świecie kapitalistycznym stanowisko dominujące, a silniejszym o wiele mocarstwem kapitalistycznym, które poczęło zdobywać sobie pierwszeństwo w latach międzywojennych, dzisiaj zaś pretenduje do hegemonii nad całym światem. Jeśli bowiem już mowa Churchilla, wygłoszona w r. 1946 w Fulton oraz polityka rządu labourzystowskiego (m.in. zapewnienie Stanom Zjednoczonym baz lotniczych na terenie Anglii) zdawały się świadczyć o schodzeniu Wielkiej Brytanii na pozycję zależnego „ubogiego krewnego“ (niektórzy zaczęli nawet mówić — być może z pewną świadomą przesadą — o popadnięciu w zależność półkolonialną), to najnowsze wypadki wskazują, że sprzeczności między obu krajami zarówno w płaszczyźnie ekonomicznej, jak i politycznej, nie przestają być czynnikiem o poważnym znaczeniu, co więcej zaś — widać oznaki ich zaostrzenia się.

Wielka Brytania jako mocarstwo imperialistyczne traciła swą dawną pozycję już w latach międzywojennych. Proces ten wystąpił pod względem ekonomicznym w dwóch formach. Po pierwsze, Wielka Brytania z kraju wywożącego kapitał (i mającego dodatni bilans płatniczy w rachunku dochodów) zaczęła stawać się krajem o deficytowym bilansie płatniczym, z kraju wierzycielskiego — dłużniczym. Po wtóre, centrum finansowe świata zaczęło przesuwać się z londyńskiego City do Nowego Yorku. Gdy w latach dwudziestych bilans płatniczy Wielkiej Brytanii wykazywał jeszcze niewielkie saldo dodatnie, w latach trzydziestych znikło ono i ustąpiło miejsca deficytowi, który w r. 1938 doszedł do 70 milionów funtów; według szacunkowego obliczenia łączne zmniejszenie się aktywów zagranicznych w ciągu tego dziesięciolecia wyniosło około 250 milionów funtów¹. Autor tego obliczenia twierdzi jednak następnie, że „mimo to pozycja międzynarodowa Wielkiej Brytanii wciąż jeszcze pozostawała bezkonkurencyjnie silna. Wartość nominalną znanych lo-

* Artykuł specjalnie napisany dla „*Ekonomisty*“ przez znanego marksistowskiego ekonomistę angielskiego. Artykuł nie obejmuje całokształtu problematyki sprzeczności ekonomicznych między kapitalizmem brytyjskim a amerykańskim i nie formułuje ogólnych wniosków teoretycznych, niemniej jednak artykuł prof. Dobba stanowi interesujący przyczynek do uwidocznionego w tytule zagadnienia. *Red.*

¹ T. Balogh, *The British Economy 1945—50*, Oxford 1952, str. 477.

kat długoterminowych szacowano na 3700 milionów funtów, całkowity zaś majątek zagraniczny musiał z pewnością przekraczać 5000 milionów funtów².

W czasie II wojny światowej ze względu na konieczność pokrycia wojennej nadwyżki importu nad eksportem, odbywała się na znaczną skalę wyprzedaż aktywów kapitałowych (sprzedaż objęła około 1/3 ogółu tych aktywów); były też zaciągane pożyczki, a także dla pokrycia nadwyżki importowej wyzbyto się zapasów złota. Ponadto poważna część importu brytyjskiego w okresie wojny była finansowana w ramach amerykańskiego Lend-Lease'u. Po wojnie w r. 1946 Wielka Brytania zawarła ze Stanami Zjednoczonymi umowę o pożyczce. Umowa ta zawierała warunki dotyczące powojennej polityki finansowej Wielkiej Brytanii w stosunku do zagranicy; znaczenie tych warunków omówimy poniżej. Biorąc pokrótce, warunki te postulowały, że Wielka Brytania ma w bliskim terminie znieść reglamentację dewizową w zakresie transakcji w obrotach bieżących³ (wyznaczony termin był nawet bliższy od przewidzianego umową z Bretton Woods, która powołała do życia Międzynarodowy Fundusz Monetarny) oraz że Wielka Brytania nie może stosować wobec Stanów Zjednoczonych żadnej dyskryminacji w polityce handlowej (np. w kontyngentach i cłach). Te właśnie warunki narzucone przez Amerykę przyczyniły się bezpośrednio do przyspieszenia kryzysu finansowego, w jakim Wielka Brytania znalazła się jesienią 1947 r., kiedy to przedwczesne wprowadzenie wymieniałości funta doprowadziło do krytycznego skurczenia się brytyjskich rezerw złota i dolarów (nastąpił bowiem pęd spekulacyjny ze strony posiadaczy rezerw funtowych, którzy rzucili się do wymiany funtów na dolary); w rezultacie tego kryzysu trzeba było w sierpniu 1947 r. przywrócić ograniczenia wymiany funtów.

Walka ekonomiczna między Wielką Brytanią a Stanami Zjednoczonymi przybrała w okresie powojennym następujące trzy zasadnicze formy:

- 1) dążenie Stanów Zjednoczonych do wyparcia wpływów brytyjskich z pewnych kluczowych pozycji, zwłaszcza na Środkowym Wschodzie;
- 2) przejmowanie aktywów na terenie imperium brytyjskiego przez kapitał amerykański (proces ten znajduje się jeszcze we wczesnym stadium);
- 3) stosowanie w polityce handlowej metod, które przez zwiększanie zależności innych krajów od Ameryki przynoszą w rezultacie zmianę stosunku poziomu cen towarów przywożonych do poziomu cen towarów wywożonych, tzw. *terms of trade*, na niekorzyść tych krajów, z korzyścią dla imperializmu amerykańskiego.

Co się tyczy pierwszego z tych punktów, to najbardziej typowym przykładem jest w ostatnim okresie zanik wpływów brytyjskich zarówno politycznych, jak i ekonomicznych w Iranie oraz w Egipcie i Sudanie. Jasne jest, że w obu wypadkach odegrały rolę wpływy amerykańskie, jakkolwiek trudno byłoby dokładnie wykazać sposoby, jakimi się to odbyło. Oba tereny poza znaczeniem politycznym obszarów strategicznych mają też ogromne znaczenie ekonomiczne jako dotychczasowe źródła zaopatrzenia gospodarki brytyjskiej w produkty kluczowe, na które Wielka Brytania miała monopol lub prawie monopol: w jednym przypadku w naftę, w drugim — w bawełnę. Oba te źródła były konkurencyjne w stosunku do źródeł amerykańskich. Oczywiście cały układ sił na Środkowym Wschodzie — na terenie, gdzie imperializm

² T. Balogh, op. cit., str. 486.

³ Przed tym jeszcze podobny warunek postawiono z racji pomocy wojennej w głośnym artykule VII umowy o pomocy wzajemnej z okresu wojny.

brytyjski zbudował sobie dawniej całkiem wyjątkową pozycję — zmienił się w ostatnich latach drastycznie na korzyść wpływów amerykańskich, a na niekorzyść Wielkiej Brytanii.

Jeśli chodzi o penetrację kapitału amerykańskiego, rozpoczęła się ona już w niektórych gałęziach przemysłu australijskiego oraz w Indiach. Mamy obecnie bardzo niewiele usystematyzowanych danych na ten temat. Lokaty amerykańskie w przemyśle australijskim za okres od r. 1945 do 1952 mają wynosić około 77 milionów funtów australijskich⁴. W Indiach są one jeszcze stosunkowo niskie, jednakże zawarto tam porozumienie w sprawie kapitału amerykańskiego na finansowanie budowy rafinerii ropy naftowej, a także indyjsko-amerykańską umowę o współpracy technicznej w r. 1952. Przykładem bardziej jaskrawym jest opanowywanie bogactw mineralnych Afryki Środkowej. Tak np. w Północnej Rodezji dwie spośród największych kopalń miedzi, jedyna wielka kopalnia ołowiu i jedyna kopalnia węgla są w posiadaniu Anglo-American Corporation, pozostałe zaś dwie kopalnie miedzi należą do Selection Trust „występującego niekiedy pod nazwą grupy Chester-Beatty z Nowego Yorku“⁵. Złóża uranu zarówno na terytorium brytyjskim, jak i w Kongo Belgijskim są eksploatowane przez Union Miniere du Haut Katanga; udziały rządu brytyjskiego w kapitale tej spółki przeszły w posiadanie grupy Rockefellera, co było (według pośmiertnie wydanych wspomnień senatora Vandenberg) „jednym z warunków zapewnienia pomocy marshallowskiej dla Wielkiej Brytanii... i pierwszą wielką penetracją kapitału amerykańskiego do Afryki Środkowej“⁶. Anglo-American Corporation jak również inne spółki amerykańskie nabyły też poważne udziały w firmach górniczych Afryki Południowej.

Już przed wojną kapitał amerykański zdążył wiele zdziałać w zakresie wywierania brytyjskich wpływów ekonomicznych z Kanady (gdzie mieści się około 1/5 ogólnej sumy amerykańskich lokat zagranicznych) i z Ameryki Południowej. W ostatnich latach w Kanadzie nowe lokaty kapitału amerykańskiego były 3—4 razy większe niż kapitału brytyjskiego, zaś około 3/4 handlu zagranicznego Kanady przypada na handel ze Stanami Zjednoczonymi. W Ameryce Południowej producenci stali z USA wykupują źródła rudy żelaznej (np. Bethlehem Steel Corporation w Chile i Wenezueli, U. S. Steel Corporation w Wenezueli, Utah Construction Company w Peru). W Brazylii udziały kapitału brytyjskiego w złożach rudy żelaznej w Itabira, przejęte w czasie wojny przez rząd brytyjski, przekazano następnie rządowi brazylijskiemu na podstawie porozumienia ze Stanami Zjednoczonymi, co miało się łączyć z przyszłą rozbudową ich eksploatacji.

Co się tyczy importu stali w postaci wyrobów i półfabrykatów przez Amerykę Łacińską jako całość, udział procentowy Wielkiej Brytanii w tym imporcie spadł z 12,5% w r. 1937 na 6,5% w r. 1951, gdy udział Stanów Zjednoczonych wzrósł z 25% w r. 1937 na 31% w r. 1951⁷.

W sumie „wywóz netto amerykańskiego kapitału prywatnego, idącego na bezpośrednie lokaty zagraniczne“, wyniósł w 1950 r. 702 miliony dolarów, w r. 1951 — 603 miliony dolarów, zaś w r. 1952 znów silnie wzrósł⁸.

⁴ Cyt. R. P. Dutt, *Crisis of Britain and the British Empire*, str. 171.

⁵ Basil Davidson w „*New Statesmen and Nation*“, (Londyn) z 11.7.53.

⁶ Tamże. Por. także R. P. Dutt, op. cit., str. 174—75.

⁷ *Development Plans in Latin America*, artykuł w „*British Iron and Steel Federation Statistical Bulletin*“, wrzesień 1952 r.

⁸ *World Economic Report 1951—52*, wyd. ONZ, New York 1953, str. 89.

Niniejszy artykuł będzie poświęcony przede wszystkim trzeciej z wymienionych wyżej form występowania sprzeczności angielsko-amerykańskich, a to po części dlatego, że dość mało uwagi jak dotychczas poświęca się analizie istotnego znaczenia obecnych metod amerykańskiej polityki handlowej, po części zaś dlatego, że jest to (moim zdaniem) *główna* forma, w jakiej przejawiały się dotychczas dążenia imperializmu amerykańskiego do hegemonii ekonomicznej. W usiłowaniach kierowania polityką handlową innych krajów można dostrzec analogię do polityki faszystowskiej z lat trzydziestych, nastawionej na podporządkowanie handlu i produkcji w całej Europie wielkim kartelom niemieckim. W rozszerzaniu „wyzysku przez handel“, które jest celem i konsekwencją tych usiłowań, widać unowocześnioną formę dawnych metod osiągania „zysku w drodze alienacji“ (jak to określał Marks), przypominających początkowy okres kapitalizmu.

Tak zwany „głód dolarowy“⁹, o którym tak pełno było w zachodnio-europejskiej literaturze ekonomicznej i finansowej w ciągu ostatnich ośmiu lat, jest pieniężnym wyrazem głębokiej sprzeczności świata kapitalistycznego, nie mającej ścisłego odpowiednika w żadnym z wcześniejszych okresów. Nigdy poprzednio nie istniało mocarstwo kapitalistyczne tak samowystarczalne pod względem ekonomicznym (w zakresie produkcji przemysłowej, bogactw mineralnych i produktów rolnych) i tak przodujące pod względem wyposażenia technicznego i wydajności przemysłu, jak dzisiaj Stany Zjednoczone. Według szacunkowego obliczenia wydajność pracy na 1 robotniko-godzinę jest w przemyśle amerykańskim przeszło dwukrotnie wyższa, niż w Wielkiej Brytanii¹⁰, przywóz zaś stanowi zaledwie 3% dochodu narodowego Stanów Zjednoczonych — ułamek wyraźnie niższy niż w okresie międzywojennym. Dawniejszy „monopol“ Wielkiej Brytanii na rynku światowym, o którym pisał w XIX wieku Engels, był pozbawiony jednej istotnej cechy w porównaniu z dzisiejszą hegemonią ekonomiczną kapitalizmu amerykańskiego. Jakkolwiek Wielka Brytania w połowie wieku XIX dysponowała mniej więcej tą samą (a w każdym razie nie większą) częścią światowej, przemysłowej zdolności wytwórczej co Stany Zjednoczone dzisiaj, była ona krajem o gospodarce wyspecjalizowanej, jednostronnej, opartej na przywozie podstawowych surowców (poza węglem) i w coraz większej mierze (wraz ze wzrostem liczby ludności) środków żywnościowych. Dlatego też jedną z sił napędowych brytyjskiej ekspansji imperialistycznej pod koniec stulecia było dążenie do opanowania zamorskich źródeł podstawowych surowców; nigdy jednak nie udało się Wielkiej Brytanii zbliżyć do osiągnięcia pełnej samowystarczalności ekonomicznej w ramach Imperium i zawsze była ona uzależniona w zakresie 1/2 do 2/3 potrzebnych jej surowców i środków żywności od źródeł leżących poza Imperium. Dziś natomiast stosunkowo niewiele jest takich towarów o znaczeniu podstawowym, które Stany Zjednoczone musiałyby sprowadzać spoza swych granic politycznych, jeszcze mniej zaś takich, które musiałyby sprowadzać spoza kontynentu amerykańskiego, pozostającego pod władzą dolara¹¹. Właśnie gdy chodzi o artykuły deficy-

⁹ Na podstawie szacunkowego obliczenia dla świata jako całości oceniono, że jest mało prawdopodobne, aby głód ten, a raczej deficyt mógł normalnie wynosić mniej niż 5 miliardów dolarów rocznie, a nawet — niż 10 miliardów dolarów, w razie gdyby przeprowadzono znaczne osłabienie ograniczeń dewizowych i importowych w krajach niedolarowych. Spośród siedmiu lat powojennych w pięciu latach światowy deficyt dolarowy wynosił 5—8 miliardów dolarów („Economist“, 22.11.52, str. 580—81 i 583). Dla krajów bloku szterlingowego jako całości deficyt ten w r. 1948 wyniósł blisko 2,5 miliarda dolarów („Economic Bulletin for Europe“, T. 1, nr 2, str. 19).

¹⁰ Dr L. Rostas w „Economic Journal“, kwiecień 1943, str. 44—49.

towe (takie jak uran i miedź), najsilniej występuje dążenie wielkich amerykańskich grup monopolistycznych bądź do bezpośredniego nabywania praw do zagranicznej produkcji surowców (jak w wypadku afrykańskich bogactw mineralnych), bądź też do tworzenia specjalnych monopolistycznych organizacji skupu (jak w wypadku kauczuku i cyny). Ceny importowe tych artykułów, znajdujące się od wybuchu wojny koreańskiej na stosunkowo wysokim poziomie, uległy ostatnio obniżce w wyniku porozumień w sprawie ich nabywania przez te organizacje.

Dla zamknięcia obrazu można stwierdzić, że gdy wywóz amerykański w okresie powojennym jest dwukrotnie (w niektórych latach przeszło dwukrotnie) wyższy niż w latach trzydziestych, to przywóz amerykański w tym samym czasie wzrósł (wartościowo) zaledwie o 25%.

Jak się zdaje, nakreślona powyżej różnica stanowi zasadnicze wytłumaczenie poważnej odrębności między polityką handlową, stosowaną przez kapitalizm brytyjski w czasach jego rozkwitu w XIX wieku, a polityką uprawianą obecnie przez kapitalizm amerykański. Tak wówczas, jak i teraz dominujący kraj kapitalistyczny głosił zasadę wolności handlu i usiłował narzucić ją reszcie świata. O ile jednak w okresie przed r. 1914 Wielka Brytania sama stosowała również tę zasadę w praktyce (w sensie niestosowania ceł i zakazów przywozu), o tyle dzisiaj Stany Zjednoczone we własnym handlu przywozowym stosują politykę wysokich ceł, a jednocześnie polityka waszyngtońskiego Departamentu Stanu usiłuje narzucić pozostałym krajom świata kapitalistycznego zasady „multilateralizmu“ (wymiany wielostronnej) i zniesienie „ograniczeń w handlu“, a zwłaszcza „reglamentacji dewizowej“. Rola prohibicyjna amerykańskiej taryfy celnej, polegająca na uniemożliwianiu importu, jest w rzeczywistości znacznie większa, niż wskazywałyby na to przytaczane zazwyczaj liczby „przeciętnej“ wysokości ceł. Przeciętna ta jest obliczana metodą ważenia innych towarów importowanych w proporcji do odpowiednich globalnych wartości ich przywozu; tymczasem zaś wskutek nacisku ze strony rozmaitych „grup interesów“, zabiegających o ochronę celną, stawki *ad valorem* muszą być najwyższe w odniesieniu do tych towarów, którym przypisuje się największe szanse w konkurencji na rynku amerykańskim, a w tych wypadkach stawki te są podnoszone do poziomu uniemożliwiającego wszelki przywóz bądź ograniczającego import do wąskiego strumyczka. W wyniku tego we wszystkich wypadkach, w których cło odgrywa rolę najsilniej ograniczającą, otrzymuje ono najniższą wagę przy obliczaniu przeciętnej. Rola amerykańskiej taryfy ceł w udaremnianiu wysiłków krajów zachodnio-europejskich, dążących do zwiększenia swego wywozu na rynki dolarowe, a przez to do zmniejszenia deficytu dolarowego w bilansach płatniczych, wywołuje w ostatnich latach poważne narzekania w kołach kapitalistów Europy zachodniej. Obok tego poczucia żalu do amerykańskiej polityki celnej powstały też skargi ze strony brytyjskich przedsiębiorstw przemysłu maszynowego oraz przedsiębiorstw budowy zakładów przemysłowych, że w szeregu wypadków nie dopuszczono ich przez presję polityczną do zawarcia kontraktów, jakkolwiek oferty ich były najtańsze. Częstsze zaś są narzekania firm brytyjskich na to, że czynnikiem działającym silnie na rynku we-

¹¹ W chwili wybuchu wojny w Korei Stany Zjednoczone importowały zaledwie 3% żywności i 2% wyrobów przemysłowych nieżywnościowych; stosunek zaś wartości surowców importowanych do ogólnej wartości surowców wynosił 3-4% w porównaniu z 7-8% w latach trzydziestych („Economist“, 22.11.52, str. 582). W tymże artykule w „Economist“ niedawny raport amerykańskiej Komisji Paleya, zawierający ocenę trendów rozwojowych w konsumpcji i produkcji najważniejszych artykułów w USA, określono jako „dokument przerażający dla krajów strefy szterlingowej“.

wnętrznym USA na korzyść towarów amerykańskich, a na niekorzyść towarów obcych przedostających się na rynek jest bardzo prężna technika sprzedaży, w której celuje amerykański świat interesów. Londyński „Economist“ stwierdził niedawno:

„Jest oczywistym faktem, że stworzone za amerykańskim murem celnym ułatwienia dla produkcji krajowej oraz zwyczaję rynkowe są obecnie tak mocno obwarowane, że podejmowanie prób konkurencji z nimi — to przedsięwzięcie nazbyt kosztowne“¹².

Pozornie, na pierwszy rzut oka, mogłoby się zdawać, że amerykańska polityka narzucania satelitom wolności handlu przy jednoczesnym niedopuszczaniu do osiągnięcia przez nich równowagi w handlu ze Stanami Zjednoczonymi jest z gruntu nielogiczna i wobec tego nie zasługuje na uwagę (takie jest zdanie wielu europejskich ekonomistów burżuazyjnych). Czy więc ma ona jakieś głębsze znaczenie, które pozwałaby na wyłumaczenie jej w sposób zrozumiały na tle współczesnych metod polityki imperialistycznej oraz istniejącej w świecie kapitalistycznym „nierównomierności“? Sądzę, że nie można nie dostrzec możliwości takiej interpretacji, gdy tylko weźmie się pod uwagę, że w obecnej fazie ultra-grabieżczego kapitalizmu (goniącego — jak mówił Stalin — za „maksymalnym zyskiem“), odbywa się nawrót do wielu metod, charakterystycznych dla kapitalizmu w okresie „akumulacji pierwotnej“; w tym wypadku jest to nawrót do tych metod merkantylistycznych, za pomocą których odwracano stosunek poziomu cen przywożonych do poziomu cen wywożonych na niekorzyść zależnych obszarów kolonialnych lub półkolonialnych i osiągnano w handlu z tymi obszarami nadwyżkę eksportową, służącą jednocześnie jako narzędzie potęgowania ich zależności dłużniczej i podnoszenia popytu na produkty kapitalistycznej metropolii. Pismo takie, jak „U. S. News and World Report“ formułuje dziś bez ogródek jedną połowę tej samej polityki — tę mianowicie, która najbardziej bezpośrednio trafia do przekonania pewnych grup kapitalistów amerykańskich: „Dążeniem Stanów Zjednoczonych jest otwarcie rynków europejskich dla towarów amerykańskich“¹³.

W polityce takiej tkwi oczywiście następująca sprzeczność wewnętrzna: część dodatkowych zysków, osiągnięta dzięki tej polityce (mianowicie część reprezentowana przez nadwyżkę eksportową), nie może być „zrealizowana“ inaczej, jak tylko w drodze przyływu złota¹⁴ lub za pośrednictwem wywozu kapitału na wielką skalę. Dotychczas w czasie wojny i po wojnie luka była łątana przede wszystkim kolejnymi zasiłkami organizowanymi przez rząd amerykański, poczynając od *Lend-Leas'u* poprzez pomoc marshallowską do tzw. zasiłków „obronnych“. Wydaje się jednak, że w przyszłości sprzeczność ta nieuchronnie zmusi kapitalizm amerykański do wejścia na drogę rozwijania na ogromną skalę wywozu kapitału jako integralnej części ich ekonomiki. Przytaczaliśmy już przykłady świadczące o odbywaniu się tego procesu, jakkolwiek znajduje się on dotychczas we wczesnym stadium, a znaczna część lokat zagranicznych ogranicza się do kontynentu amerykańskiego. Jednakże już teraz występują sygnały świadczące o tym, że polityka „wielkiego businessu“ snuje szersze i bardziej ambitne plany; wyraźnie na to wskazuje wydany niedawno raport dla Departamentu Stanu pt. *Program zwiększenia prywatnych inwesty-*

¹² „Economist“ z 22.11.1952.

¹³ „U. S. News and World Report“, 20.2.1953.

¹⁴ Znaczenie tego czynnika omawia Marks w znanych powszechnie końcowych paragrafach II tomu *Kapitału*.

cji zagranicznych¹⁵, a także następujące oświadczenie, które ukazało się w „U. S. News and World Report“ z dnia 13 lutego 1953 r.

„Wśród republikanów w Kongresie rozpowszechnia się pogląd, że Wielka Brytania i Francja mają pewne posiadłości interesujące Stany Zjednoczone i że kraje te mogłyby oddać te posiadłości w zamian za miliardy dolarów, otrzymywanych przez nie tytułem pomocy. Bardzo interesuje Stany Zjednoczone francuska wyspa Nowa Kaledonia, ponadto bierze się pod uwagę niektóre wyspy brytyjskie na Morzu Karaibskim“.

Jak na to wskazuje powyższy cytat, wywóz kapitału przyjmie formę nie tyle nowych inwestycji (nawet w zakresie zasobów mineralnych) ile raczej nabywania aktywów już istniejących.

W pierwszych latach po wojnie Wielka Brytania, podobnie jak inne kraje Europy zachodniej, zastosowała szereg środków obronnych dla złagodzenia swej zależności od dostaw ze strefy dolarowej. Środki te wystąpiły przede wszystkim jako ograniczenie przywozu pozwoleniami przywozu (sposób racjonowania ograniczonych zasobów waluty zagranicznej), masowe zakupy rządowe oraz próby rozwijania innych, niedolarowych źródeł zaopatrzenia. W związku z tym wymowny jest fakt, że w r. 1947 prawie połowa importu Wielkiej Brytanii pochodziła z półkuli zachodniej, gdy w r. 1932 — zaledwie 1/3; jest to miara wzrostu zależności od dolara w ciągu 15 lat. Dalszym krokiem zmierzającym do zmniejszenia tej zależności była próba zmontowania ze „strefy szterlingowej“ obszaru wymiany, na którym istniałaby pełna swoboda transferu funta; ta swoboda transferu stwarzałaby lepszą pozycję dla handlu między krajami należącymi do strefy szterlingowej w porównaniu z handlem z krajami pozastrefowymi¹⁶ (gdyż ten ostatni wymaga dokonywania płatności w złocie lub jakiejś walucie „mocniejszej“, np. w dolarach). W pierwszym z powojennych rocznych przeglądów ekonomicznych, wydawanych przez Europejską Komisję Gospodarczą ONZ, przyjęto jako pewnik, że rozwiązanie europejskiego problemu bilansów płatniczych ze Stanami Zjednoczonymi polega na uczynieniu Europy jednostką bardziej samowystarczalną i na zastąpieniu importu zamorskiego szerszym rozwojem handlu wewnątrz europejskiego. W szczególności przegląd ten wypowiadał się za koniecznością silnej rozbudowy europejskiego przemysłu ciężkiego. „Przyszłe oszczędności w zakresie importu zamorskiego muszą zatem skoncentrować się na produktach przemysłu ciężkiego... Ostateczne rozwiązanie europejskiego problemu bilansów płatniczych jest więc w znacznym stopniu kwestią wzrostu produkcji przemysłu ciężkiego (tzn. hutniczego, chemicznego i maszynowego), potrzebnej zarówno dla zwiększenia eksportu do krajów zamorskich, jak też dla zastąpienia importu z tych krajów“¹⁷.

W ten sposób handel z krajami dolarowymi uległby zmniejszeniu, a ponadto odbywałby się przy lepiej kompensujących się „warunkach handlu“ (tzn. stosunek cen wywozowych do przywozowych byłby korzystniejszy dla Europy).

¹⁵ Przytacza „Historicus“ w artykule: *Dollar Diplomacy — A New Drive*, zamieszczonym w nowojorskim „Monthly Review“, T. 5, nr 1, str. 21.

¹⁶ Należy tu uczynić zastrzeżenie, że te kraje strefy szterlingowej, które eksportują towary mające pewny zbytny na rynkach dolarowych i mają wobec tego możność uzyskiwania dodatniego salda dolarowego, byłyby skłonne do wydawania tego salda na rozszerzenie swego importu dolarowego, gdyby Wielka Brytania nie związała ich ogólną umową, w której wszyscy członkowie bloku szterlingowego zgodzili się ograniczać (w drodze akcji rządowej) import dolarowy do określonej wysokości, a uzyskane nadwyżki dolarowe przekazywać do centralnej puli złota i dolarów bloku szterlingowego.

¹⁷ *A Survey of the Economic Situation and Prospects of Europe*, Genewa 1948, str. XIV.

Tej linii politycznej przeciwdziałają amerykańskie zasady „niedyskryminacji“ w polityce handlowej oraz szybkiego zniesienia reglamentacji dewizowej (co obejmuje przywrócenie powszechnej wymienialności walut oraz wynikającą z tego likwidację niezależnych bloków walutowych, takich jak blok szterlingowy i Europejska Unia Płatnicza). Przeciwdziałają jej również narzucone przez Amerykę próby krępowania handlu europejskiego między wschodem a zachodem przez *Battle Act* z coraz bardziej wydłużającą się listą tzw. „towarów strategicznych“. Pierwszym aktem przeciw działającym tej polityce — jeśli idzie o Wielką Brytanię — było przedwczesne przywrócenie wymienialności funta w r. 1947, które w rezultacie przyniosło drastyczny spadek brytyjskich rezerw złota i dolarów (spadek ten wyniósł w ciągu całego tego roku około 1 miliarda funtów), a za tym — po kilku miesiącach ponowne zawieszenie wymienialności. Drugim aktem była dewaluacja funta w r. 1949, która według słów rzeczników miała zapełnić lukę dolarową przez potaniecie eksportu brytyjskiego w dolarach. Jednakże wpływ jej na wzrost dochodów dolarowych Wielkiej Brytanii był — jak wszyscy uznali — nad wyraz nikły; wzrost zaś rezerw dolarowych strefy szterlingowej, który nastąpił w ciągu roku 1950, był niewątpliwie spowodowany nie tyle przez dewaluację, ile przez amerykańską politykę gromadzenia zasobów surowcowych na cele militarne, część bowiem tych surowców była dostarczana przez kraje strefy szterlingowej. O ile jednak dewaluacja funta w małym tylko stopniu — jeśli w ogóle — przyczyniła się do wzrostu dochodów dolarowych, to miała jednak ten rujnujący skutek, że wywołała dalszą zmianę „warunków handlu“ (już przedtem wypaczonych w wyniku wzrostu cen surowców na rynkach światowych w stosunku do cen brytyjskich wyrobów przemysłowych) jeszcze bardziej na niekorzyść Wielkiej Brytanii i że postawiła Wielką Brytanię wobec konieczności eksportowania większej ilości towarów dla uzyskania tej samej wartości w dolarach¹⁸.

Obecnie znowu wywiera się nacisk w kierunku zapewnienia wymienialności funta w interesach amerykańskiego ideału „wymiany multilateralnej“ i zniesienie odrębnych bloków walutowych; sprawa ta była głównym tematem obrad na konferencjach ministrów Wspólnoty Brytyjskiej wczesną wiosną bieżącego roku oraz w grudniu roku ubiegłego. Jakkolwiek „wymienialność“ w zasadzie oficjalnie uznano za cel dążeń, pozostało jeszcze wiele wątpliwości co do terminu i sposobu jej przywrócenia. Początkowo w kołach rządowych panowała wyraźna tendencja do posłużenia się nią jako narzędziem targów, które mogłoby pozwolić na zapewnienie towarom brytyjskim dostępu na rynek amerykański (np. przez ustępstwa celne¹⁹). Ale możliwość wytargowania tym sposobem jakichś ustępstw, które uwolniłyby Wielką Brytanię od zależności ekonomicznej od Stanów Zjednoczonych nie chwilowo, lecz bardziej trwale, wydaje się dziś nader odległa, a nawet zgoła utopijna. Tak czy inaczej od czasu ostatniej konferencji Wspólnoty z różnych stron dają się słyszeć głosy zawodu

¹⁸ Jeden z konserwatywnych ekonomistów brytyjskich (rzecznik wymienialności funta) nazwał dewaluację „straszna kłeska ekonomiczna“ i „nieszczęściem pierwszej wielkości“ dla Wielkiej Brytanii. Oznajmił on, że w ciągu roku po dewaluacji „Wielka Brytania musiałaby wycisnąć ze swego przemysłu i eksportować dodatkowe towary na sumę (wg cen z r. 1949) nie mniejszą niż 286 milionów funtów, aby utrzymać wywóz na niezmiennym poziomie“. Ocenia też, że w r. 1951 „wartość nabywcza importowa“ całego eksportu Wielkiej Brytanii spadła do 90% swej wysokości z pierwszej połowy 1949 r. (R. F. Harrod, *The Pound Sterling*, Princeton-New Jersey 1952, str. 30–32).

¹⁹ Por. „Economist“ z 6.6.1953, str. 678, gdzie czytamy, że konferencja z grudnia 1952 r. postanowiła, iż wymienialność może być przywrócona jedynie wtedy, jeżeli ze strony Stanów Zjednoczonych „będą udzielone określone gwarancje i przedsięwzięte przychylnie kroki“ w kierunku „liberalizacji“ amerykańskiej polityki handlowej.

ze względu na brak jakichkolwiek oznak skłonności do wzajemnych ustępstw ze strony Stanów Zjednoczonych. „Economist“ uczynił spostrzeżenie, że „propozycje wysunięte przez Edena i Butlera Amerykanie przyjęły z zenującą obojętnością“²⁰, a całkiem niedawno jeden z autorów rozpoczął swój artykuł w „Financial Times“ słowami: „Nie tak dawno temu wymiennalność była ogromnie modna i uznawana; ostatnio wydaje się, jak gdyby już wyszła z mody. Istnieje pogląd, że bez jakichś nowych sprzyjających posunięć ze strony USA w zakresie zagranicznej polityki gospodarczej utrzymanie wymiennalności funta byłoby dla Wielkiej Brytanii zupełnie niemożliwe“²¹. Gdyby wprowadzono wymiennalność, to istnieje wielkie prawdopodobieństwo, że w walce o jej utrzymanie narzuconoby funtowi nową dewaluację (to samo może dotyczyć członków Europejskiej Unii Płatniczej), której bezpośrednim następstwem stałyby się wzrost kosztów utrzymania (wskutek wzrostu cen przywozowych na artykuły żywnościowe w walucie brytyjskiej), wzrost kosztów produkcji w gałęziach przemysłu opartych (jak przemysł bawełniany) na surowcu przywożonym, a wreszcie wzrost obciążenia przemysłu wywozem (gdyż wywołany przez dewaluację spadek cen artykułów eksportowanych w walucie zagranicznej wymagałby zwiększenia *mas*y wywozu, aby było czym płacić za niezmienną masę przywozu).

Szczególnym incydentem w polityce cen przywozowych i wywozowych była powzięta przez Wielką Brytanię decyzja wystąpienia z Międzynarodowego Porozumienia Pszenicznego, w ramach którego od czasu wojny do tej pory Wielka Brytania dokonywała przeważnej części swych zakupów pszenicy. Spór powstał w wyniku tego, że Wielka Brytania jako importer pszenicy nie chciała się zgodzić na ustalenie pułapu dla cen pszenicy powyżej 2 dolarów za buszel, gdy tymczasem Stany Zjednoczone jako czołowy eksporter pszenicy domagały się ceny wyższej niż 2 dolary za buszel. Komentując „ostrą walkę rynkową“, jaka będzie się odbywała w najbliższej przyszłości, „Times“ tak pisze: „Ale walka ta będzie się odbywała na tle szerszej postawionego problemu. Czy rząd USA ma zamiar w dalszym ciągu zużywać pieniądze państwowe na to, aby nie wiadomo jak długo nie dopuszczać do sprzedaży pszenicy amerykańskiej za granicę inaczej, jak tylko po cenie, która z punktu widzenia krajów będących poważnymi konsumentami jest zdecydowanie za wysoka i z pewnością znacznie wyższa, niż byłaby na całkowicie wolnym rynku? Przecież tego rodzaju polityka wywołuje natychmiastowy sprzeciw Waszyngtonu, gdy tylko jest stosowana przez kogoś innego“²².

Inna jeszcze sprawa jest przedmiotem niepokoju szeregu angielskich ekonomistów: im ściślejsza staje się więź ekonomiczna gospodarki brytyjskiej ze Stanami Zjednoczonymi, tym bardziej wzmagają się niebezpieczeństwo, że już pierwsze objawy kryzysu ekonomicznego w Stanach, a nawet niewielka „recesja“ w działalności gospodarczej, która wystąpiła w r. 1948, przeniosła się ze wzmoczoną siłą na gospodarkę brytyjską. Obawy te potęguje doświadczenie z r. 1949, które pokazało, że spadek działalności gospodarczej w Stanach Zjednoczonych wywołuje mniej więcej *trzykrotnie* silniejszy spadek popytu amerykańskiego na towary importowane (a zatem na towary eksportowane w gałęziach przemysłu brytyjskiego, związanych w głównej mierze z popytem amerykańskim). Rzecznicy odrębności bloków walutowo-handlowych uzasadniali swe zalecenia

²⁰ „Economist“ z 6.6.1953, str. 678.

²¹ Roy Harrod w „Financial Times“ z 22.7.1953. W dalszym ciągu artykułu autor zaleca tzw. przez siebie „wymiennalność ograniczoną“.

²² „The Times“ z 1.8.1953.

w znacznym stopniu tym właśnie, że da to częściowe zabezpieczenie przed takim wciągnięciem w wir amerykańskiego kryzysu. W opanowanym przez dolar świecie „multilateralnym“ rytm koniunktury gospodarczej byłby siłą rzeczy podporządkowany rytmowi kapitalizmu amerykańskiego; ten zaś miałby możliwość sychania poważnej części skutków kryzysu ekonomicznego na swych satelitów, łagodząc skutki kryzysu w imperialistycznej metropolii kosztem półkolonialnych peryferii.

Artykuł niniejszy, koncentrując się na zagadnieniu sprzeczności między kapitalizmem brytyjskim (wespół z Europą zachodnią) a Ameryką, nie poruszył wcale sprawy sprzeczności między Wielką Brytanią a innymi krajami Europy zachodniej, zwłaszcza Niemcami (sprzeczności te wystąpiły np. w sporze toczącym się wokół planu Schumana), dość poważnych na to, aby koncepcja Unii zachodnio-europejskiej jako integralnej całości ekonomicznej musiała pozostać jedynie programem na papierze. Nic też nie powiedziano na temat sprzeczności w ramach samej strefy szterlingowej (tzn. wewnętrznych dla imperializmu brytyjskiego); wchodzi tu w grę np. sprawa zablokowanych sald funtowych, będących przymusowymi dla Wielkiej Brytanii pożyczkami do krajów strefy szterlingowej²³; a także fakt, że tylko niektóre kraje strefy szterlingowej mają możliwość osiągania dodatniego salda dolarowego (np. Malaje dzięki kauczukowi i cynie, Południowa Afryka dzięki złotu, Afryka Zachodnia dzięki kakao, Australia dzięki wełnie), ale sedno całego porozumienia tkwi w tym, że kraje te nie mogą wydawać tych dolarów same, lecz muszą przekazywać je (w zamian za salda funtowe w Londynie) do wspólnej puli złota i dolarów całej strefy dla sfinansowania deficytu dolarowego innych krajów należących do strefy, a zwłaszcza Wielkiej Brytanii. Aby jednak sprawy te mogły być należycie potraktowane, muszą one stać się przedmiotem oddzielnych opracowań. Chociaż więc pominięcie ich przy jakiegokolwiek ogólnej ocenie sytuacji byłoby błędem, na tym miejscu analizować ich już nie można.

²³ Ogólna suma zablokowanych sald szterlingowych należących do krajów strefy szterlingowej (głównie do Indii, Pakistanu, Cejlonu i Iraku) według szacunku z końca r. 1949 sięgała ok. 930 milionów funtów.

IGNACY RZĘDOWSKI

Rola imperializmu amerykańskiego na światowym rynku kapitalistycznym

(Wybrane zagadnienia)

Jednym z przejawów drugiego etapu ogólnego kryzysu kapitalizmu stała się niemożliwość zrównoważenia bilansów płatniczych krajów kapitalistycznych w stosunkach z USA. Zjawisko to poza Stanami Zjednoczonymi nazwano „głodem dolarowym“ (*dollar shortage, famine of dollars*). Za tą nazwą, chwytającą jedynie powierzchnię zjawisk, kryje się jeden z objawów podstawowej sprzeczności kapitalizmu, sprzeczności między społecznym charakterem produkcji a prywatnym przywłaszczaniem rezultatów produkcji. Objaw to nieunikniony na drugim etapie ogólnego kryzysu kapitalizmu przy obecnym układzie sił w obozie imperialistycznym. Podstawowa sprzeczność kapitalizmu występuje w najbardziej jaskrawy sposób w najsilniejszym kraju kapitalistycznym, w USA. Natomiast stosunek sił w obozie imperialistycznym umożliwia Stanom Zjednoczonym przerzucanie ciężarów wynikających z wewnętrznych sprzeczności ich gospodarki na barki innych krajów. Sprzeczności między produkcją a zbytem imperializm amerykański usiłuje rozwiązać przez nadwyżkę eksportu nad importem. Inne kraje kapitalistyczne, ponoszące koszty tego „rozwiązania“, nazwały je eufemistycznie „głodem dolarowym“. Mimo że zakończył się plan Marshalla i jego oficjalny cel — odbudowa równowagi bilansów płatniczych krajów Europy zachodniej — nie został osiągnięty, niektórzy ekonomiści burżuazyjni, nie będący w stanie pojąć istotnych przyczyn tego zjawiska, utrzymują nadal, że jedną z alternatyw zlikwidowania „głodu dolarowego“ pozostaje linia „współpracy“ z rządem Stanów Zjednoczonych¹.

Niemożliwość zrównoważenia bilansów płatniczych pogłębił rozpad jednolitego rynku światowego. Amerykańska polityka blokady gospodarczej obozu socjalistycznego prowadzi do tego, by dwie trzecie ludności globu, zamieszkałe w obozie kapitalistycznym, wyłączone zostały ze stosunków gospodarczych z pozostałą jedną trzecią ludności globu. Gospodarka kapitalistyczna, pozbawiona wymiany z jedną trzecią globu, z ograniczoną gwałtownie sferą zastosowania sił, skazana jest na degenerację i nosi obecnie właściwie charakter kadłubowy. Boykot rynku socjalistycznego ułatwia dezorganizującą rolę amerykańskiego imperializmu, uniemożliwia zrównoważenie bilansów płatniczych. Imperializm amerykański widzi, że blokada nie zahamowała wzrostu gospodarczego obozu socjalistycznego. Mimo to USA w dalszym ciągu zmuszają państwa kapitalistyczne do prowadzenia tej polityki, aby osłabić w ten sposób ich eko-

¹ Pogląd ten występuje w opracowanym przez Organizację Narodów Zjednoczonych *Economic Survey of Europe since the War*, Genewa 1953.

nomikę i budować swe plany wojenne na wykorzystywaniu innych narodów, obcych terytoriów i obcych armii.

Mechaniczne podejście do zagadnienia rozpadu rynku światowego niewiele nam oczywiście wyjaśni. Jeśli przyjąć szacunkowo, że obroty między państwami jednego i drugiego obozu stanowiły przed wojną 6—8% handlu światowego, a obecnie stanowią 1—2% (por. „Monthly Bulletin of Statistics“, August 1953, U. N.), to powstaje pytanie, czy może pociągać za sobą poważne skutki spadek obrotów o około 6% w skali światowej.

Jaśniejsze staje się to wtedy, gdy się uwzględni społeczny charakter produkcji współczesnej i wszechstronne jej powiązanie w systemie gospodarki światowej. Państwa obecnego obozu socjalistycznego dostarczały państwom kapitalistycznym żywności i surowców deficytowych, nabywanych obecnie w strefie dolarowej. Chodzi tu o węgiel, produkty naftowe, rudy żelazne, drzewo, zboże, cukier, bawełnę (Chiny dla Japonii) itd. Obroty niektórych państw kapitalistycznych z naszym rynkiem wielokrotnie przy tym przewyższały przeciętną — dla Japonii stanowiły one np. około 50%, dla Niemiec zapewne podobną liczbę (jeśli wziąć pod uwagę obroty wewnątrzniemieckie między NRD i Trizonią).

Warto tu zauważyć, że „głód dolarowy“ wyraża się sumą około 5 miliardów dolarów rocznie, co stanowi około 6% importu światowego, a więc nie więcej niż spadek obrotów z rynkiem socjalistycznym.

Jeśli chodzi o Europę zachodnią, to w przywozie jej między rokiem 1938 a 1951 zaszły następujące zmiany ²:

Przywóz Europy zachodniej
(w mln dol. w cenach roku 1948)

	1938 r.	1951 r.	Zmiany między r. 1938 a r. 1951
Strefa dolarowa	5200	6700	+ 1500
Strefa szterlinga	4400	4400	0
Ameryka Łacińska	2100	1400	— 700
Kolonie państw eur.	2150	2200	+ 50
Inne kraje pozaeur.	2400	1800	— 600
Europa wschodnia	3150	850	— 2300

Z powyższej tabelki wynika wyraźnie, że spadek przywozu z krajów obozu demokratycznego był większy od wzrostu przywozu ze strefy dolarowej. Ponieważ obydwie te źródła zaopatrzenia dostarczają towarów o zbliżonym asortymencie, to jasny stąd wniosek, że przywrócenie obrotów z rynkiem demokratycznym, nawet w wysokości przedwojennej, zlikwidowałoby deficyt dolarowy Europy zachodniej. Podobną rolę dla Japonii odegrałoby wznowienie obrotów z Chińską Republiką Ludową. Należy przy tym uwzględnić, że w związku z rozwojem ekonomicznym krajów obozu demokratycznego ich potencjał zarówno eksportowy, jak i importowy poważnie się powiększył.

Z całokształtu tych okoliczności wynika, że kierowana przez monopolistów USA blokada ekonomiczna obozu socjalistycznego jest jednym z podstawowych czynników dezorganizacji gospodarki obozu kapitalistycznego i niemożliwości

² *Economic Survey of Europe since the War*, Genewa 1953, str. 101.

zrównoważenia bilansów płatniczych krajów kapitalistycznych w ich stosunkach z USA w okresie powojennym.

*

Jest rzeczą ogólnie znaną, że układ sił w obozie kapitalistycznym po drugiej wojnie światowej — przy ogólnym osłabieniu całego obozu — zmienił się na korzyść Stanów Zjednoczonych. „Długotrwałe działania wojenne, poniesione straty w ludziach i szkody materialne mocno podważyły gospodarkę wielu krajów, które brały udział w wojnie. Dotyczy to przede wszystkim Niemiec, Włoch i Japonii. Ogromne szkody poniosły także Francja, Holandia, Belgia i niektóre inne kraje. Nader poważnie została osłabiona Anglia. Stany Zjednoczone dorobiły się na wojnie, miliarderzy amerykańscy umocnili swoje pozycje ekonomiczne“³. Stało się to przyczyną zmiany roli poszczególnych państw na światowym rynku kapitalistycznym. Udział Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym państw kapitalistycznych kształtował się w sposób następujący⁴:

R o k	1929	1938	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952
Wywóz %	15,6	13,4	30,0	32,5	24,0	22,7	18,3	19,7	20,7
Przywóz %	12,2	8,0	14,2	11,7	12,7	11,9	15,0	13,4	13,5

Charakterystyczne są tu następujące momenty:

a) Pogłębiająca się dysproporcja między wywozem a przywozem. Przed wojną w roku dobrej koniunktury (1929) wywóz przewyższał przywóz mniej więcej o 25%; po wojnie nadwyżka to osiągnęła nawet ponad 100%, a w ostatnich latach ustaliła się na poziomie około 50% (z wyjątkiem roku 1950).

b) Wzrost udziału amerykańskiego wywozu w wywozie światowym z około 13—15% w okresie przedwojennym do około 20% w ostatnich latach powojennych.

Ogromny wzrost eksportu amerykańskiego obserwujemy w pierwszych latach powojennych. Maksimum osiągnięte zostało w roku 1947 i wyraziło się prawie jedną trzecią wywozu światowego. By uzmysłwić sobie rząd wielkości tej liczby, należy wziąć pod uwagę, że w warunkach zrównoważenia przywozu i wywozu oraz wielostronnego handlu jedno państwo nie może osiągnąć teoretycznie pomyślanej granicy 50% wywozu światowego. Po roku 1947 zaczął się spadek udziału USA w wywozie światowym. Wśród dużych wahań udział ten ustalił się w ostatnich latach na poziomie mniej więcej 20% wywozu światowego rynku kapitalistycznego.

Przyczyną tego spadku była niemożliwość utrzymania na długą metę olbrzymiego deficytu w bilansie płatniczym świata kapitalistycznego ze Stanami Zjednoczonymi. Pełna sprzeczności polityka forsowania wywozu i hamowania przywozu wywołała kontrakcję innych państw imperialistycznych, które zdołały powiększyć swój wywóz kosztem USA. Nie oznacza to jednak rozładowania sprzeczności w tej dziedzinie. W dalszym ciągu istnieje dysproporcja między przywozem a wywozem w sumie około 4 miliardów dolarów rocznie.

³ G. Malenkov, *Referat sprawozdawczy KC WKP(b) na XIX Zjeździe Partii*. „Nowe Drogi“ numer specjalny X 1952, str. 15.

⁴ Dla lat 1929 — 1949: *Wnieszniąja torgowla kapitalistycznych stran*. „Statisticeskij sprawocznik“, str. 22—24; dla lat 1950—1952; „Monthly Bulletin of Statistic“, May 1953.

Po wysuszeniu dużych części rezerw złota i dolarów wszystkich prawie państw kapitalistycznych i osłabieniu w ten sposób ich pozycji w dziedzinie finansów międzynarodowych, amerykańska polityka handlu zagranicznego nadal wywołuje u swoich partnerów i pacjentów chorobę w postaci „głodu dolarowego“ i aplikuje kurację w postaci „pomocy“ trzymającej ich w ryzach uległości i zależności od USA.

Po wstępnej fazie planu Marshalla „pomoc“ ta zrzuciła maskę odbudowy gospodarczej, przyjęła formę eksportu uzbrojenia bądź zamówień zbrojeniowych i jest udzielana na przygotowanie nowej wojny.

Aby lepiej zrozumieć rolę imperializmu amerykańskiego na rynku światowym, musimy nieco dokładniej rozpatrzeć zarówno strukturę geograficzno-polityczną jak i towarową amerykańskiego handlu zagranicznego.

Struktura geograficzno-polityczna handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych w latach 1950, 1951 i 1952 przedstawiała się w sposób następujący⁵ (w mln dolarów):

Kierunki	1 9 5 0		1 9 5 1		1 9 5 2	
	Wywóz	Przywóz	Wywóz	Przywóz	Wywóz	Przywóz
Cały świat	10275	8852	15020	10661	15140	10706
Eksport specjalny (broń) bez wskaz. kierunku	633	—	1552		2573	
Europa	2893	1387	4042	2040	3340	2027
Kanada	1995	1961	2588	2777	2782	2388
Ameryka Łacińska	2765	3100	3772	3547	3541	3632
Azja	1504	1699	2240	2057	2336*)	2055*)
Oceania	133	208	242	450		
Afryka	349	493	580	588	568	604

*) Azja i Oceania łącznie.

Z tablicy tej wynika, że rozkład nadwyżki eksportowej na poszczególnych obszarach jest bardzo nierównomierny. Ameryka Łacińska i Kanada mają prawie zrównoważony bilans handlowy z USA. Natomiast największy deficyt ma Europa, jej wywóz do USA sięga połowy przywozu. Zjawisko to wiąże się z różnymi metodami finansowania handlu: plan Marshalla nie dotyczył Kanady ani Ameryki Łacińskiej.

Czym się tłumaczą te różne metody polityki handlowej imperializmu USA, z których pierwszą można by nazwać „europejską“, a drugą „amerykańską“? Różnice te wynikają z innej roli, jaką każdemu z tych kontynentów wyznacza imperializm amerykański w planach opanowania świata, a dalej z innej ich struktury ekonomicznej i różnego stopnia zależności od gospodarki USA. W związku z tym zastosowano inne formy grabienia i ujarzmiania.

Republiki amerykańskie i Kanada już przed wojną były dodatkiem surowcowo-rolniczym do gospodarki USA i terenem wywozu towarów i kapitału. Proces organizacji ich grabieży i ujarzmiania był zasadniczo zakończony na progu okresu powojennego i nie wymagał dodatkowych nakładów finansowych ze strony rządowego kapitału USA. Kraje amerykańskie, nie graniczące z obozem socjalistycznym, nie nadawały się również do roli przyczółka strategicznego i kuźni broni przeciwko temu obozowi.

Wszystko to wyjaśnia, dlaczego krajom amerykańskim zaaplikowano nie

⁵ „Survey of Current Business 1952, March 1953, str. 21—23.

„plan Marshalla“, lecz 4 punkt Trumana, mający zagwarantować jeszcze większe przenikanie prywatnego kapitału amerykańskiego na te tereny przy pomocy różnych ekspertów technicznych, ale przy minimalnym wkładzie finansowym rządu USA. Nie oznacza to, jakoby głód dolarowy nie istniał w krajach kontynentu amerykańskiego. Nie należy zapominać, że kraje te muszą płacić imperializmowi amerykańskiemu nie tylko za jego towary (które po wojnie wyparły znaczną część eksportu europejskiego), ale również wpłacają ponad jeden miliard dolarów rocznie tytułem zysku od inwestycji monopoli USA. Jednakże proporcje są tu inne w porównaniu z Europą i inne metody łatania dziur dolarowych: dodatni bilans z Europą i wyciskanie z niej dolarów oraz wywóz prywatnego kapitału USA (są one bezpieczne strategicznie).

Zupełnie inna była sytuacja imperializmu amerykańskiego w stosunku do Europy zachodniej. Państwa europejskie, w większości uprzemysłowione, importowały głównie żywność i surowce. W tych rynkach imperializm amerykański ze swoim niezwykle szerokim wachlarzem wywozu jest również bardzo zainteresowany. Jednak wywóz USA nie może być zrównoważony wywozem Europy, dopóki przeważają w nim wyroby przemysłowe, których monopole amerykańskie nie chcą wpuszczać do swój rynek wewnętrzny. Dlatego też nie było innej drogi utrzymania rozdeptanego amerykańskiego wywozu do Europy, jak tylko finansowanie go przez kapitalizm państwowy USA. Finansowanie to przyjęło więc formę „darów“ z kredytów rządowych, czyli „planu Marshalla“. Główna rola w Europie przypaść ma odrodzonemu imperializmowi niemieckiemu, którego gospodarkę prawie całkowicie opanowały monopole amerykańskie; za plecami jego ekspansji stoi w ten sposób ekspansja kapitału amerykańskiego.

Z drugiej strony imperializm amerykański nie zrezygnował również z dezindustrializacji Europy, z zamiany jej na surowcowo-rolniczy dodatek do gospodarki Stanów Zjednoczonych. Ta tendencja jednak, która widoczna była w polityce agraryzacji Francji i forsowania wywozu surowców Niemiec Zachodnich, krzyżuje się obecnie z tendencją przygotowywania bazy wojennej przeciwko obozowi socjalistycznemu, a więc popieraniem wzrostu przemysłu wojennego.

Specyficzną cechą opanowywania gospodarki Europy przez imperializm amerykański jest zastosowanie systemu holdingów i udziałów, to jest metod właściwych kapitałowi finansowemu. Wykorzystano przy tym rozwinięty w Europie przemysł i historycznie ukształtowane panowanie rodzimego kapitału finansowego. W tych warunkach nie trzeba było budować nowych fabryk dla panowania nad gospodarką, lecz wystarczyło usadawić się przy sterach decydującej gałęzi gospodarki. W systemie wszechstronnych zależności finansowych opanowanie dyspozycyjnych, węzłowych banków i holdingowych spółek przemysłowych wystarcza dla kontroli całości gospodarki. Dlatego też poważny błąd popełniają ci, którzy stopień przenikania monopolistów USA do gospodarki Europy mierzą tylko sumą wywozu kapitału.

Rzecz jasna, że w krajach zacofanych zastosowanie tego systemu jest niemożliwe, bo przemysł tu nie jest rozwinięty.

Jeśli chodzi o Afrykę i Oceanię, to surowcowo-rolniczy charakter tych kontynentów oraz ich statut kolonialny przeszkadzający amerykańskiemu wywozowi pozwolił im w latach koniunktury wojennej 1950 i 1951 na uzyskanie dodatniego bilansu handlowego ze Stanami Zjednoczonymi. Stosunki te jednak są nietrwałe i zachwiały się już w roku 1952.

Wreszcie jeśli chodzi o Azję, to występują tu zarówno elementy „europejskie“ polityki USA w stosunku do Japonii oraz elementy „amerykańskie“

w stosunku do zacofanych krajów Azji, jak kraje arabskie i Filipiny, włączone do strefy dolarowej.

Podobnie jak na poszczególnych rynkach geograficznych USA zajmują monopolistyczne stanowisko w poszczególnych grupach towarowych, wyrażające się w kwocie udziału o wiele większej od owych przeciętnych 20% w wywozie i 14% w przywozie światowym.

W roku 1952 struktura towarowa wywozu Stanów Zjednoczonych była następująca⁶:

Cały wywóz	14 735	mln dolarów
w tym:		
Surowce	1 965	„ „
z tego bawełna	854	„ „
„ „ węgiel	511	„ „
Żywność	2 075	„ „
z tego pszenica i mąka pszenna	951	„ „
Półfabrykaty	1 618	„ „
Wyroby gotowe	9 077	„ „
w tym maszyny	2 143	„ „
samochody i części	960	„ „
Tekstylia	483	„ „

Widzimy, że do czterech wielkich grup towarowych z zaakcentowanym wybitnie stanowiskiem monopolistycznym, należą maszyny i środki transportu, węgiel, bawełna oraz pszenica i mąka pszenna, których łączny udział w wywozie wynosił 37%. Dla pełnego zobrazowania zmonopolizowanych grup branżowych należy wziąć pod uwagę również te towary, które produkowane są poza granicami USA, lecz kontrolowane przez koncerny amerykańskie. Przede wszystkim wchodzi tu w grę produkty naftowe, miedź oraz niektóre inne metale nieżelazne. Ponadto USA zmonopolizowały szereg drobniejszych, choć niekiedy ważnych pozycji, jak wywóz tytoniu, siarki, margaryny, filmów, antybiotyków, niektórych artykułów żywnościowych itd. Ogółem można śmiało przyjąć, że ponad 50% wartości wywozu USA stanowią towary zmonopolizowane w tym sensie, iż co najmniej jakies 40% ich wywozu na rynku kapitalistycznym kontroluje kapitał amerykański.

Jest rzeczą jasną, że silne stanowisko USA na światowym rynku kapitalistycznym opiera się między innymi właśnie na monopolu w tych grupach towarowych. Duża część popytu nie może być zaspokojona z innych źródeł bez amerykańskiej podaży. Są to w przeważnej mierze narzędzia produkcji i surowce bądź artykuły konsumpcyjne wysokiego priorytetu (pszenica), w znacznej części w ogóle nie wytwarzane przez kraje importujące (maszyny w krajach zacofanych, produkty naftowe i bawełna w Europie zachodniej oraz Japonii).

Dla ilustracji oddziaływania monopolu wywozowego USA ograniczymy się do krótkiego przedstawienia monopolistycznej roli Stanów Zjednoczonych w dziedzinie czterech jedynie grup towarowych, największych pod względem sum wywozu i o wielkim znaczeniu w handlu międzynarodowym: maszyn, pszenicy, bawełny i produktów naftowych.

Udział USA w światowym wywozie maszyn wzrósł z 27% w roku 1938 do 39% w roku 1951 (na rynku kapitalistycznym). W tym samym czasie udział

⁶ Federal Reserve Bank of New York, March 1953.

Anglii wzrósł z 23% do 27%, a udział Niemiec (Zachodnich) zmalał z 26% do 16%. Tak więc łącznie ci trzej imperialistyczni drapieżcy koncentrowali w roku 1938 — 76%, a w roku 1951 — 82% światowego wywozu maszyn w obozie kapitalistycznym.

Wywóz amerykański wzrósł kosztem wywozu konkurentów i dominuje obecnie na rynku Kanady i Ameryki Łacińskiej. Na rynkach Europy zachodniej toczy się zażarta walka tych trzech drapieżników.

Jest rzeczą jasną, że swe monopolistyczne stanowisko kapitał amerykański, angielski i zachodnio-niemiecki wykorzystuje w celu zawierania umów kartelowych przeciwko krajom-odbiorcom w celu hamowania ich rozwoju gospodarczego i zapewnienia sobie maksymalnych zysków. W obecnym okresie czołową rolę odgrywa przy tym z reguły kapitał amerykański. Przykładem może być układ kartelowy koncernów produkujących wyposażenie techniczne hut i stalowni amerykańskiej korporacji „United Engineering and Foundry Company“ z siedzibą w Pittsburgu (kapitał grupy Mellona i Morgana) z koncernami angielskimi i niemieckimi. Układ ten zapewnił kapitałowi amerykańskiemu sferę wpływów obejmującą cały świat kapitalistyczny, a konkurentów zagranicznych sprowadził do roli biur sprzedaży tej firmy.

Zgodnie z tym układem, na terenach, na których rządzi kapitalizm, kluczowe przedsiębiorstwa przemysłowe, jak huty i stalownie, mogą powstawać jedynie za zgodą i na warunkach dyktowanych przez rządzące Stanami Zjednoczonymi grupy kapitału finansowego. Warunki te narzucają obowiązek zakupywania wyposażenia technicznego po cenach monopolowych i uiszczania opłat za prawo korzystania z opatentowanych metod produkcji. Wielu krajom w ogóle odmawia się sprzedaży urządzeń dla hutnictwa; uniemożliwiło to Brazylii zakończenie budowy kombinatu hutniczego Volda Redonda.

Metody te próbowano stosować również wobec Polski, np. nie dostarczono zapłaconego już zgniatacza dla huty Bobrek. Jeśli jednak Brazylia okazała się bezsilna w obliczu kartelu amerykańskiego, to Polsce zgniatacza dostarczył Związek Radziecki. Kapitał amerykański odmawiał również dostawy maszyn górniczych i rolniczych dla Europy z funduszy marshallowskich. Za obrażarki dla rynku angielskiego koncerny amerykańskie żądały cen ośmiokrotnie wyższych od cen wewnętrznych USA.

Z drugiej strony dla ugruntuwania monopolu na rynkach zagranicznych koncerny amerykańskie nie wahają się stosować dumpingu.

W warunkach gdy większość państw kapitalistycznych, a zwłaszcza kraje zacofane, nie może rozwijać swej gospodarki bez przywozu maszyn, jasna się staje zależność tych krajów od amerykańskich koncernów maszynowych.

W latach 1934—1938 światowy wywóz pszenicy i mąki pszennej wynosił przeciętnie rocznie 17 300 tys. ton, a wywóz USA 1259 tys. ton. W roku 1951 wywóz światowy osiągnął 29 200 tys. ton, a udział Stanów Zjednoczonych wzrósł do 12 902 tys. ton (dane wg „Rocznika FAO“ za 1952 rok, część druga). Udział USA w światowym wywozie pszenicy wzrósł w ten sposób z 7,6% do 44%.

Przyczyną wzrostu amerykańskiego wywozu pszenicy jest m. in. degradacja gospodarki rolnej po wojnie w większości krajów kapitalistycznych, a zwłaszcza krajów zacofanych. Łączna produkcja pięciu najważniejszych zbóż (pszenica, żyto, jęczmień, owies, kukurydza) w obozie kapitalistycznym spadła z 345,6 mln ton przeciętnie rocznie w latach 1934—38, do 312,2 mln ton w roku 1950/51 (dane FAO). W kapitalistycznych krajach Azji spadek produkcji był

jeszcze jaskrawszy: z 76,5 mln ton do 37,5 mln ton. Nic przeto dziwnego, że w tych warunkach takie np. Indie i Pakistan stały się poważnym importerem pszenicy, mimo iż spożycie na jednostkę konsumpcyjną spadło w Indiach w ciągu ostatnich 10 — 15 lat z 1850 kalorii do poniżej 1600 kalorii.

Na takim tle wzrósł po wojnie wywóz pszenicy z USA. Rząd amerykański dopłaca do niego około 200 mln dol. rocznie (suma ta przewidziana jest w budżecie USA). Wywóz amerykański ma więc charakter dumpingu. Imperialistyczna polityka wychodzi tu jaskrawo na jaw; najpierw przez zapewnienie zysków kosztem dopłat z kieszeni podatników wywołuje się sztuczne zwiększenie produkcji, by następnie wykorzystywać głód w zacofanych krajach kapitalistycznych i zamieniać wywóz pszenicy w narzędzie ujarzmiania tych krajów. Charakterystyczna jest przy tym i druga strona polityki monopolistów; w okresie walki konkurencyjnej zniża się ceny drogą cynicznego dumpingu, a następnie po zdobyciu stanowiska monopolistycznego maksymalnie się je podnosi. I tak w nowym międzynarodowym układzie pszenicznym, podpisanym w kwietniu 1953 roku, Stany Zjednoczone przeprowadziły zwyżkę cen pszenicy. Walka konkurencyjna między monopolistami eksporterami i importerami doprowadziła jednak do tego, że Anglia, zajmująca pierwsze miejsce w światowym przywozie pszenicy, układu nie podpisała.

Światowy wywóz bawełny wynosił przeciętnie rocznie w latach 1934—38 3060 tys. ton, a w roku 1951 — 2490 tys. ton. Wywóz zaś Stanów Zjednoczonych osiągnął odpowiednio 1293 tys. ton i 1163 tys. ton, to znaczy udział procentowy USA wzrósł na rynku kapitalistycznym z 42% do 47%. Wzrost ten jest głównie wynikiem degradacji gospodarki rolnej w Indiach, które przed wojną eksportowały około 600 tys. ton rocznie, a w okresie powojennym nie odgrywają właściwie roli w wywozie bawełny. Powojenne zmiany na rynku bawełny wyraziły się także w tym, że koncerny amerykańskie zagarnęły również handel i wywóz bawełny krajów Ameryki Łacińskiej, a nawet Afryki. Tak np. firma „Anderson, Clayton and Co“ ma około 40 mln dol. aktywów zagranicznych.

Monopolisci realizują maksymalne zyski płacąc drobnym i średnim producentom ceny kilkakrotnie niższe od cen rynku światowego. Panowanie swe monopolu amerykańskie wykorzystują poza tym w celu zdławienia swych konkurentów na rynku bawełny i na rynku tkanin bawełnianych; ponadto wykorzystano je celem nacisku na imperialistycznych konkurentów Stanów Zjednoczonych w tych branżach, w których konkurenci mieli monopol.

Tak np., chcąc załamać wzrost cen wywołany agresją USA w Korei na takie towary, jak kauczuk, juta, cyna i wełna dostarczane przez monopolu angielskie, rząd amerykański wprowadził licencję na eksport bawełny, wyznaczając bardzo niskie kwoty dla Anglii. Groziło to unieruchomieniem znacznej części przemysłu w Lancashire. Środek ten, obok wprowadzenia rządowego monopolu zakupu niektórych surowców importowych ze strefy szterlingowej oraz wprowadzenia do gry rynkowej części strategicznych zapasów tych surowców, przyczynił się do katastrofalnego załamania ich cen.

W ten sposób walka z monopolami angielskimi została wygrana kosztem setek tysięcy drobnych chłopów i robotników na Malajach, w Indiach, Pakistanie, Australii.

Rola USA na światowym rynku kapitalistycznym paliw płynnych nie polega na wywozie ich produkcji krajowej, lecz na tym, że potężne koncerny amerykańskie opanowały produkcję i przetwórstwo ropy krajów obcych. Świat

kapitalistyczny jest prawie całkowicie podzielony między siedem trustów naftowych, z których pięć stanowi własność kapitału amerykańskiego. Kartel stworzony przez te koncerny kontroluje około 90% produkcji i wywozu paliw płynnych w świecie kapitalistycznym. Należy podkreślić, że rząd USA usilnie popiera ekspansję Rockefellera i Mellona. Ażeby zabezpieczyć ropę naftową Arabii Saudyjskiej dla koncernów amerykańskich, rząd USA udzielił pożyczki Ibn Saudowi oraz wybudował bazę morską i lotniczą w Dahrein.

Niezwykła waga, jaką imperializm amerykański przywiązuje do opanowania wydobycia i przetwórstwa ropy naftowej na całym świecie, tłumaczy się nie tylko dążeniem do monopolistycznego panowania w tej dziedzinie na rynku światowym i realizowania maksymalnych zysków. Chodzi przede wszystkim o militarne znaczenie nafty, o jej rolę w amerykańskich próbach zdobycia panowania nad światem.

Zagadnienie przywozu produktów naftowych ma ogromne znaczenie dla bilansów płatniczych państw zachodnio-europejskich. Przywóz ropy naftowej i produktów naftowych do Europy zachodniej przedstawia następująca tabelka ⁷ (ilość w mln ton, wartość w mln dolarów):

	1 9 3 8		1 9 5 1	
	ilość	wartość	ilość	wartość
Cały przywóz	31,0	523	66,7	1873
Przywóz ze strefy dolarowej	11,3	203	7,4	284

Ogromny wzrost przywozu ropy tłumaczy się nie tylko spadkiem produkcji węgla w Europie, lecz przede wszystkim militaryzacją gospodarki prowadzoną pod dyktandem imperializmu amerykańskiego. Suma przywozu ze strefy dolarowej nie daje właściwego obrazu wydatków dolarowych na przywóz produktów naftowych. Bez względu bowiem na kraj wydobycia i wywozu nafty koncerny amerykańskie za produkcję szybów i rafinerii będących własnością amerykańską przyjmują zapłatę jedynie w dolarach. Koncernom amerykańskim chodzi tu o transfer dolarowy do USA swoich olbrzymich zysków z inwestycji naftowych. Sam fakt uprawiania przez koncerny własnej polityki walutowej bez względu na granice polityczne świadczy dobitnie o tym, do jakiego stopnia imperializm amerykański unicestwia suwerenność krajów, w których lokuje swoje kapitały. Niektóre z tych krajów w statystykach handlu zagranicznego w ogóle nie ujawniają wywozu produktów naftowych.

Konieczność zapłaty za produkty naftowe w dolarach oznacza dla Europy zachodniej ogromne pogłębienie deficytu dolarowego. W „Economic Survey of Europe since the War“ z 1953 obliczono, że przywóz produktów naftowych przez Europę zachodnią powoduje konieczność wydatkowania około jednego miliarda dolarów rocznie w walucie dolarowej.

Jak wynika z powyższej tabeli, jest to suma o 700 mln dolarów większa od wartości produktów naftowych przywożonych ze strefy dolarowej. Suma ta powinna być uwzględniana w obliczeniach deficytu dolarowego.

Monopolu USA w poszczególnych branżach i strefach geograficznych świa-

⁷ *Economic Survey of Europe since the War*, United Nations, Geneva 1953. str. 91.

towego rynku kapitalistycznego nie można mechanicznie porównywać z pozycją Anglii na rynku światowym w połowie XIX wieku. Pozycja Anglii nie oznaczała wówczas w okresie kapitalizmu wolnokonkurencyjnego panowania jednej grupy kapitałowej nawet w ramach oddzielnej branży. Inaczej obecnie. Władza ośmiu grup finansowych Stanów Zjednoczonych rozciąga się również na dziedzinę handlu zagranicznego i wywozu kapitału. Grupa Rockefellera nie tylko dominuje na rynku naftowym, lecz kontroluje również część rynku chemikalii. Grupa Dupontów zajmuje bardzo poważną pozycję zarówno na rynku chemicznym, jak i samochodowym. Grupa Morgana, obok kontroli rynku elektrotechnicznego, maszynowego i stalowego przenika na rynek samochodowy. Te grupy monopolistyczne północnego wschodu USA za pośrednictwem uzależnionych od nich banków południa panują właściwie i na rynku bawełnianym.

Poszczególne grupy kapitału finansowego, prowadząc ząartą walkę między sobą, zadają równocześnie w sposób zsynchronizowany ciosy swym zagranicznym przeciwnikom za pośrednictwem macek rozgałęzionych w wielu branżach na światowym rynku kapitalistycznym. Np. próba prowadzenia polityki uprzemysłowienia przez Brazylię spotyka się nie tylko z odmową dostawy urządzeń hutniczych przez monopole Morgana, ale z odmową finansowania wywozu kawy brazylijskiej przez tę samą grupę Morgana (First National Bank of New York).

*

Monopolistyczne stanowisko USA na światowym rynku kapitalistycznym występuje również po stronie przywozu szeregu towarów. Według danych ogłoszonych przez Ligę Narodów w „The Network of World Trade“ (Genewa 1942, str. 33) w roku 1938 procentowy udział USA w światowym przywozie niektórych surowców i artykułów żywnościowych przedstawiał się w sposób następujący:

Jedwab	69%	Banany	56%
Cyna	40%	Kawa	45%
Kauczuk	38%	Olej palmowy	45%
Nawozy azotowe	28%	Olej bawełniany	59%
Ruda manganowa	23%	Cukier	31%
Boksyt	20%		

W obecnym okresie udział Stanów Zjednoczonych w przywozie prawie wszystkich wymienionych wyżej towarów (z wyjątkiem oleju bawełnianego) wzrósł. Ponadto w związku z wyniszczeniem lasów w USA i zmniejszeniem poglobia owiec Stany Zjednoczone stały się w okresie powojennym głównym importerem drzewa, masy drzewnej, celulozy, papieru surowego, wełny (obok Anglii). Wzrost przemysłu wojennego spowodował monopolizację przywozu rudy uranowej, a częściowo również rud bądź metali nieżelaznych, jak miedź, ołów, cynk, chrom itd.

Amerykański przywóz surowców w znacznej części swych pozycji ma charakter „marginesowy“, „szczytowy“. W opracowanym przez ONZ „Przeglądzie

Ekonomicznym Europy za rok 1951" (str. 14) przeprowadzono obliczenie zależności ważniejszych krajów kapitalistycznych od przywozu dziewięciu podstawowych surowców, a mianowicie aluminium, miedzi, ołowiu, cyny, stali, celulozy, kauczuku, bawełny oraz wełny. Surowce te stanowią 80% wartości bazy surowcowej dla wszystkich gałęzi przemysłu z wyjątkiem przemysłu spożywczego. Zależność od przywozu tych surowców (obliczając łączną wartość wszystkich dziewięciu surowców) przedstawia się w poszczególnych krajach jak następuje:

K r a j	Pokrycie zapotrzebowania	
	Produkcja krajowa	Przywóz
USA	87,3%	12,7%
Anglia	46,0%	54,0%
Francja	50,0%	50,0%
Niemcy Zach.	69,8%	30,2%
Włochy	47,0%	53,0%

Jak widać, Stany Zjednoczone przywożą z zagranicy tylko 1/8 część wartości tych dziewięciu podstawowych surowców, zaś 7/8 dostarcza produkcja krajowa. W praktyce oznacza to, że w wypadku złej koniunktury i spadku zapotrzebowania przede wszystkim ogranicza się przywóz, dając pierwszeństwo produkcji krajowej. Na skutek tego, gdy produkcja w Stanach Zjednoczonych spadnie np. o 10%, to przywóz surowców może spaść o 30 i więcej procent (por. art. „If America Slumps“ w londyńskim „Economist“ z dnia 28.III 1953 r.).

Takie gwałtowne zmniejszenie wywozu do Stanów Zjednoczonych w okresach spadku koniunktury w tym kraju odbija się fatalnie na gospodarce krajów zależnych od rynku amerykańskiego. Do tego jeszcze przyłącza się drugi moment, mianowicie gwałtowne wahania cen. W okresach depresji i kurczenia się wywozu spadają również ceny. Dwa te czynniki, potęgując się wzajemnie, powodują jeszcze większy spadek ogólnej wartości pieniężnej wyplat, otrzymywanych od USA za surowce.

Na ten temat ukazała się niedawno praca ONZ pt. „Instability in Export Markets of Under-developed Countries“ (New York 1952). Przeprowadzone w tym opracowaniu wyliczenia wykazały, że przeciętne wahania cen najważniejszych 46 surowców i artykułów rolnych przywożonych przez USA wynoszą w okresach „pokojowych“ 1901-1950 — 14% rocznie. Jeśli zaś chodzi o zmiany w woluminie importu, to osiągają one przeciętnie 18—19% rocznie. Ze względu na o wiele mniejszą zmienność cen fabrykatów przywożonych przez kraje zacofane wahania w sile nabywczej tych krajów są również ogromne, wyrażają się sumą 13-14% rocznie. Dwie okoliczności są przy tym niezmiernie charakterystyczne: po pierwsze, jeśli porównać trzy okresy „pokojowe“ 1901—1914, 1920—1939, 1946—1951, to okaże się, że coroczne zmiany zarówno w wahaniami cen, jak i woluminie przywozu wciąż rosną, czyli że największe zmiany zachodzą po drugiej wojnie światowej. Świadczy to o postępującej dezorganizacji światowego rynku kapitalistycznego w miarę wzrostu znaczenia monopolu na tym rynku. Po drugie jest rzeczą charakterystyczną, że mimo różnokierunkowości zmian w poszczególnych fazach cyklu koniunkturalnego, występuje wyraźna prawidłowość w długofalowym kierunku zmian. Mianowicie w okresie około 50 lat od końca XIX wieku do drugiej wojny światowej stosunek cen eksportowych i importowych dla krajów zacofanych zmienił się

w ten sposób, że musiały one pod koniec tego okresu sprzedać o dwie trzecie więcej swoich produktów niż na początku, by otrzymać w zamian tę samą ilość artykułów przemysłowych. Oznacza to, że nieekwiwalentność wymiany w obozie kapitalistycznym wciąż wzrasta, że potęguje się wyzysk krajów surowcowo-rolniczych, a więc kolonii i półkolonii, przez kraje imperialistyczne. Powojenny wzrost cen surowców nie zmienił tej zasadniczej tendencji i w małym tylko stopniu zredukował dysproporcje narosłe w ciągu kilkudziesięciu lat.

Jeśli przyrzeć się przywózowi krajów zacofanych w roku 1952, to widać, jak katastrofalnie odbił się na nich spadek cen surowców i żywności, który nastąpił po boomie, wywołanym inwazją amerykańską w Korei. Oto wartość wywozu kilku krajów surowcowo-rolniczych w latach 1951—1952 w mln dolarów⁸.

	1951	1952		1951	1952
Brazylia	1757	1409	Indonezja	1258	987
Kuba	766	675	Malaje	1984	1280
Cejlon	400	315	Egipt	583	417
Indie	1646	1300	Australia	2039	1691
Pakistan	763	533	Filipiny	401	348

Mimo że przywóz światowy w roku 1952 spadł tylko o około 4%, to wywóz niektórych krajów zacofanych zmniejszył się o 30%, a nawet więcej. Jeśli rozpatrzeć dokładniej ruch cen surowców, to okaże się, że największy spadek nastąpił w grupie surowców eksportowanych na rynek amerykański (por. „Monthly Bulletin of Statistics“, U. N. May 1953).

Ciekawe, że większość cen spada w dalszym ciągu w r. 1953, mimo że punkt wyjściowy częstokroć znajdował się na poziomie wyższym niż ceny pod koniec roku 1952. W ogóle zaś spadek cen dla większości towarów z wyjątkiem cukru osiągnął w stosunku do 1951 r. 50%, a nawet i więcej.

Oczywiście wpłynęło to dezorganizująco na wywóz i na całą gospodarkę krajów zależnych od amerykańskiego rynku. Znowu powiększył się „głód dolarowy“ przejściowo zredukowany w r. 1950, zaczęła się znowu wyprzedaż złota za bezcen (tj. po cenie przedwojennej 35 dolarów za uncję) skarbowi amerykańskiemu. Rezerwy złota i dolarów innych państw, jak Anglia i cały blok szterlingowy malały katastrofalnie. Znowu rozległy się wołania o pomoc do Stanów Zjednoczonych. Imperializm amerykański żądał zaś za kapanie dolarowego lekarstwa militaryzacji i interwencji w Korei.

Wypieranie innych państw na rynku światowym przez USA oznacza wzrost sprzeczności w obozie kapitalizmu. Przejawiło się to w postaci zmniejszenia importu z USA w roku 1952 i coraz bardziej natarczywego domagania się nie tylko przez masy ludowe, ale nawet przez tzw. „sfery gospodarcze“ rozwoju handlu z obozem socjalistycznym i otwarcia im rynku amerykańskiego, zrównoważenia handlu zamiast pomocy („trade non aid“). Dał temu wyraz nawet angielski minister Butler, niedoszły premier francuski Meindes France i szereg innych polityków burżuazyjnych. Te tendencje „antyamerykańskie“ odbiły się szerokim echem na ostatnim zjeździe Międzynarodowej Izby Handlowej w Wiedniu (maj 1953 r.). Wyrazem ich był nacisk innych państw burżuazyjnych na imperializm amerykański celem podpisania rozejmu w Korei.

⁸ „Monthly Bulletin of Statistics“, U. N., May 1953.

Jest rzeczą ciekawą, że ceny surowców eksportowanych przez USA i przez zagraniczne przedsiębiorstwa koncernów amerykańskich kształtowały się w sposób odmienny. Tak więc ceny cynku, ołowiu, miedzi nie zmniejszały w drugiej połowie 1951 roku i w roku 1952⁹. Nawet bawełna amerykańska spadła w cenie w znacznie mniejszym stopniu niż bawełna egipska. Nie spadły również ceny gotowych wyrobów przemysłowych wywożonych przez USA. Jest to wynik dominacji monopoli USA. W wyniku tego rodzaju ewolucji w okresie jednego roku od III kwartału 1951 do III kwartału 1952 r. wskaźnik cen wywozu pozostał dla USA na poziomie 103, a wskaźnik cen przywozu zmalał ze 133 na 121 (rok 1948 = 100, por. „Economic Survey 1952“ str. 257). Oznacza to dalszy wzrost nieekwiwalentności wymiany USA z krajami zacofanymi i jednocześnie zwiększenie grabieży świata przez imperializm amerykański.

*

Dezorganizację rynku kapitalistycznego powoduje również tzw. „strefa dolarowa“¹⁰. Obejmuje ona w przeważającej swojej części obszary, które formalnie biorąc nie są koloniami USA. W obręb strefy dolarowej wchodzi bowiem Kanada, Meksyk, wszystkie kraje Ameryki Środkowej wraz z Wyspami Antylskimi oraz Kolumbia, Wenezuela i Boliwia w Ameryce Południowej, ponadto zaś Filipiny. W ten sposób strefa dolarowa obejmuje — poza Stanami Zjednoczonymi i ich koloniami — kraje zamieszkałe przez ponad 100 mln ludzi, to jest znacznie więcej niż liczą posiadłości kolonialne Francji.

Jeśli statut kolonialny decydująco wpływa na opanowanie rynku kolonii przez metropolię, to z drugiej strony „strefa walutowa“ pomaga również krajowi danej waluty w opanowaniu jej rynków bez względu na to, czy strefa ta obejmuje tereny kolonialne, czy też formalnie niezależne od danego kraju. W warunkach dezorganizacji systemów pieniężnych państw kapitalistycznych na drugim etapie ogólnego kryzysu kapitalizmu, w warunkach niewymienialności walut, ograniczeń i kontroli walutowej, trudności transferu, zamiany waluty kraju przywozu na walutę krajów wywozu są często decydującą przeszkodą dla wywozu. Np. eksporter amerykański do strefy szterlinga i franka nie może za swój towar otrzymać dolarów (przydział dolarów jest reglamentowany) i musi zrezygnować z wywozu.

Anglia, Francja i inne kraje europejskie mają stały deficyt nie tylko w obrotach ze Stanami Zjednoczonymi, lecz również z innymi krajami strefy dolarowej. Europa zachodnia importowała ze strefy dolarowej poza Stanami Zjednoczonymi i Kanadą towary w roku 1950 za 654 mln dol., a w roku 1951 za 967 mln dol. Wywóz Europy do tej strefy wynosił w odpowiednich latach 430 i 596 mln dol. Wynika z tego, że deficyt Europy zachodniej w handlu z krajami strefy dolarowej (poza USA i Kanadą) osiągnął w roku 1950 — 224 mln dol., a w roku 1951 — 371 mln dol. Ponieważ zaś kraje strefy dolarowej mają przywilej konwertowania należności za wywożone przez siebie towary na dolary, to w praktyce nie oznacza to nic innego, jak powiększenie „głodu dolarowego“ państw europejskich i innych. Tak więc w roku 1951 Anglia za przywóz ze strefy dolarowej poza Stanami Zjednoczonymi i Filipinami mu-

⁹ Tendencje kryzysowe w gospodarce kapitalistycznej w roku 1953 spowodowały również spadek cen surowców „dolarowych“.

¹⁰ Nie omawiamy w niniejszym artykule ze względu na ograniczone jego rozmiary sprawy „Europejskiej Unii Płatniczej“, która również jest wzorem amerykańskiego imperializmu i powiększa zależność Europy zachodniej od USA.

siała zapłacić 894 mln dol., a wywoziła towarów tylko za 529 mln dol. Francja przywiozła za 389 mln dol., a wywoziła za 301 mln dol. (do obrotów Francji wliczono również niedolarowe kraje Ameryki Łacińskiej). Natomiast Stany Zjednoczone wywoziły do strefy dolarowej prócz Filipin za 4894 mln dol., a przywiozły z tej strefy za 4189 mln. dol.

Czyż nie jest zupełnie jasne, że w tych warunkach dolary zarabiane przez strefę dolarową na nadwyżce wywozu do Europy są obracane na kupno towarów w Stanach Zjednoczonych?

Tak więc nie ulega wątpliwości, że imperializm amerykański zorganizował po drugiej wojnie światowej strefę dolarową celem powiększenia swej ekspansji eksportowej i sztucznego podsycania „głodu dolarowego“ innych krajów kapitalistycznych, przede wszystkim europejskich. Imperializm amerykański wymusił na tych krajach płacenie w dolarach za import ze strefy dolarowej. Oto jak brzmi definicja tej strefy w stosunku do strefy szterlingowej: „kraje strefy dolarowej są to kraje «amerykańskiego konta» — osoby mieszkające w tych krajach są upoważnione przez kontrolę dewizową Wielkiej Brytanii do zamiany na dolary wpływów w funtach szterlingach, pochodzących z transakcji tych osób ze strefą szterlingową“.

Jest rzeczą pewną, że imperializm amerykański stworzył swoją „własną“ strefę walutową w oparciu o działalność amerykańskich monopoli bankowych. Kraje strefy dolarowej są to bowiem „kraje amerykańskiego konta“ (American account countries), to znaczy, że finansowanie handlu zagranicznego tych krajów, rozliczenia, inkaso ich należności itd. prowadzą wielkie banki amerykańskie, których „klientami“ są właśnie te kraje. Chodzi tu o „First National Bank of New York City“ z grupy finansowej Morganów oraz „Chase National Bank“ Rockefellerów. Monopole bankowe nie wypełniają oczywiście poleceń swoich „klientów“, lecz odwrotnie, omotały taką siecią zależności kraje Ameryki Łacińskiej i Filipiny, że mogą dyktować warunki, na jakich prowadzić będą rozliczenia swoich klientów. Rzecz jasna, że Morgan i Rockefeller dbają o to, żeby na kontach ich klientów znajdowały się dolary zarabiane od krajów trzecich; w ten bowiem sposób umożliwia im to transfer zysków z inwestycji w krajach Ameryki Łacińskiej i opłatę towarów dostarczanych przez ich firmy.

Gdyby kraje strefy dolarowej zrzuciły tę „opiekę“ i zgodziły się na prowadzenie dwu czy wielostronnego handlu w walutach własnych bądź swoich kontrahentów (co czasem usiłują czynić zawierając sporadyczne transakcje clearingowe lub kompensacyjne), to umożliwiłyby z jednej strony wzrost własnego wywozu, z drugiej zaś zrównoważenie obrotów i powiększenie wywozu krajom z nimi handlującym oraz zmniejszenie ich „głodu dolarowego“.

*

Czynnikiem zwiększającym „głód dolarowy“, a więc dezorganizację gospodarki obozu kapitalistycznego jest fakt, że inne pozycje bilansu płatniczego USA poza obrotami towarowymi wykazują również saldo dodatnie. Świadczy o tym przedstawiony niżej w skrócie bilans płatniczy USA za lata 1951 i 1952 (w mln dol.).¹¹ (wybrane pozycje).

¹¹ „Survey of Current Business“, March 1953.

		Cały świat		Europa zach.		Ameryka Łac.	
		1951	1952	1951	1952	1951	1952
Towary	eksport import	15485 11668	15859 11519	5327 2175	5574 2261	3802 3533	3519 3589
Saldo obrotu towarów		3817	4340	3152	3313	269	-70
Dochód z inwest. prywat.;							
otrzymywany	+	1800	1711	153	149	748	653
płacony	-	351	357	263	246	13	12
Transport	dochód	1487	1373	756	649	328	339
	wydatek	933	1051	463	553	269	285
Turystyka	dochód	420	512	37	43	113	128
	wydatek	722	823	188	242	216	233
Wydatki rządowe	-	1084	1661	362	600	-	-
Ogólny bilans towarów i usług — saldo	+	+5164	+4973	+3168	+2919	+1033	+ 587
Eksport kapitału prywatnego		1166	896	3	25	297	327
„Pomoc ekonomiczna“		2969	1904	2192	1441	17	25
„Pomoc militarna“		1402	2594	1111	2146	63	53
Kupno złota		53	378	293	321	9	13

Stany Zjednoczone są największym państwem wierzycielskim świata, eksporterem kapitałów i dlatego wielką rolę w ich bilansie płatniczym odgrywają zyski z inwestycji zagranicznych. Jest rzeczą jasną, że każda pozycja dodatnia w bilansie płatniczym USA zwiększa deficyt w obrotach z tym krajem, jest więc czynnikiem dezorganizującym ekonomikę państw kapitalistycznych.

Taką rolę odgrywa również haracz ściągany z zagranicy w postaci zysków z wywozu kapitałów amerykańskich. Wysokość tego haraczu sięga sumy ponad 2 miliardy dolarów rocznie (w tablicy mniej, ponieważ nie uwzględniono reinwestycji na rachunek zysków i ukrytego transferu zysków). W produkcji tej wartości materializuje się praca 8—12 milionów robotników krajów stanowiących teren amerykańskiego wywozu kapitału. Nawiasem mówiąc niższe płace i niższa wydajność pracy w tych krajach powoduje, że ta suma dolarowa zysków reprezentuje co najmniej kilkakrotnie większą ilość nie opłaconej pracy społecznej niż w Stanach Zjednoczonych. Koncerny amerykańskie nie zadowolają się jednak przywłaszczaniem cudzej nie opłaconej pracy i żądają konwersji swych zysków na dolary, jeśli są one realizowane w walutach krajowych. Tego rodzaju żądanie, przy zamykaniu rynku amerykańskiego dla towarów zagranicznych, świadczy o nierozwiązalnych sprzecznościach również w sferze amerykańskiego wywozu kapitałów.

Należy podkreślić, że dążenie do panowania nad światem odzwierciedla się również w powojennym amerykańskim wywozie kapitału. Przeważająca jego część inwestowana jest w gałęziach związanych z militaryzacją gospodarki: w szybach naftowych, kopalniach rudy uranowej, hutnictwie żelaznym, przemyśle samochodowym, lotniczym. Charakterystyczne jest, że przed ogłoszeniem

swego tworu planu Schumana koncerny amerykańskie wykupiły najbardziej wydajne huty i stalownie w państwach uczestniczących w tym planie. W ten sposób baza gospodarcza zamierzonej agresji i „armii europejskiej“ znajduje się faktycznie w rękach amerykańskich.

Przy analizie bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych należy baczną uwagę zwrócić na pozycję „wydatki rządowe“, która łatwo może wprowadzić w błąd. Pozornie bowiem jest to jedna ze zwykłych pozycji bieżącej części bilansu, dotyczącej towarów i usług. Źródła burżuazyjne, przede wszystkim amerykańskie, przedstawiają więc powiększanie sumy wydatków „rządowych“ jako zmniejszenie deficytu bilansu reszty świata z USA... co stanowi jakoby poprawę w stosunku do dotychczasowej „pomocy“ USA dla państw obcych. W rzeczywistości zaś chodzi tu o zjawisko zupełnie innego rodzaju. Dolary „zarabiane“ na tej drodze to pobory amerykańskich żołnierzy i oficerów stacjonowanych za granicą, świadczenia dla tych wojsk, zapłata za budowę lotnisk. Wzrost tych sum oznacza więc faktycznie nie jakiś rozwój obrotów międzynarodowych i uzdrowienie bilansów krajów kapitalistycznych, lecz ich podporządkowanie amerykańskiej polityce próby zdobycia panowania nad światem.

Imperializm amerykański gotów jest w ten swoisty sposób realizować hasło „handel zamiast pomocy“. Tego rodzaju „naukowymi“ wywodami rozbrzmiewa obecnie wiele pism burżuazyjnych (nie tylko amerykańskich), komentując zmniejszenie (oczywiście fikcyjne) deficytu dolarowego Europy zachodniej pod koniec roku 1952 i w roku 1953 (nie nastąpił bowiem wzrost wywozu do USA). Chodzi z jednej strony o zmniejszenie przywozu, a z drugiej o „poprawę“ bilansu usług na skutek wzrostu amerykańskich wydatków wojskowych. W ten sposób okupacja krajów europejskich przez wojska amerykańskie tłumaczona jest jako poprawa bilansów płatniczych.

Również pozycja transportu wykazuje po wojnie saldo dodatnie, co jest odpowiednikiem wzrostu amerykańskiej floty handlowej oraz przymusowego narzucania jej usług innym państwom (plan Marshalla zobowiązywał do transportu 50% dostaw pod banderą amerykańską).

Wydatki milionerów amerykańskich za granicą (korzystających z „dobrodzieństw“ dewaluacji) jak również wydatki rządu amerykańskiego za granicą (za którymi w lwiej części ukrywają się wydatki militarne za obsługiwanie wojsk amerykańskich stacjonowanych za granicą) nie mogą zrównoważyć dochodów od poprzednio wymienionych „usług“. W wyniku tego ogólny bilans towarów i usług ma jeszcze większe saldo dodatnie aniżeli bilans towarów. Oznacza to, że „głód dolarowy“ jest większy, niż wynikałoby z samego bilansu handlowego. Punkt ciężkości „głodu dolarowego“ zwałił się na Europę. Jednak duże znaczenie ma również fakt, że zmieniły się systemy powiązań na kapitalistycznym rynku światowym: po wojnie zupełnie, albo w znacznej części, zniknęło saldo dodatnie w bilansie zacofanych krajów tropikalnych ze Stanami Zjednoczonymi. W ten sposób Europa straciła możliwość wielostronnego wyrównywania swych rozliczeń z USA przez saldo dodatnie z tymi ostatnimi krajami. Z tablicy bilansu płatniczego USA widzimy, że dla pokrycia deficytu w bieżących obrotach krajów kapitalistycznych służą zasadniczo 4 pozycje: a) eksport kapitału prywatnego (i kredyty rządowe), b) „pomoc ekonomiczna“, c) „pomoc militarna“ (obydwie finansowane z budżetu USA), d) kupno złota za granicą.

Nie mogąc w ramach niniejszej pracy analizować wszystkich tych pozycji, ograniczymy się głównie do zagadnienia „pomocy“ ekonomicznej i militarnej rządu USA dla zagranicy.

Rzeczywistość ostatnich kilku lat wykazała, jak trafna była analiza planu Marshalla, przeprowadzona przez Mołotowa i Zdanowa bezpośrednio po jego powstaniu w roku 1947. Analiza marksistowska już wówczas stwierdziła, że plan ten podporządkowany jest głównemu motywowi całej polityki powojennego imperializmu amerykańskiego, tj. próbom zdobycia panowania nad światem i przygotowywania wojny przeciwko obozowi socjalistycznemu jako głównej przeszkodzie w tych ekspansjonistycznych zamiarach. Obecnie coraz jaskrawiej wychodzi na jaw, że handel zagraniczny, wywóz kapitału oraz „pomoc“ USA stanowią narzędzie realizacji tej właśnie polityki. Imperializm amerykański zrzucił ostatecznie maskę tego, który „odbudowuje ekonomikę krajów kapitalistycznych“¹².

To, że po planie Marshalla nastąpił pakt atlantycki, że USA dążą obecnie do ratyfikacji układów z Bonn i Paryża, by stworzyć tzw. armię europejską, że plan Marshalla obecnie zastąpiony został przez „Mutual Security Aid“, tj. „pomoc“ czysto militarną, nie jest rzeczą przypadku, lecz wyraża określone prawidłowości. Imperializm amerykański stworzył i sztucznie rozdmuchuje „głód dolarowy“, aby wykorzystać tę dźwignię ekonomiczną dla nadania agresywnego kierunku polityce państw kapitalistycznych oraz dla militaryzacji i dezorganizacji ich gospodarki. Rzeczywistość ostatnich dwóch lat świata kapitalistycznego wykazuje, że równowaga jego międzynarodowych obrotów ekonomicznych opiera się na zarobkach dolarowych w postaci dostaw dla wojsk amerykańskich stacjonowanych za granicą, żołdu tych wojsk oraz w postaci wykonywania zamówień zbrojeniowych rządu USA (tzw. „Off shore procurements“, tj. dostawy broni i ekwipunku militarnego, produkowane za granicą, zamawiane i opłacane przez rząd USA i następnie przekazywane rządowi zagranicznemu jako tzw. „pomoc militarna“).

Amerykańska „pomoc“ dla zagranicy rozwijała się w okresie powojennym w sposób następujący:¹³ (w mln dol.).

	Do połowy 1950 r.	1951 r.	1952 r.	W tym w IV kw 1952 r.
„Pomoc“ ekonomicz- na i techniczna	7004	2668	1850	352
„Pomoc“ militarna	63	1484	2739	981
„Dostawy cywilne“	4564	366	154	—
UNRRA i „pomoc tymczasowa“	3443	—	—	—

Ponadto rząd amerykański wydatkuje duże sumy dolarowe za granicą tytułem opłaty za towary, dostarczane w lwiej części dla wojsk amerykańskich, stacjonowanych za granicą. Rozwój tych wydatków (tzw. „Nonaid expenditures abroad“) przedstawia się w sposób następujący:¹⁴

	mln dolarów		mln dolarów	
II półrocze 1950 r.	400	I „	1952 r.	1200
I „ 1951 r.	650	II „	1952 r.	1250
II „ 1951 r.	900		Razem	4300

Można więc sobie mniej więcej odtworzyć ewolucję zaspokajania „głodu dolarowego“ przez imperializm amerykański. Widać, jak tzw. „pomoc“ ekonomicz-

¹² G. Malenkov, *Referat Sprawozdawczy KC WKP(b) na XIX Zjeździe Partii*, op. cit., str. 18.

¹³ „Survey of Current Business“, March 1953.

¹⁴ Tamże.

na przechodzi coraz bardziej w „pomoc“ militarną. Jeśli w okresie do połowy 1950 roku wydatki na „pomoc“ militarną stanowiły 1% „pomocy“ ekonomicznej, to po agresji w Korei w roku 1951 stanowiły już przeszło 50%, w roku 1952 — 150%, a w IV kwartale 1952 roku — 280%. Widzimy, że tzw. „pomoc“ ekonomiczna znajduje się obecnie właściwie w stanie zamierania. Jej miejsce zajmuje „pomoc“ militarna oraz opłata świadczeń na rzecz wojsk amerykańskich, stacjonowanych za granicą (ok. 1,5 mln ludzi). Ta ostatnia pozycja wzrosła w ciągu ostatnich dwóch lat przeszło trzykrotnie, do 1250 mln dolarów w drugim półroczu 1952 r.

Jak wynika z powyższego, na „pomoc“ militarną oraz opłatę żołdu i świadczeń na rzecz wojsk amerykańskich za granicą rząd USA wydatkował w r. 1952 sumę 5189 mln dol. (2739 + 2450). Jest to suma około trzykrotnie większa od całego wywozu Europy zachodniej do Stanów Zjednoczonych (wywóz ten w roku 1950 osiągnął 1287 mln dol., w roku 1951 — 1912 mln dol. i w pierwszych trzech kwartałach 1952 roku — 1308 mln dol.). Z drugiej strony suma ta jest kilkakrotnie mniejsza od wydatków państw europejskich na zbrojenia (budżety wojskowe samej Anglii i Francji wynoszą ponad 8 miliardów dolarów).

Gdy nawet niektóre koła burżuazji europejskiej coraz wyraźniej mówią: nie chcemy pomocy, chcemy handlu, to wymowa powyższych liczb i faktów sama służy za odpowiedź imperializmu amerykańskiego, wydaje on dwa razy więcej dolarów za granicą na organizację przygotowań wojennych niż na import towarów z Europy zachodniej.

„Głód dolarowy“ świata łącznie z deficytem obrotów Europy ze strefą dolarową poza Stanami Zjednoczonymi oraz wydatkami na naftę „dolarową“ wyniósł w roku 1951 około 6,8 miliarda dolarów, wydatki zaś dolarowe rządu USA za granicą na „pomoc“ militarną i obsługę wojsk oraz baz amerykańskich osiągnęły w roku 1952 około 5,2 miliarda dolarów. Widać z tego wyraźnie, że właśnie „pomoc militarna“ odgrywa obecnie decydującą rolę w pokryciu deficytu dolarowego. Roli tej nie spełniają ani kupno złota za granicą (378 mln dol.), ani wywóz kapitału prywatnego (896 mln dol.).

Bezpośrednie powiązanie polityki z ekonomiką widoczne jest w obecnym okresie nawet dla powierzchownych obserwatorów; dolary na zakup surowców i żywności są wydawane tylko pod warunkiem wykonywania zamówień zbrojeniowych rządu USA lub dostaw dla okupacyjnych wojsk amerykańskich. USA zastrzegają sobie przy tym wybór dostarczanych artykułów oraz źródła dostaw. Ponadto fabryki zbrojeniowe wykonujące zamówienia USA znajdują się pod kontrolą oficerów amerykańskich. Szefem ich jest obecnie minister obrony USA Wilson, były prezes najpotężniejszego koncernu „General Motors“, znany z oświadczenia „Co jest dobre dla General Motors, jest dobre dla USA“.

Z powyższego wynika, że „pomoc“ militarna doprowadza do kontroli monopolii amerykańskich nad przemysłem ciężkim „obdarowanych“ oraz że otrzymane przez zagranicę dolary służą powiększaniu wywozu Stanów Zjednoczonych. W ten sposób zaspokajanie głodu dolarowego jest jednocześnie podsycaaniem tego głodu. „Pomoc“ militarna jest więc narzędziem forsowania wywozu towarów USA spełniając w tym względzie rolę podobną do wywozu kapitału prywatnego.

Warto zatrzymać się nad wypowiedzią jednego z czołowych organów monopolii amerykańskich — tygodnika „United States News and World Report“, która to wypowiedź z całym cynizmem odsłania cele i kulisy polityki zagranicznej amerykańskiego imperializmu. W czasopiśmie tym z dnia 20 marca 1953 roku

pojawił się wywiad z Tracy S. Voorhees, b. zastępcą ministra wojny USA. Jeździł on w składzie specjalnej komisji rządowej do Europy dla zbadania możliwości jej udziału w „obronie“ USA i po powrocie składał sprawozdanie Eisenhowerowi. Oto wypowiedzi Voorheesa: „Wydatki USA na pomoc militarną w roku 1953 będą tak duże, że deficyt dolarowy nie będzie aktualnym problemem. Wydatki te opłacają się zarówno jeśli chodzi o pieniądze, jak i o ludzi. W przeciwnym bowiem wypadku zaszłaby potrzeba zwiększenia amerykańskich sił zbrojnych. Powinniśmy uzbroić więcej Koreańczyków. To samo dotyczy uzbrojenia Europejczyków. Oni raczej, a nie amerykańscy chłopcy powinni bronić Europy. Inspektorami produkcji zbrojeniowej, wykonywanej na zamówienie rządu USA w Europie, będą oficerowie amerykańscy. Surowce, dostarczane przez Stany Zjednoczone dla tej produkcji, powinny być zwolnione od cła. W wypadku bezrobocia w USA kontrakty zagraniczne będą wycofywane i przekazane firmom amerykańskim. Nasze usługi zagraniczne są skuteczne: rząd francuski wsadził do więzienia przywódcę komunistów Duclos, a chociaż go wypuszczono, to dwa, trzy lata temu takie aresztowanie nie byłoby możliwe. W sprawie Niemiec: Niemcom należy przywrócić poprzednią rolę, kiedy produkowały dostateczną ilość broni przeciwko Związkowi Radzieckiemu, lecz należy działać ostrożnie. W Niemczech można produkować części, a montaż może się odbywać w innych krajach. W ten sposób uwzględnimy stanowisko innych narodów w sprawie Niemiec, nie będzie niczego, co by mogło oburzać Francuzów, a jednocześnie wykorzystamy przemysł niemiecki. Tak jest, opieramy się na wzroście przemysłu zbrojeniowego Anglii, Francji, Włoch, Niemiec, który forsujemy“. Wypowiedź tę przytoczyliśmy bez żadnych dodatków, tylko z pewnymi skrótami i opuszczeniami. Zarysowany w nich program amerykańskiego imperializmu nie wymaga żadnych komentarzy.

*

Działalność imperializmu amerykańskiego odbywa się na tle osłabienia obrotu imperialistycznego jako całości, na tle rozpadu jednolitego rynku światowego, co decyduje o dalszym pogłębieniu ogólnego kryzysu światowego systemu kapitalistycznego.

W tych warunkach supremacja imperializmu amerykańskiego po wojnie wyrosła kosztem osłabienia innych państw kapitalistycznych na podstawie zaostrożonego działania prawa nierównomiernego rozwoju. Jest zrozumiałe, że przy ogólnym kurczeniu się światowego rynku kapitalistycznego każda nowa pozycja zdobyta przez imperializm amerykański na tym rynku jest szczególnie ciężką stratą dla pozostałych państw kapitalistycznych. Skoro światowy rynek kapitalistyczny maleje w porównaniu z produkcją (z biuletynów statystycznych ONZ wynika, iż jeśli stosunek wywozu do produkcji przemysłowej świata kapitalistycznego w roku 1929 przyjmą za 100, to w roku 1951 wynosił on 73), to zwiększenie amerykańskiego wywozu pszenicy, bawełny, maszyn jest jednocześnie odebraniem rynków zbytu Argentynie, Australii, Egiptowi, Anglii, Francji i innym krajom. Stąd szczególnie ostry i zaciekły charakter walki na imperialistycznym światowym rynku kapitalistycznym po wojnie.

Imperializm amerykański usiłuje jednocześnie forsować wywóz i hamować przywóz. Ale w tym samym stopniu, w jakim wielostronny handel zastępowany jest jednostronnym przywozem z USA, występuje jednocześnie zmniejszenie obrotów handlu światowego (odpada bowiem wywóz równoważący przywóz).

Oznacza to jednak nie tylko zmniejszenie wywozu innych państw, który miałyby miejsce przy zrównoważonym handlu. Spadek wywozu wlecze za sobą od razu zmniejszenie siły nabywczej tych państw jako importerów.

Tak więc przez sprzeczności handlu jednostronnego imperializm amerykański zagraża jednocześnie własnym rynkom zbytu. Toteż jest zjawiskiem nieuchronnym, zwłaszcza przy nikłym stanie rezerw złota poza USA, że każdemu powiększaniu się dystansu między amerykańskim wywozem i przywozem towarzyszy jak cień po bardzo krótkim czasie (nie przekraczającym paru miesięcy w ostatnich kilku latach) fala wzmożonych ograniczeń przywozu z USA, za który po prostu odbiorcy nie są w stanie płacić. Tak więc w roku 1952 po katastrofalnym załamaniu cen i sum wywozu krajów zacofanych nastąpił spadek wywozu cywilnego USA (amerykański wywóz 1952 r. pozostał na poziomie 1951 r.; jeśli jednak uwzględnić, że wywóz zbrojeniowy wzrósł z 1,5 do 2,5 miliarda dolarów, to wywóz cywilny spadł o 1 miliard dolarów).

„Głód dolarowy“ jest w konsekwencji czynnikiem hamującym wywóz towarów USA, a na dalszą metę również wywóz kapitałów, gdyż podcina warunki transferu zysków od inwestycji zagranicznych (przewaga wywozu USA sprzeczna jest z ich stanowiskiem wierzyciela). Do takich wniosków upoważnia rozwój handlu zagranicznego USA; po wyczerpaniu zapasów pieniądza światowego państw kapitalistycznych (w USA skoncentrowało się 2/3 zapasów złota monetarnego przy 17% udziału w obrotach międzynarodowych), imperializm amerykański już w roku 1947 stanął przed nieuchronną perspektywą spadku wywozu, gdyż nie można było utrzymać miliardowych nadwyżek wywozu nad przywozem.

W poszukiwaniu drogi wyjścia z tych nierozwiązalnych sprzeczności imperializm amerykański wkracza wówczas na nową drogę; posługując się narzędziem kapitalizmu państwowego forsuje nadal swój wywóz, godząc się przyjąć zamiast towarów udział państw kapitalistycznych w swym awanturniczym planie zdobycia panowania nad światem oraz kontrolę ich gospodarki. Monopolom amerykańskim opłaca się to, ponieważ finansuje się całą sprawę z budżetu narodowego, a jednocześnie stosunkowo małym kosztem „pomocy“ wciąga się do swej polityki ekonomicznej i ludzkie zasoby innych państw. Nie trudno jednak spostrzec, że ta droga nie tylko nie rozwiązuje, lecz wznosi na wyższy szczebel sprzeczności między USA a pozostałym światem kapitalistycznym. Podporządkowanie imperializmowi amerykańskiemu oznacza nie tylko utratę niepodległości, lecz i utratę rynków zbytu, źródeł surowców — słowem maksymalnych zysków na rzecz imperializmu amerykańskiego. A tego burżuazja innych państw wyrzec się nie chce.

Wachlarz produkcji USA jest tak szeroki, iż pozostawia dla innych krajów bardzo wąskie wycinki wytwórczości. Imperializm amerykański bynajmniej nie zamierza stosować się do sformułowanej przez Ricarda zasady kosztów komparatywnych; nie zgadza się na pozostawienie krajom obcym specjalizacji w tych gałęziach, w których produkują one stosunkowo taniej. Dąży do ograniczenia specjalizacji obcych krajów wąskim wycinkiem produktów, które Stany Zjednoczone zmuszone są importować na skutek niemożliwości produkcji w kraju. Pełna realizacja tych dążeń doprowadziłaby świat do roli dodatku do gospodarki USA, produkującego nie wszystkie nawet surowce i niektóre wytwory rolnicze strefy tropikalnej. Oczywiście „program“ ten musi się spotkać z gwałtownym oporem, spowodować wzrost sprzeczności obozu imperialistycznego.

Interesy ekspansji amerykańskiego imperializmu na światowym rynku kapitalistycznym znajdują się w antagonistycznej sprzeczności z interesami innych państw kapitalistycznych oraz rozwoju sił wytwórczych w tych państwach. Po kilku latach praktyki planu Marshalla nie tylko masy ludowe, ale nawet duża część burżuazji i część reakcyjnych rządów burżuazyjnych coraz lepiej rozumie, co niesie im amerykański imperializm. Organ londyńskiej City „The Economist“ pisał dnia 28 marca 1953 roku w artykule *If America slumps*, że w wypadku załamania koniunktury w USA, które grozi w najbliższych latach, i jeszcze większego spadku wpływów dolarowych — należy przede wszystkim zmniejszyć przywóz ze Stanów Zjednoczonych. „Równolegle z tym powinien być podjęty wspólny wysiłek przez wszystkie kraje niedolarowe świata (głównie strefy szterlingowej i Europy zachodniej), by uniknąć zmniejszenia handlu wzajemnego jedynie z powodu braku dolarów“. W tych słowach angielski kapitał finansowy wyraźnie grozi swojemu amerykańskiemu „sojusznikowi“ organizacją czegoś w rodzaju wspólnego frontu antyamerykańskiego pod egidą Anglii.

Dla wyrwania się spod dyktatu amerykańskiego kapitału znaczenie ma sprawa rozszerzenia handlu z obozem socjalistycznym, przywrócenie jedności rynku światowego. Zagadnienia tego nie omawiam szerzej, ponieważ zostało ono naświetlone w artykule prof. Oskara Langego, jednego z inicjatorów Międzynarodowej Konferencji Ekonomicznej w Moskwie (por. „Ekonomista“ 1, 1953). Coraz większy wzrost produkcji i konsumpcji świata socjalistycznego otwiera perspektywę likwidacji „głodu dolarowego“ państw kapitalistycznych przez rozwój wielostronnego zrównoważonego handlu.

Innym potencjonalnym czynnikiem likwidacji jednostronnej zależności od USA jest wzrost oporu mas ludowych. Danina płacona przez narody na rzecz imperializmu amerykańskiego jest o wiele wyższa od zysków monopolu amerykańskich, osiąganych za granicą. Narody ponoszą bowiem koszty militarystyki gospodarki, dyktowanej przez rząd waszyngtoński krajom kapitalistycznym. Nic dziwnego, że działalność ta powoduje opór mas ludowych. Opór ten, aczkolwiek różny co do natężenia i skuteczności, ujawnił się już na całym świecie. Jest on skierowany albo bezpośrednio przeciwko monopolom amerykańskim, albo przeciwko własnym rządom, prowadzącym politykę „amerykańską“.

Na Filipinach od lat trwa partyzancka walka zbrojna przeciwko rządowi amerykańskich marionetek. W Boliwii i Guatemali masy ludowe obaliły reakcyjne rządy i znacjonalizowały amerykańskie przedsiębiorstwa oraz plantacje. We Francji strajk powszechny w sierpniu bieżącego roku był odpowiedzią na próbę zwaleni wzrostu kosztów militarystyki na barki robotników i urzędników.

Sam charakter tych ruchów (walka zbrojna, nacjonalizacja, strajk powszechny) wskazuje, że chodzi tu nie o sporadyczne wystąpienia, lecz o ruchy najbardziej masowe, w których bierze udział przeważająca część mas pracujących danego kraju. Ruchy te stają się regułą, skoro ogarnęły już trzy kontynenty, kraje o różnej strukturze społecznej, dalekie od siebie geograficznie i ekonomicznie, lecz połączone tym, iż należą do krajów najbardziej grabionych i ujarzmianych przez imperializm amerykański. Wszędzie tam, gdzie zapuszcza on macki, wzrasta nędza mas ludowych, wzrasta równocześnie opór.

Analizując rolę USA na światowym rynku kapitalistycznym usiłowaliśmy wykazać, że opiera się ona m. in. na dominacji monopoli amerykańskich na tym rynku. Czynnikiem tej dominacji są:

po pierwsze — monopolistyczne stanowisko USA w wywozie, zwłaszcza czterech ważnych grup towarowych (maszyny, paliwo, pszenica, bawełna);

po drugie — monopol w przywozie szeregu surowców i środków konsumpcji bądź „szczytowy“ przywóz surowców, tzn. odbywający się tylko w okresach dobrej koniunktury;

po trzecie — działalność mechanizmu walutowego, zwanego „strefą dolarową“ obejmującą kraje, na które rozciąga się amerykański monopol bankowy lub monopol koncernów eksploatacji ropy, depcących suwerenne prawa walutowe krajów produkcji.

Imperializm amerykański wykorzystywał swoją dominację na kapitalistycznym rynku światowym dla prób rozwiązania własnych wewnętrznych sprzeczności między produkcją a zbytem, między koniecznością forsowania wywozu i jednoczesnego hamowania przywozu, co uniemożliwia pozostałym państwom kapitalistycznym utrzymanie równowagi ich zagranicznych obrotów płatniczych. Wynika stąd dezorganizacja gospodarki świata kapitalistycznego i uzależnienia go od amerykańskiej „pomocy“. Stało się to dzwignią, przy pomocy której imperializm amerykański militaryzuje ekonomikę innych państw, zmusza do udziału w polityce przygotowań wojennych przeciwko obozowi socjalistycznemu w awanturnych próbach zdobycia panowania nad światem.

Obecnie, krótko mówiąc stan jest taki, że równowaga bilansów płatniczych głównych państw Europy zachodniej i Japonii opiera się na dolarach, otrzymywanych za wykonywanie amerykańskiego programu zbrojeń i z wpływów uzyskiwanych w związku z pobytom wojsk okupacyjnych. Polityka ta nie tylko nie rozwiązuje, lecz zaostza wewnętrzne sprzeczności imperializmu amerykańskiego oraz sprzeczności między USA i resztą kapitalistycznego świata.

Jakkolwiek analiza nasza jest niepełna, to wydaje się, iż można z niej wyciągnąć wniosek, że wyrwanie świata kapitalistycznego z kleszczy przemocy amerykańskiego imperializmu wymaga między innymi likwidacji monopolistycznej pozycji USA na światowym rynku w wymienionych wyżej dziedzinach.

Jest rzeczą pewną, że stan obecny jest jedynie przejściowy, że na dalszą metę obecna „równowaga“ świata kapitalistycznego utrzymać się nie może. Były wielkie państwa imperialistyczne nie mogą opierać zaopatrzenia swej produkcji i konsumpcji na „pomocy“ amerykańskiej, za którą płacą lichwiarsko olbrzymimi wydatkami wojennymi, militaryzacją ekonomiki, podporządkowaniem jej monopolom amerykańskim. Nie daje się to bowiem pogodzić z ich niepodległością i suwerennością narodową. W przemówieniu na XIX Zjeździe KPZR Józef Stalin sformułował uogólnienie tego stanu rzeczy, stwierdzając, że imperializm amerykański po ostatniej wojnie spowodował zagrożenie suwerenności narodowej nawet w byłych silnych państwach imperialistycznych przez ich polityczne i ekonomiczne ujarzmienie.

Amerykańska ekspansja prowadzi do coraz ostrzejszych starć burżuazji pozostałych państw kapitalistycznych z imperializmem amerykańskim. Historia naszych czasów uczy, że hegemonem w ruchu o wyrwanie się z jarzma imperializmu amerykańskiego może być tylko zjednoczona klasa robotnicza i masy ludowe pod wodzą partii komunistycznych i demokratycznych.

HENRYK FISZEL

Metodologia ustalenia wskaźnika szybkości krążenia środków obrotowych w przemyśle Polski Ludowej

(Artykuł dyskusyjny)

Jednym z podstawowych warunków szybkiego, nieprzerwanego wzrostu produkcji społecznej jest racjonalne wykorzystywanie wszystkich zasobów materialnych i finansowych.

W ustroju socjalistycznym znaczna część mienia narodowego przypada na środki obrotowe, obsługujące proces reprodukcji społecznej. Prawidłowe zatem wykorzystywanie tej części majątku narodowego w istotny sposób oddziaływa na tempo reprodukcji rozszerzonej.

W naszej gospodarce narodowej szczególnie gwałtowny przyrost środków obrotowych występuje w latach realizacji planu 6-letniego. Składają się na to w szczególności następujące okoliczności:

— w okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu, dla którego charakterystyczne jest intensywne wypieranie elementów kapitalistycznych przede wszystkim z przemysłu i handlu, przejęte przez państwo przedsiębiorstwa wymagają wyposażenia ich w środki obrotowe;

— w wyniku forsownej industrializacji kraju powstają setki nowych zakładów, do uruchomienia których potrzebne są również środki obrotowe;

— uprzemysłowienie kraju pociąga za sobą zmianę struktury gospodarczej; powstają nowe gałęzie przemysłu o długim cyklu produkcyjnym (np. przemysł ciężkich i precyzyjnych maszyn, przemysł stoczniowy itp.); powoduje to wzrost środków obrotowych, zwłaszcza w produkcji w toku;

— w rozwoju gospodarki narodowej zachodzi konieczność tworzenia rezerw państwowych niezbędnych dla zapewnienia rytmicznego, harmonijnego wykonywania planów gospodarczych i zapobiegania mogącym powstawać dysproporcjom.

Dostrzegając — z jednej strony — w szybkim tempie wzrostu środków obrotowych prawidłową linię rozwoju naszej gospodarki, nie należy — z drugiej — zamykać oczu na fakt, iż w tej dziedzinie zadaniem naszym powinno być urzeczywistnienie procesu reprodukcji rozszerzonej za pomocą jak najmniejszej ilości środków obrotowych.

Doświadczenia w zakresie gospodarki środkami obrotowymi nasuwają wniosek, że w poszczególnych gałęziach przemysłu, w handlu itp. znajduje się znacznie więcej środków, niż ich potrzeba do zapewnienia pomyślnego wykonywania planów produkcji i obrotu towarowego.

Ujawnianie i uruchamianie tych rezerw ma doniosłe znaczenie dla rozwoju naszej gospodarki, rozwoju odbywającego się głównie drogą mobilizacji własnych zasobów jako wewnętrznych źródeł akumulacji. Dlatego też zagadnieniu przyspieszenia krążenia środków obrotowych powinniśmy poświęcić jak największą uwagę, traktując je jako niezmiernie ważny warunek realizacji zadań planu 6-letniego.

„Niezbędne jest — głoszą tezy przedzjazdowe, przyjęte przez IX Plenum KC PZPR — zlikwidowanie nadmiernych remanentów w produkcji i w obrocie towarowym i osiągnięcie przez przyspieszenie obiegu środków obrotowych znacznego zmniejszenia udziału nakładów na przyrost środków obrotowych w wydatkach finansowych państwa“.

*

System normowania środków obrotowych odgrywa mobilizującą rolę w dziele racjonalnego wykorzystania środków obrotowych. Nie jest on jednak wystarczający dla oceny całokształtu pracy przedsiębiorstw w tej dziedzinie. Przedsiębiorstwo może np. mimo posiadania ponadnormatywnych środków obrotowych osiągnąć szybsze ich krążenie w tym wypadku, gdy przekracza zadania produkcyjne. I na odwrót. Może ono — mimo zmniejszenia stanu środków obrotowych poniżej normatywu — dopuścić do zwolnienia szybkości ich krążenia wtedy zwłaszcza, gdy nie wykonuje planu produkcji i realizacji. Poza tym nie wszystkie środki obrotowe są normowane.

Dlatego też w planowaniu i sprawozdawczości występuje ponadto konieczność stosowania ogólnych wskaźników szybkości krążenia środków. Prawidłowa metodologia ustalania tych wskaźników ma niewątpliwie istotne znaczenie w walce o najefektywniejsze wykorzystanie środków obrotowych.

Marks w II tomie *Kapitału* wykazał, że wskaźnik obrotu kapitału, stanowiący iloraz wartości realizowanego rocznego produktu i wartości awansowanego kapitału, jest wystarczający dla celów praktycznych, choć nie jest zupełnie ścisły.

Najbardziej adekwatnym sposobem określenia czasokresu jednego obrotu byłby czas liczony od momentu awansowania wartości kapitałowej do momentu jej powrotu w formie pieniężnej. Byłoby to możliwe w wypadku, gdyby awansowany kapitał znajdował się w całości w formie pieniężnej, produkcyjnej lub towarowej. (W tym czasie np., kiedy kapitał znajduje się w formie pieniężnej, nie funkcjonuje on ani jako kapitał produkcyjny, ani jako towarowy — słowem, gdy mamy do czynienia z obrotem przerywanym). Taka forma obrotu, jak wskazuje Marks, była swego czasu charakterystyczna dla produkcji rzemieślników chińskich.

W gospodarce socjalistycznej mamy do czynienia jedynie z nieprzerwanym ruchem okrężnym. Środki obrotowe przedsiębiorstwa socjalistycznego nie tylko kolejno przechodzą poszczególne stadia ruchu okrężnego, lecz funkcjonują w poszczególnych fazach jednocześnie. W warunkach więc, kiedy poszczególne ruchy okrężne krzyżują się i przeplatają ze sobą, określanie czasu obrotu poszczególnych ruchów okrężnych jest niemożliwe. Dlatego też praktycznie szybkość krążenia środków obrotowych określa się jako stosunek wielkości obrotu w danym okresie do przeciętnego stanu środków obrotowych. Stosunek ten może być i jest w praktyce wyrażany trzema wskaźnikami. Są to: 1) wielkość środków przypadających na 1 złotówkę obrotu w ciągu roku, 2) ilość obrotów

dokonanych przez środki w tym czasie, 3) okres czasu jednego obrotu, wyrażony w dniach. Pomiędzy tymi trzema wskaźnikami nie ma istotnej różnicy, wyrażają one tę samą treść w różnej formie.

Zagadnienie opracowania jednolitej prawidłowej metody obliczania wskaźnika szybkości krążenia środków obrotowych ma niemałe znaczenie. Jej brak sprawia bowiem, że wskaźnik, obliczany rozmaitymi sposobami, nie odzwierciedla prawidłowo wykorzystania środków obrotowych.

Poważny krok naprzód w tej dziedzinie stanowiła przeto dyskusja, która się toczyła na łamach czasopisma radzieckiego „Woprosy ekonomiki“ w związku z ogłoszonym *Okólnikiem Ministerstwa Finansów i Głównego Urzędu Statystycznego ZSRR*¹. Również w naszych czasopismach ekonomicznych ukazał się szereg artykułów omawiających to zagadnienie.

Przedstawiając w niniejszym artykule niektóre osiągnięcia dyskusji radzieckiej, pragniemy wyciągnąć wnioski, mające praktyczne znaczenie dla naszego przemysłu. Nie mogą one — rzecz prosta — ograniczać się do mechanicznego zastosowania wyników dyskusji, lecz powinny uwzględnić konkretny etap rozwoju naszego przemysłu i jego stan organizacyjny.

Ustalenie wskaźnika szybkości krążenia środków obrotowych wymaga spreycyzowania, w szczególności:

1) Co należy rozumieć przez obrót będący podstawą do wyliczenia wskaźnika?

2) Co wchodzi w zakres przeciętnego stanu środków obrotowych?

Rozpatrzmy obydwie zagadnienia w podanej wyżej kolejności. Cytowany *Okólnik Ministerstwa Finansów ZSRR* ustala, że za obrót należy uważać zrealizowaną produkcję. Ta definicja kładzie kres dowolnej interpretacji pojęcia „obrotu“; niektóre bowiem przedsiębiorstwa brały jako podstawę do wyliczenia obrotu wartość wytworzonej produkcji, inne znów — wartość wysłanej produkcji.

W praktyce naszego przemysłu produkcję uważa się za zrealizowaną już z chwilą oddania faktur do inkasa. Oznacza to, że ruch okrężny środków obrotowych należy uważać za zakończony nie wtedy, kiedy należność wpływa do banku, lecz już z momentem przekazania faktur do inkasa.

Oznacza to, moim zdaniem, wypaczenie pojęcia „produkcja realizowana“, co w istocie rzeczy sprowadza się do ignorowania treści ekonomicznej ruchu okrężnego środków obrotowych. „Cały ruch okrężny — pisze Marks — który wykonuje wartość kapitałowa, mierzony czasem, jaki upływa od chwili jej awansowania do momentu jej zwrotu — tworzy jej obrót, a długość tego obrotu stanowi okres obrotu“². Precyzja w tej dziedzinie ma — jak wykażemy dalej — praktyczne znaczenie głównie dlatego, że uściśla wyliczenie wskaźnika, co sprzyja skądinąd walce o przyśpieszenie krążenia środków obrotowych.

Dodajmy, że założenia funkcjonowania kont, obowiązującego w przemyśle od 1 stycznia 1953 r., utrudniają ustalenie wysokości zrealizowanej produkcji, pojętej jako suma dostarczonych wyrobów, za które należności już wpłynęły do banku.

Rozdział XVI ramowego planu kont, obejmujący konta sprzedaży, nie odzwierciedla realizacji w sensie ekonomicznym. Czytamy tam: „Konta rozdzia-

¹ Okólnik Ministerstwa Finansów nr 528 i Centralnego Urzędu Statystycznego przy Radzie Ministrów ZSRR nr 1/19 z dnia 14 kwietnia 1949 r. *O metodzie obliczania szybkości krążenia środków przedsiębiorstw przemysłowych* („Finanse“ nr 1, 1951, str. 113).

² K. Marks, *Kapitał* T. II, 1949, wyd. ros., str. 304.

tu XVI służą do ujęcia sprzedaży wyrobów, usług i materiałów. Ponieważ za moment sprzedaży przyjmuje się moment wezwania do uiszczenia należności, księgowania na kontakch tego rozdziału dokonuje się bądź w chwili oddania faktury na inkaso, bądź w wypadkach rozliczeń pozainkasowych — przy wysłaniu jej bezpośrednio do odbiorcy, względnie z chwilą wpłaty pieniędzy przez odbiorcę (przy sprzedaży gotówkowej)³.

Wynika stąd, że pod pojęcie „realizowana produkcja“ wchodzi wartość wysłanych wyrobów, za które rachunki do inkasa przedstawiono, chociaż nie zostały one jeszcze opłacone. Interpretacja taka wypacza sens ekonomiczny ruchu okrężnego, którego zakończenie następuje jedynie z momentem opłaty rachunków przez nabywców, dokonywane z reguły w formie przelewu bankowego.

Najbardziej sporne jest zagadnienie wyceny obrotu realizowanej produkcji.

W dyskusji radzieckiej reprezentowane były trzy stanowiska. Oto pierwsze z nich: wartość zrealizowanej produkcji należy obliczać w cenach hurtowych, pomniejszonych o podatek obrotowy. Według innego stanowiska obliczania tegoż obrotu dokonać należy według rzeczywistych kosztów własnych. Trzecie stanowisko zaleca ustalenie obrotu na podstawie planowanych kosztów własnych.

Ministerstwo Finansów ZSRR reprezentowało pogląd wyrażony w *Okólniku*: wartość zrealizowanej produkcji towarowej należy obliczać według obowiązujących cen hurtowych, bez podatku obrotowego.

Odmiennego zdania byli ekonomiści Szyfryn, Andrianow i inni. Ich zdaniem za podstawę do obliczania szybkości krążenia należy przyjąć rzeczywisty koszt własny zrealizowanej produkcji. Andrianow zaś uważa ponadto⁴, że oprzeć się na cenie hurtowej, to znaczy pozostawać w niezgodzie z metodologią Marksa, który rozpatrując ruch okrężny i obrót kapitału, zostawiał na uboczu wartość dodatkową i analizował tylko ruch awansowanego kapitału. Cena hurtowa ma — według niego — tę wadę (dla potrzeb danego wskaźnika), że obejmuje zysk, stanowiący różnicę między ceną hurtową a kosztami własnymi. Analogiczne stanowisko zajmuje Birman, który stwierdza, że ta część ceny hurtowej, w której wyrażony jest zysk, „nie była awansowana, lecz powstała w wyniku pracy robotników w procesie produkcji i dlatego nie powinna być uwzględniona przy analizie krążenia środków obrotowych“⁵.

Argument zwolenników wyceniania zrealizowanej produkcji według faktycznych kosztów własnych produkcji wydaje się niesłuszny. Wykazano to w artykule podsumowującym dyskusję⁶. Wprawdzie Marks przy rozpatrywaniu poszczególnych problemów ruchu okrężnego i obrotu kapitału abstrahuje w wielu miejscach od wartości dodatkowej, charakteryzując jednak awansowany kapitał stwierdza: „...wartość kapitałową awansuje się, a nie rozchoduje się, ponieważ ta wartość, przechodząc rozmaite fazy swojego ruchu okrężnego, wraca znów do swego punktu wyjściowego, przy czym *powiększa się ona o wartość dodatkową, co charakteryzuje ją jako awansowaną wartość*“⁷ (podkreślenie moje — H. F.).

Ponieważ celem produkcji kapitalistycznej jest stworzenie maksimum wartości dodatkowej przy minimum wyłożonego kapitału, przeto obrót kapitału za-

³ „Monitor Polski“ nr A—96 z dnia 29.XI.1951, poz. 1339.

⁴ „Woprosy ekonomiki“ nr 7, 1950.

⁵ „Woprosy ekonomiki“ nr 9, 1950, str. 88.

⁶ „Woprosy ekonomiki“ nr 6, 1952, str. 104.

⁷ K. Marks, *Kapitał* T. II, 1949, wyd. ros., str. 303.

kańcza się wtedy, kiedy awansowana wartość, powiększona o zysk, powraca do pierwotnej formy pieniężnej. Na tym właśnie polega „praca“ wykonana przez kapitał, awansowany „w tym celu, aby wzrósł w swej wartości i wrócił w swej pierwotnej formie“⁸.

W warunkach socjalizmu cel produkcji stanowi maksymalne zaspokojenie stale rosnących materialnych i kulturalnych potrzeb społeczeństwa. Środki obrotowe obsługują cały proces rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej, podczas której powstają nowe produkty o wartości wyższej niż zużyte na nie środki produkcji.

Ta nowowytworzona przez pracowników socjalistycznego przemysłu wartość stanowi źródło wynagrodzenia pracowników w formie płacy roboczej, gdy pozostała część przeznaczana jest na rozszerzoną reprodukcję oraz inne cele ogólnospołeczne.

W świetle powyższego jasne się staje, że przy obliczaniu szybkości krążenia środków obrotowych musimy uwzględnić nie tylko obrót awansowanych środków, lecz całą wartość produkcji, którą te środki „obsługują“.

Praktycznie rzecz biorąc, wycenianie obrotu zrealizowanej produkcji po cenach hurtowych (minus podatek obrotowy) mniej lub bardziej dokładnie odzwierciedla wartość produkcji „obsługiwanej“ przez daną masę środków obrotowych.

Proponowana metoda wyceniania obrotu według faktycznych kosztów własnych zadania tego oczywiście nie spełnia.

Główny jej brak, jak wykazała większość dyskutantów, polega na tym, że wyliczony w oparciu o tę metodę wskaźnik szybkości krążenia środków obrotowych jest nieskoordynowany z innymi syntetycznymi wskaźnikami, charakteryzującymi pracę przedsiębiorstw. Np. przy ponadplanowej obniżce kosztów własnych następuje fikcyjne zwolnienie szybkości krążenia środków obrotowych, im bowiem większa jest obniżka kosztów własnych, tym mniejszy jest obrót zrealizowanej produkcji. I odwrotnie — wzrost kosztów własnych ponad plan daje pozorne przyspieszenie krążenia środków obrotowych.

W rezultacie wynika z tego, że przedsiębiorstwo, które nieracjonalnie wykorzystuje swe środki, nadmiernie np. rozchodując surowce i materiały na jednostkę produkcji, wykazuje przyspieszenie krążenia środków obrotowych.

Taki brak zgodności pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami daje wypaczony — rzecz prosta — obraz działalności przedsiębiorstwa.

Możemy to zilustrować na przykładzie polskiego przemysłu, w którym zgodnie z instrukcją GUS oblicza się wskaźnik szybkości krążenia środków obrotowych wychodząc z faktycznych kosztów własnych.

Pewna huta, dla której planowany wskaźnik krążenia środków obrotowych (normowanych) ustalono w 1952 r. na 73 dni, osiągnęła faktycznie w tym roku 71 dni.

Przyjrzyjmy się pracy tej huty. Okazuje się bowiem, że: 1) nie wykonała planu produkcji, 2) poważnie przekroczyła planowany koszt własny produkcji, 3) przekroczyła również planowany normatyw środków obrotowych.

Mimo wyraźnie niepomyślnych rezultatów pracy huta uzyskała poprawę wskaźnika krążenia środków obrotowych w stosunku do planu. Mogło się tak stać, ponieważ przekroczyła ona planowany koszt własny, co właśnie daje jej sztuczny wzrost obrotu zrealizowanej produkcji.

⁸ K. Marks, *Kapitał* T. II, str. 152.

Tak więc obliczony tą metodą wskaźnik szybkości krążenia środków obrotowych sygnalizuje przyspieszenie krążenia, gdy w rzeczywistości spotykamy się ze zjawiskiem zmniejszenia szybkości. I odwrotnie — pokazuje on niejednokrotnie zmniejszenie szybkości, gdy faktycznie wystąpić może jej przyspieszenie.

Nie ulega wątpliwości, moim zdaniem, że wskaźnik ten w praktyce nie spełnia swego zadania. Nie tylko nie odgrywa on roli mobilizującej w walce o przyspieszenie krążenia środków obrotowych, lecz przeciwnie — stanowi poniekąd w tym przeszkodę.

Odpierając zarzut braku zgodności między poszczególnymi wskaźnikami, podnoszony przez wszystkich niemal dyskutantów, Andrianow próbuje wykazać, że ponadplanowa obniżka kosztów własnych produkcji, prowadząc zawsze do zmniejszenia normowanych środków obrotowych, powoduje jakoby likwidację niezgodności, zachodzącej między dynamiką kosztów własnych produkcji a szybkością krążenia środków obrotowych. „Przy ponadplanowym obniżeniu kosztów własnych odpowiednio zniża się również zapotrzebowanie na środki obrotowe, ponieważ obniżają się normy nakładów surowca, paliwa i materiałów na jednostkę produkcji. Przy obniżeniu się kosztów własnych produkcji spada również wartość niezakończonyj produkcji”⁹.

Teza ta byłaby słuszna, gdyby w rezultacie obniżki kosztów własnych produkcji spadek normowanych środków obrotowych był odpowiednio większy aniżeli spadek wartości zrealizowanej produkcji (liczonych, oczywiście, wg faktycznych kosztów własnych). W praktyce jednak stanowi to raczej wyjątek, natomiast prawidłowością jest, że ponadplanowa obniżka kosztów własnych daje spadek wartości zrealizowanej produkcji szybszy od spadku normowanych środków obrotowych.

Tylko bowiem w wypadku ponadplanowej obniżki nakładów materiałowych (zmniejszenie zużycia surowców i materiałów na jednostkę produkcji) występuje zjawisko zmniejszania się normowanych środków, szybszego niż spadek wartości realizowanej produkcji. Natomiast gdy obniżka kosztów własnych następuje w wyniku wzrostu wydajności pracy, zmniejszanie się z tego tytułu normowanych środków obrotowych jest znacznie wolniejsze niż spadek sumy zrealizowanej produkcji. Można to zilustrować na następującym przykładzie¹⁰:

Środki obrotowe — I okres (w tys. zł.)

1) Zapasy produkcyjne (surowce, materiały, paliwo)	15
2) Inne normowane środki	10
R a z e m:	25

Koszt własny zrealizowanej produkcji

1) Nakłady materiałowe	60
2) Płace	40
R a z e m:	100

⁹ „Woprosy ekonomiki“ nr 7, 1950.

¹⁰ „Woprosy ekonomiki“ nr 9, 1950.

Załóżmy, że w następnym roku na skutek wzrostu wydajności pracy wydatki na płace zmniejszyły się o 25 proc. W wyniku tego środki obrotowe normowane, wyłączając zapasy produkcyjne, zmniejszyły się proporcjonalnie do obniżki kosztów własnych realizowanej produkcji:

<i>Środki obrotowe — II okres</i>	<i>(w tys. zł)</i>
1) Zapasy produkcyjne	15
2) Inne normowane środki	9
Razem:	24
<i>Koszt własny zrealizowanej produkcji</i>	
1) Nakłady materiałowe	60
2) Płace	30
Razem:	90

Środki obrotowe normowane w drugim okresie zmniejszyły się zatem za ledwie o 4%, gdy suma zrealizowanej produkcji zmniejszyła się o 10%.

W ten sposób w pierwszym okresie, to jest przed obniżeniem kosztów własnych, szybkość krążenia wynosiła $100:25 = 4$ obroty w ciągu roku. W drugim — mimo obniżenia kosztów — wynosiła: $90:24 = 3,75$ obrotu.

Przykład ten wykazuje niesłuszność metody wyliczenia wskaźnika na podstawie określania wartości realizacji według faktycznych kosztów własnych.

Trzeba zaznaczyć, że nie braliśmy pod uwagę środków obrotowych nienormowanych, na których pomiary obniżenie kosztów własnych nie wywiera, oczywiście, żadnego wpływu (przy założeniu stałych cen zbytu). Gdybyśmy je uwzględnili, wykazana wyżej dysproporcja między dynamiką realizowanej produkcji a dynamiką środków obrotowych byłaby znacznie większa. Warto też podkreślić, że wyniki uzyskane w wyżej podanym przykładzie to nie przypadkowy zbieg odpowiednio dobranych liczb.

Poniżej zamieszczona tablica pokazuje, jak przy stosowaniu różnych metod wyceniania zrealizowanej produkcji uzyskuje się różne, diametralnie od siebie odbiegające wyniki.

*Czas trwania jednorazowego obiegu środków obrotowych
w dniach w niektórych hutach*

Huta	1951 r.		1952 r.*	
	według faktycz. kosztów własnych	według cen zbytu	według faktycz. kosztów własnych	według cen zbytu
w d n i a c h				
Bobrek	131	251	125	271
Pokój	146	175	142	173
Kościszko	126	140	123	181
Zawiercie	193	272	172	241

* Dane za rok 1952 obliczono na podstawie okresu 9-miesięcznego.

Tego rodzaju rozbieżności wymagają zastanowienia się nad doбором właściwej metody, która by mogła zagwarantować ścisłość wskaźników.

Nie ulega wątpliwości, że metoda zalecana przez *Okólnik* jest słuszna. U podstaw jej leży zasada, że obrót zrealizowanej produkcji powinien odzwierciedlać całą wartość produkcji, „obsługiwana” przez środki obrotowe. Innymi słowy — powinniśmy równać się wielkości wytworzonej i zrealizowanej wartości.

Zachodzi teraz pytanie, czy cena jako forma wartości wyraża cały nakład pracy? Rzecz jasna, że nie. W samej formie cen — jak stwierdził Marks — tkwi możliwość ilościowej niezgodności między ceną a wielkością wartości, czyli możliwość odchylenia się ceny od wartości.

W ZSRR system cen hurtowych opiera się w zasadzie na nakładach pracy żywej i uprzedmiotowionej; ceny na środki produkcji, w związku z likwidacją systemu dotacji, kształtują się na ogół na poziomie lub powyżej poziomu kosztów własnych. Ceny te zatem mniej lub bardziej adekwatnie odzwierciedlają nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej.

Inaczej przedstawia się sprawa w naszych warunkach. Ceny zbytu, zwłaszcza gdy chodzi o ceny na środki produkcji, nie wyrażają w większości wypadków realnych nakładów pracy. W szeregu gałęzi przemysłu ceny zbytu znajdują się poniżej kosztów własnych. Straty, ponoszone z tego tytułu przez przedsiębiorstwo, pokrywane są z budżetu państwowego w formie dotacji. Okoliczność ta oraz fakt częstych zmian cen sprawia, że ceny zbytu na obecnym etapie nie mogą służyć za podstawę obliczania obrotu zrealizowanej produkcji.

Tak więc zarówno pierwsza, jak i druga metoda w naszych warunkach są — jak się wydaje — nie do przyjęcia.

Biorąc powyższe pod uwagę, najsluszniej, moim zdaniem, byłoby obliczać wskaźnik szybkości krążenia środków obrotowych na podstawie wyceniania faktycznego obrotu według planowanego kosztu własnego.

W trakcie dyskusji radzieckiej projekt ten wysunęli ekonomiści Parfaniak i Mitelman¹¹. Propozycja ta jednakże nie uzyskała poparcia. Główny zarzut, wysuwany przeciw niej, dotyczył braku konsekwencji, który daje się zauważyć, gdy idzie o włączenie zysku przedsiębiorstwa w skład obrotu¹². Wycenianie bowiem faktycznego obrotu według planowanych kosztów własnych oznacza, że przy określaniu szybkości krążenia środków obrotowych nie uwzględnia się planowanej akumulacji (tj. różnicy między ceną hurtową a planowanym kosztem własnym), natomiast bierze się pod uwagę ponadplanową akumulację (tj. różnicę między faktycznym kosztem własnym a planowanym). Innymi słowy — na wskaźnik szybkości krążenia środków obrotowych, wyliczonych zgodnie z wytycznymi tej metody, planowa akumulacja nie wpływa, gdy ponadplanowa wyraźnie na nim się odbija.

Mimo niewątpliwych braków tej metody wydaje się, że w warunkach naszych jest ona najwłaściwsza. Ściślej bowiem niż inne odzwierciedla rozmiary realizacji. To przede wszystkim. Dalej — wskaźnik krążenia środków obrotowych z łatwością daje się porównać z planowym wskaźnikiem w zakresie normowanych środków jak również z wskaźnikiem osiągniętym za miniony rok, co — jak wiadomo — jest szczególnie utrudnione przy wycenianiu według faktycznych kosztów własnych¹³.

¹¹ „Woprosy ekonomiki“ nr 9, 1950.

¹² „Woprosy ekonomiki“ nr 6, 1952, str. 107.

¹³ Wzór P-24a Głównego Urzędu Statystycznego (Sprawozdanie z wykonania planu sprzedaży) zawiera — acz niezupełnie dokładne — wyliczenie wysokości zrealizowanej produkcji zgodnie z proponowaną metodą. P2 — wspomnianego wzoru — obejmuje planowany koszt wytworzenia sprzedanej produkcji. W punkcie 4 natomiast wyliczone są faktyczne koszty sprzedaży. Biorąc pod uwagę, że koszty sprzedaży stanowią zazwyczaj minimalny procent kosztów własnych realizacji, można by przyjąć z pewnym przybliżeniem sumy rub. 4 + rub. 2 za planowany koszt własny zrealizowanej produkcji.

Pokażmy to na przykładzie, ilustrującym dynamikę wskaźnika szybkości krążenia środków obrotowych:

		<i>Środki obrotowe (w tys. zł.)</i>	
		1951 r.	1952 r.
Zapasy materiałowe		45	45
pozostałe poz. normowane		35	40
		80	85
<i>Wysokość faktyczna zrealizowanej produkcji według planowanych kosztów własnych (w tys. zł.)</i>			
		1951 r.	1952 r.
Produkcja porównywalna		230	250
Produkcja nieporównywalna		20	30
		250	280
<i>Wysokość faktycznie zrealizowanej produkcji wg planowanych kosztów własnych doprowadzonych do stanu porównywalności</i>			
		230	263
Nieporównywalna produkcja		20	30
R a z e m:		250	293
Wskaźnik szybkości krążenia		$\frac{360 \times 80}{250} = 115$ dni	
środków obrotowych w dniach		$\frac{360 \times 85}{295} = 104$ dni	

Drugim, nie mniejsze spory wywołującym zagadnieniem był problem właściwego ustalenia elementów wchodzących w zakres środków obrotowych.

Okólnik ustala, że do środków obrotowych normowanych zalicza się wszystkie bilansowe pozostałości zapasów produkcyjnych, produkcji w toku, półfabrykatów własnych, nakładów przyszłych okresów i wyrobów gotowych. Do środków nienormowanych zalicza się, *prócz salda rachunku rozliczeniowego w banku państwa*, środki płatnicze, „towary“ znajdujące się na przechowaniu u odbiorców oraz wszelkiego rodzaju należności. Poza tym *Okólnik* zaleca dodać do środków obrotowych nienormowanych: a) nadpłaty dokonane w Banku Przemysłowym lub w Centralnych Zarządach z tytułu przekazów na fundusz amortyzacyjny; b) środki obrotowe, wykorzystane na sfinansowanie remontów kapitalnych i inwestycji poza przewidzianymi prawem źródłami pokrycia; c) wszelkiego rodzaju należności u pracowników; d) *straty pozaplanowe, przekroczenie planowanych kosztów własnych produkcji zrealizowanych i straty nieplanowe, nie zaliczane do kosztów własnych produkcji, tzn. nieoperacyjne* (podkreśl. moje — H. F.).

Z największym sprzeciwem spotkały się zalecenia *Okólnika* odnośnie:

1) wyłączenia z rozmiarów środków obrotowych, stanowiących podstawę do obliczenia wskaźnika szybkości krążenia, pozostałości na koncie bieżącym w banku;

2) włączania w stan środków obrotowych strat pozaplanowych.

Z uwagi na aktualność pierwszej sprawy dla poruszonej przez nas problematyki omówimy ją szczegółowo.

Przeciwko tezie *Okólnika* wystąpił Andrianow. Uważa on, że przy obliczaniu

szybkości krążenia wyłączenie z ogólnej sumy środków obrotowych środków pieniężnych, znajdujących się na rachunku rozliczeniowym w banku, jest równoznaczne z wysunięciem tezy, iż środki te nie uczestniczą w obrocie¹⁴.

Jak wykazano w artykule podsumowującym dyskusję¹⁵, fakt gromadzenia na koncie w banku środków pieniężnych przedsiębiorstwa nie oznacza bynajmniej, że są one wyłączone z obrotu, jak również że są unieruchomione. Środki te, aczkolwiek pozostają do dyspozycji przedsiębiorstwa, są koncentrowane i wykorzystywane przez system kredytowy do finansowania innych przedsiębiorstw, odczuwających potrzeby kredytu.

Jeśli przedsiębiorstwo redukuje ilość środków obrotowych, przydzielonych mu w celu wykonania planu produkcyjnego, to ten ich nadmiar musi się ujawnić w formie pozostałości na koncie w banku. Ostateczne bowiem rozliczenie z budżetem i przekazanie mu nadmiaru środków następuje dopiero po sporządzeniu rocznego sprawozdania finansowego.

Gdybyśmy więc stanęli na stanowisku, że pozostałość na koncie w banku wchodzi w skład elementów środków obrotowych, stanowiących podstawę do obliczenia wskaźnika szybkości, to w ten sposób zamazalibyśmy niejednokrotnie rzeczywiste osiągnięcia przedsiębiorstwa w dziedzinie przyspieszenia krążenia środków obrotowych.

Zilustrujemy to na konkretnym przykładzie. Załóżmy, że wysokość zrealizowanej produkcji w I i II kwartale wynosiła zł 150 000. Przeciętny stan środków obrotowych, zarówno w I jak i w II kwartale, wynosił 75 000, przy czym przeciętna pozostałość na koncie bankowym w I kwartale wyrażała się cyfrą 2000 zł (w II kwartale natomiast 9000 zł).

Oporając się na tych danych, możemy obliczyć szybkość krążenia środków obrotowych w dwóch wariantach — z wyłączeniem i włączeniem pozostałości środków pieniężnych w banku.

	I kwartał	II kwartał
1. włączając pozostałość na koncie w banku	$\frac{75000 \times 90}{150000} = 45$ dni	$\frac{75000 \times 90}{15000} = 45$ dni
2. włączając pozostałość na rachunku bankowym	$\frac{73000 \times 90}{150000} = 43,8$ dni	$\frac{66000 \times 90}{150000} = 39,6$ dni

Pierwszy wariant nie odzwierciedla przyspieszenia krążenia środków obrotowych, które niewątpliwie nastąpiło w II kwartale w stosunku do pierwszego, aczkolwiek w istocie normowane środki obrotowe zmniejszyły się o 7000 złotych (9000 — 2000).

Natomiast wariant drugi słusznie pokazuje przyspieszenie krążenia środków obrotowych w II kwartale o około 4 dni.

Ponadto projekt włączania pozostałości na koncie w banku w skład środków obrotowych grzeszy jeszcze tym, że zacierza różnice pomiędzy poszczególnymi elementami środków obrotowych; stawia on np. na jednej płaszczyźnie środki pieniężne, znajdujące się w kasie przedsiębiorstwa, oraz te, które pozostają na koncie w banku.

Pieniądz w kasie przedsiębiorstwa i pieniądz na koncie w banku — to nie jedno i to samo. Pierwszy znajduje się w obiegu i podlega działaniu prawa wartości jako regulatora obrotu towarowego, gdy natomiast drugi działaniu temu

¹⁴ „Finanse“ nr 1, 1951, str. 160.

¹⁵ „Woprosy ekonomiki“ nr 6, 1952, str. 110.

już nie podlega. Pieniądz, znajdujący się w obiegu, jest i w treści, i w formie pieniądzem; jest on powszechnym ekwiwalentem, za który można nabyć każdy towar (w warunkach socjalizmu oczywiście tylko środki spożycia osobistego).

Pieniądz, znajdujący się na koncie w banku, traci już właściwość pieniądza, zachowuje tylko jego formę; nabywa się zań nie każdy towar, lecz tylko środki produkcji, które w obrocie wewnątrz kraju nie są już towarami.

Stąd wniosek, że gotówka, gromadząca się w przedsiębiorstwie, zwiększając ilość pieniędzy w obiegu absorbuje środki w postaci masy towarowej, której rozmiary określa ilość pieniędzy w obiegu jak i szybkość obiegu pieniądza. Inaczej rzecz się przedstawia z kwotami pieniężnymi, gromadzącymi się na koncie w banku; mówią nam one nie o zamrożeniu środków, lecz — wprost przeciwnie — o ich zwolnieniu, o zmniejszeniu zapasów produkcyjnych, wyrobów gotowych itd. Środki te kierowane są do innych przedsiębiorstw. Finansowym odbiciem tego ruchu materiałowego jest ruch środków pieniężnych, które bank w formie kredytu przekazuje innym przedsiębiorstwom.

Tak więc, wyłączenie z przeciętnego stanu sum pozostających na koncie banku jest słuszne i celowe przede wszystkim ze względu na tę okoliczność, że stanowią one środki obrotowe, zwolnione przez przedsiębiorstwo.

*

Niemniej jednak istotny problem stanowi ustalenie wskaźnika szybkości krążenia poszczególnych elementów środków obrotowych.

Omawiany przez nas wyżej wskaźnik — to wskaźnik syntetyczny, obrazujący pracę całego przedsiębiorstwa. Głębsza analiza wymaga jednak zastosowania wskaźników szczegółowych, charakteryzujących szybkość krążenia najmniejszych elementów środków obrotowych. Takich, które dają możliwość wykrywania słabych miejsc pracy przedsiębiorstwa na odcinku wykorzystania środków obrotowych, które pozwalają w sposób planowy wpływać na przyspieszanie krążenia środków obrotowych, które — wreszcie — pozwalają określić rolę poszczególnych grup środków obrotowych w tworzeniu ogólnego

W praktyce szybkość krążenia danej grupy środków obrotowych oblicza się przy pomocy znanego wzoru:

$$w = \frac{PS \times T}{ob}$$

PS = przeciętny stan danej grupy środków, T = ilość dni analizowanego okresu, ob = obrót.

Najbardziej sporną kwestię stanowi zagadnienie, co należy uważać za „obrot” każdego oddzielnego elementu środków obrotowych.

Metodologia radziecka przyjmuje za „obrot” rozchód danych środków w określonym czasie¹⁶. Tak np. dla zapasów materiałowych obrotem jest rozchód, tj. przejście materiałów do produkcji; dla pozostałości produkcji w toku — jest nim gotowa produkcja dla danego oddziału; dla zapasów gotowych wyrobów — produkcja wysłana odbiorcom itd.

Szczegółowy wskaźnik, wyliczony w sposób powyższy, jest całkowicie przydatny do celów praktycznych i może być wykorzystany jako narzędzie w walce o przyspieszenie krążenia środków obrotowych. Zaletą tego wskaźnika jest dalej możliwość wyrażenia go w oparciu o dane zarówno w naturalno-rzecz-

¹⁶ G. Eteziń „Finanse” nr 1. 1951.

wej, jak i pieniężnej formie. Pozwala to wyliczyć szybkość krążenia dowolnego materiału, biorąc pod uwagę jego rozchód w danym okresie oraz przeciętny stan w magazynie. Analogicznie da się obliczyć szybkość poszczególnych wyrobów gotowych.

Niżej zamieszczone zestawienie daje przykładowe wyliczenie szybkości niektórych grup normowanych środków obrotowych.

Grupa środków obrotowych	Rzeczywista „PS”	Obrót „OB”	Wskaźnik szybkości krążenia (w dniach)
w zapasach prod.	30	150	$\frac{30 \times 360}{150} = 72$ dni
w produkcji w toku	50	500	$\frac{50 \times 360}{500} = 36$ dni
w wyrobach gotow.	75	675	$\frac{75 \times 360}{675} = 40$ dni
ogółem	155	700 ¹⁷	$\frac{155 \times 360}{700} = 79,7$ dni

Jest rzeczą oczywistą, że szybkość krążenia wszystkich środków obrotowych nie może się równać sumie szybkości poszczególnych elementów. Pozostaje to w związku z faktem, że krążenie wszystkich elementów środków obrotowych dokonuje się jednocześnie. Ich obroty przeplatają się i krzyżują. To skupianie obrotów sprawia, że ogólny wskaźnik jest zawsze mniejszy od sumy poszczególnych wskaźników. Jedynie w wypadku gdybyśmy mieli do czynienia z ruchem określonym przerywanym (tj. gdyby każda grupa środków rozpoczynała swój obrót wtedy, kiedy zakończy go grupa poprzednia), suma wskaźników szczegółowych równałaby się ogólnemu wskaźnikowi.

W przytoczonym przykładzie suma ich ($72 + 36 + 40,8 = 148,8$) jest większa od ogólnego wskaźnika, równającego się 79,7 dni. Im większa jest ta różnica, tym większy jest stopień skupiania obrotów.

Posługując się w praktyce podobnymi wyliczeniami, możemy ujawniać i wykorzystywać rezerwy przyśpieszenia krążenia środków obrotowych, ukryte w poszczególnych fazach ruchu określonego. Możemy nadawać walce o przyśpieszenie krążenia środków obrotowych charakter planowy nie tylko w sensie ogólnym, lecz konkretnie, dla każdego elementu środków.

Oto jak wygląda dynamika szybkości krążenia środków obrotowych, umieszczonych w zapasach produkcyjnych w niektórych gałęziach naszego przemysłu¹⁸.

Gałąź przemysłu	1951	1952	1953 ¹⁹
	Ilość obrotów w ciągu roku		
hutnictwo	2,90	3,42	3,92
przemysł maszynowy	1,63	1,75	2,04
cały przemysł	4,17	4,56	5,05

¹⁷ Ogółem realizowana produkcja.

¹⁸ Zapasy produkcyjne wg danych na 31 grudnia każdego roku.

¹⁹ Dotyczy zaplanowanej szybkości.

Analiza poszczególnych elementów środków obrotowych dostarcza — jak widzimy — niezwykle ciekawego materiału, obrazującego stan wykorzystania środków obrotowych w różnych gałęziach przemysłu.

Obliczony w sposób powyższy wskaźnik szczegółowy mimo wszystkich swych zalet nie spełnia jednak całkowicie swego zadania. Nie pozwala on bowiem obliczyć czasu obrotu, w ciągu którego dana awansowana suma środków obrotowych, przeszedłszy wszystkie fazy ruchu okrężnego, powraca znów do formy pieniężnej.

Podkreślić należy, że planowanie wskaźnika szybkości obrotu środków według poszczególnych elementów nakładów (np. na materiały itd.) ma niemałe znaczenie praktyczne. W szczególności mógłby on być z pożytkiem stosowany w wypadkach udzielania kredytu na obrót, przewidywanego instrukcją służbową Narodowego Banku Polskiego (Dział 6 — kredytowanie i kontrola przedsiębiorstw, § 8). Ta forma kredytów pozwala rozszerzyć kontrolę banku nad przedsiębiorstwem za pomocą złotych.

Instrukcja ta, ustalając tryb spłaty kredytu na obrót, stwierdza w § 2: „Zakres kredytu biegnie od momentu zakupu materiałów do sprzedaży wyprodukowanych z nich wyrobów gotowych przy założeniu prawidłowego cyklu“.

Kredyt na obrót wymaga więc planowania szczegółowego wskaźnika — tego właśnie, który by pozwalał ustalić okres czasu od momentu udzielania kredytu do realizacji wyprodukowanych wyrobów. Tylko ustalony właściwie, w sposób naukowy, termin płatności kredytów daje bankowi możliwość śledzenia za prawidłowym ruchem środków obrotowych w przedsiębiorstwie.

W 15 rozdziale II tomu *Kapitału* Marks, analizując obrót kapitału, ustalił możliwość wyliczenia czasu obrotu dwóch części kapitału (od momentu ich awansowania do momentu powrotu do formy wyjściowej, tj. pieniężnej) jedynie wówczas, gdy:

1) czas produkcji równa się czasowi cyrkulacji,

2) czas cyrkulacji równa się n razy czas produkcji, przy czym n jest liczbą całkowitą.

Niemożliwe jest to natomiast w wypadkach, kiedy czas produkcji jest dłuższy od czasu cyrkulacji lub kiedy ten ostatni nie stanowi wielokrotności czasu produkcji.

Jednocześnie jednak Marks wykazał możliwość obliczenia dla celów praktycznych ilości obrotów, dokonanych przez kapitał zmienny.

Ta właśnie metodologia posłużyła ekonomistcie radzieckiemu Parfaniakowi jako substrat do opracowania sposobu wyliczenia wskaźnika szczegółowego. Konkretna analiza zdaje się potwierdzać pełną możliwość stosowania metody Parfaniaka w obecnym stanie naszej księgowości.

Przyjrzyjmy się wyliczeniu opartemu na konkretnych materiałach, zaczerpniętych w jednej z hut.

Walcowanie podkładek żeberkowych i zwykłych

1) Średni zapas materiału wsadowego zł 2083 tys.

2) „wartość“ materiału wsadowego mieszczącego się w produkcji niezakończony — zł 142,3 tys.

3) „wartość“ materiału wsadowego, mieszczącego się w przeciętnym zapasie wyrobów gotowych — zł 675,2 tys.

4) udział materiału wsadowego w produkcji rocznej — zł 18 921,3 tys.

Dla zapewnienia przeto ciągłości nakładów materiałowych we wszystkich fazach ruchu okrężnego konieczne są środki obrotowe w sumie $2083 + 142,3 + 675,2 = 2900,5$. Dane te pozwalają z kolei wyliczyć, ile obrotów dokonują środki obrotowe znajdujące się w nakładach materiałowych na przestrzeni roku, tj.

$$\frac{18\,921,3}{2900,5} = 6,52 \text{ obrotów.}$$

Stąd z łatwością da się ustalić, w ciągu ilu dni dokonuje się jeden obrót, tj.

$$\frac{360}{6,52} = 55,2 \text{ dnia.}$$

Metodę tę można zastosować również przy wyliczaniu czasu obrotu innych nakładów.

*

Warunek skutecznej walki o przyspieszenie krążenia środków obrotowych stanowi możliwość kontrolowania osiągniętych wyników z planowanymi zadaniami. Samo bowiem pojęcie „przyspieszenie“ mieści w sobie założenie porównywalności z inną szybkością. Oto jak zagadnienie to przedstawia się w świetle metodologii radzieckiej:

„Okólnik“ zaleca porównywanie wszystkich wskaźników szybkości krążenia (wszystkich środków obrotowych łącznie i oddzielnie środków obrotowych normowanych) z faktyczną szybkością krążenia środków obrotowych w poprzednim okresie sprawozdawczym. Ponadto szybkość krążenia środków obrotowych normowanych porównuje się również z planowanym wskaźnikiem za dany okres.

Według *Okólnika* zatem nie można porównywać wskaźnika faktycznego z planowanym. Wynika to z faktu, że nie wszystkie elementy środków obrotowych są planowane.

Opracowanie właściwej metodologii planowania wskaźnika szybkości krążenia wszystkich środków obrotowych jest więc sprawą niezwykle aktualną. Jest to niezbędny warunek skutecznej działalności przedsiębiorstw w tej dziedzinie.

Dodajmy, że planowany wskaźnik szybkości, obejmujący tylko normowane środki obrotowe, nie jest całkowicie wystarczający, ponieważ:

1) pozostawia poza zasięgiem planowego oddziaływania środki nienormowane, których ciężar gatunkowy w strukturze środków obrotowych, zwłaszcza w naszych warunkach, jest znaczny.

2) dodatnie wyniki przedsiębiorstwa w zakresie przyspieszenia krążenia środków obrotowych normowanych mogą być pozorne; może to się zdarzyć wówczas, kiedy są one osiągnięte kosztem wiązania środków obrotowych nienormowanych.

Sedno zagadnienia sprowadza się więc, jak widzimy, do normowania wszystkich środków obrotowych, pozostających w sferze podziału i cyrkulacji.

Najważniejszą pozycję zajmują tu należności u odbiorców.

Jeśli podejść do zagadnienia z formalnego punktu widzenia, to planowanie należności u odbiorców nie przedstawia żadnych trudności.

Pieniężne rozliczenia pomiędzy przedsiębiorstwami uspołecznionymi dokonują się, jak wiemy, w obrocie bezgotówkowym, najczęściej w drodze rozliczeń inkasowych. Powszechną formą bezgotówkowych rozliczeń jest forma akceptowa. Przedsiębiorstwo-dostawca, wysyłając produkcję przedsiębiorstwu-odbiorcy, przedkłada dokumenty inkasowe bankowi, za którego pośrednictwem otrzymuje za nią należność. Uchwała Prezydium Rządu z dnia 12 grudnia 1951 roku i oparta na tej uchwale instrukcja Narodowego Banku Polskiego przewidują terminy, w ciągu których powinna nastąpić zapłata należności.

Według cytowanej uchwały Prezydium Rządu w § 1, pkt 2 termin wysłania faktury wynosi 3 dni robocze od wykonania zamówienia. Tę samą ilość dni przeznaczają odbiorcy na czas akceptu, z tym że obejmuje dni robocze, biegnące od następnego dnia po dacie wysłania przez bank wezwania do zapłaty.

Szczegółowe instrukcje N.B.P. ustalają również dni pocztowe w obrocie miejscowym i zamiejscowym.

W sumie termin obiegu dokumentów zawiera w sobie czas, obejmujący: 1) termin akceptu, 2) podwójne dni pocztowe (od banku-dostawcy do banku-płatnika), 3) czas potrzebny do opracowania dokumentów przez bank dostawcy i bank płatnika (łącznie 2 dni).

Opierając się na planowanych dniach obiegu dokumentów jesteśmy w stanie obliczyć przeciętną wysokość należności u odbiorców. Innymi słowy, możemy zaplanować sumę środków obrotowych, znajdujących się w rozliczeniach z odbiorcami.

Załóżmy dla przykładu, że przedsiębiorstwo, znajdujące się w Stalinogrodzie, wysyła rocznie odbiorcom wyroby na sumę 75 milionów złotych, z czego 20% dostarcza odbiorcom w miejscu, 30% otrzymują odbiorcy w Krakowie, zaś 50% — zamieszkali w Gdyni. Zgodnie z tymi założeniami obliczamy przeciętnie planowaną należność u odbiorców w danym roku:

Siedziba odbiorcy	Udział w obrocie		Liczba dni obiegu dokumentów	3×4	Przeciętna liczba dni obiegu dokumentów
	w %	w mln zł			
1	2	3	4	5	6
Stalinogród	20	15	4	60	—
Kraków	30	22,5	8	180	—
Gdynia	50	37,5	12	450	—

$$\text{Planowana należność u odbiorców} = \frac{75}{360} \times 9,2 = 1,9 \text{ mln zł.}$$

Ustalając w ten sposób planową należność u odbiorców, zakładamy oczywiście, że rozliczenia przebiegają w idealnych warunkach, tj. że każde przedsiębiorstwo płaci przedstawione rachunki punktualnie.

W praktyce jednak rozliczenia dokonywane są z ogromnym opóźnieniem; znaczna część przedsiębiorstw źle pracujących nie płaci w terminie swoich zobowiązań, co z kolei powoduje, że nawet te, które plan wykonują, popadają w trudności finansowe i — w konsekwencji — z zobowiązań swoich również się nie wywiązują. W ten sposób wytwarza się łańcuch przedsiębiorstw zalegających z wypłatami, przy czym w łańcuch ten zostają wciągnięte i te, których proces reprodukcji przebiega zgodnie z planem.

Czy oznacza to, że w tej dziedzinie planowanie jest niemożliwe? Oczywiście, że nie. Przeciwnicy tego systemu planowania powołują się często na fakt, że przedsiębiorstwo nie ma żadnego wpływu na stan jego należności u odbiorcy. Pogląd taki jest w praktyce szkodliwy, gdyż propaguje bierność w stosunku do niesolidnych płatników. Oznacza to niedocenienie roli pieniężnych rozliczeń między przedsiębiorstwami jako ważnego czynnika w systemie bodźców oddziaływania na produkcję i realizację. Oznacza to również nieuwzględnienie faktu oddziaływania prawa wartości na produkcję; istniejący bowiem system rozliczeń między przedsiębiorstwami socjalistycznymi stanowi właśnie wyraz działania prawa wartości i jego oddziaływania na produkcję.

Praktyka radziecka pokazuje, że dostawca ma do dyspozycji szereg środków nacisku na niepunktualnych płatników. Poważne znaczenie np. dla umocnienia dyscypliny płatniczej może mieć stosowanie sankcji wynikających z umów gospodarczych. Oto niektóre z nich: system przechowywania dostarczonych, a nie zapłaconych materiałów na odpowiedzialność odbiorcy, żądania akredytywy w stosunku do opornych płatników itd.

W sumie należy stwierdzić, że planowanie należności u odbiorców nie tylko jest możliwe, ale i konieczne.

Ekonomista radziecki Lisicjan proponuje następujący sposób planowania należności²⁰:

1) dla przedsiębiorstw produkujących środki spożycia osobistego, mających wskutek tego możliwości zastosowania sankcji wobec niesolidnych płatników (np. przedadresowanie przesyłki na innego odbiorcę) *nie należy planować na koniec roku należności przeterminowanych*; w stosunku do już istniejących zaległości powinno się planować sukcesywne ich zmniejszenie co kwartał;

2) przedsiębiorstwa wykonujące indywidualne zamówienia lub posiadające ustaloną ściśle kategorię odbiorców powinny planować na koniec roku minimalne należności z tytułu nie opłaconych w terminie rachunków, przewidując jednocześnie ich obniżenie w każdym kwartale.

Jeśli idzie o inne elementy środków obrotowych, dotychczas nienormowanych (np. gotówka w kasie), planowanie ich nie nastręcza specjalnych trudności, można je więc w rozważaniach naszych pominąć.

Warto zaznaczyć, że już dziś w państwowych przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego — zgodnie z zarządzeniem przewodniczącego Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego i ministra finansów²¹ z dnia 24.10.1952 roku — normowaniu podlegają środki obrotowe: 1) zapasy materiałowe, 2) zapasy produkcyjne (roboty w toku), 3) środki pieniężne, 4) *należności od zleceńodawców*, 5) rozliczenia międzyokresowe.

W budownictwie zatem wszystkie środki obrotowe są normowane; istnieje tu już przeto możliwość planowania wskaźnika szybkości krążenia, obejmującego wszystkie środki obrotowe, czynne w przedsiębiorstwie. Okolicznością sprzyjającą temu jest oczywiście specyfika tej gałęzi gospodarki narodowej.

Doświadczenie to i inne wskazują, że planowanie wszystkich środków obrotowych należy rozciągać stopniowo na wszystkie inne gałęzie przemysłu²².

²⁰ „Woprosy ekonomiki“ nr 4, 1950.

²¹ „Monitor Polski“ nr A-593 z 1952 r.

²² Instrukcja Głównego Urzędu Statystycznego na rok 1953 w sprawozdaniu (wzór P-39) z wykonania planu przyspieszenia krążenia środków obrotowych przewiduje już planowanie należności u odbiorców, w inkasie bankowym. Nie precyzuje ona jednak, jak należy je planować. W praktyce (mowa jest o przemyśle hutniczym) plan należności u odbiorców ustala się na poziomie planów kredytu inkasowego. Ustalony w ten sposób plan jest, jak się wydaje, nierealny, wskutek czego nie może stanowić bodźca w walce o likwidację przeterminowanych należności.

Zagadnienia produkcji towarowej, prawa wartości i pieniądza w wydawnictwach radzieckich

W ostatnim okresie ukazał się w radzieckich czasopismach naukowych szereg artykułów poświęconych zagadnieniom teorii produkcji towarowej, prawa wartości i pieniądza. Prawidłowe oświetlenie tych zagadnień ma olbrzymie znaczenie teoretyczne i praktyczne. Wynika to z faktu, że dopóki nie mamy do czynienia z jedną formą własności, dopóty istnieje produkcja towarowa, która jest jedną z podstawowych form ekonomicznych więzi między producentami. Odnosi się to nie tylko do formacji przedsocjalistycznych, lecz również i do socjalizmu.

Na szczególną uwagę zasługują artykuły: I. Z. Kozodojew *Produkcja towarowa i prawo wartości w socjalizmie* w „Wiestniku Moskowskiego Uniwersytetu“ nr 7/1953, Sieria Obszczestwiennych Nauk nr 3 i Z. Atłasa *Niektóre zagadnienia teorii pieniądza radzieckiego* w „Woprosach ekonomiki“ nr 7/53 r.

Postaramy się wskazać ciekawsze zagadnienia analizowane w tych artykułach.

J. Z. Kozodojew we wspomnianym artykule poświęca dużo uwagi zagadnieniu produkcji towarowej z punktu widzenia treści i formy procesu ekonomicznego. Konieczność rozróżniania formy towarowej ma olbrzymie znaczenie dla badania gospodarki socjalistycznej, pozwala bowiem odróżnić pozór od istoty kategorii ekonomicznej itd. Zmusza to do głębszej analizy danych zjawisk i nie pozwala zadowalać się ogólnym określeniem i zbadaniem procesów występujących na powierzchni, które pod względem formy i powłoki są podobne do zjawisk występujących w ustroju kapitalistycznym. „Rozróżnianie w dziedzinie ekonomicznej procesów występujących na powierzchni zjawisk od procesów rozwojowych dokonujących się w głębi — to właśnie rozróżnianie między formą procesu ekonomicznego a jego treścią.

Jeśli rozpatrywać to zagadnienie z punktu widzenia procesów odbywających się na powierzchni zjawisk, będzie to oznaczało formalne podejście do sprawy. Takie formalne, empiryczne podejście charakterystyczne jest dla światopoglądu burżuazyjnego. Dlatego też ci ekonomiści radzieccy, którzy nie są zdolni do odróżniania formy od treści, nie potrafią analizować ich stosunku wzajemnego, popadają nieuchronnie w niewolę metodologii burżuazyjnej i traktują naszą socjalistyczną rzeczywistość w sposób wypaczony, w duchu burżuazyjnego obiektywizmu albo w duchu burżuazyjnego subiektywizmu.

Towar, pieniądz, finanse, kredyt, cena, koszty własne, kalkulacja — to forma, ale nie mówi ona jeszcze nic o treści. Cyrkulacja towarów, obieg pieniędzy, stosunki kredytowe, rozliczenia pieniężne, kalkulacja pieniężna, operacje bankowe, rozliczenia clearingowe — wszystko to są procesy występujące na po-

wierzchni zjawisk. Ale za tymi procesami powierzchniowymi kryją się procesy dokonujące się w głębi, przy czym za bardziej lub mniej skomplikowanymi pod względem formy i powłoki zewnętrznej zjawiskami powierzchniowymi w krajach kapitalistycznych i w ZSRR kryją się diametralnie odmienne pod względem treści dokonujące się w głębi procesy.

Towar, pieniądz, cena, banki — to stara forma, a nowa treść to nasz socjalistyczny ustrój ekonomiczny. Cyrkulacja towarów, obieg pieniężny itp. są to kategorie znacznie starsze od kapitalizmu (jeśli kapitalizm istnieje około 600 lat, to historia stosunków towarowo-pieniężnych liczy około 5—7 tysięcy lat). Po tych starych kategoriach zachowała się jedynie forma — zewnętrzna powłoka; charakter i funkcje tych kategorii uległy u nas zasadniczej zmianie¹. Dalej autor pisze: „Forma towarowa jednak nie określa bynajmniej konieczności zastępowania jednego społecznego organizmu produkcyjnego przez inny organizm produkcyjny. Na tę okoliczność wskazywał również Marks. Konieczność zmiany jednego sposobu produkcji przez drugi określa nie kategoria towaru, nie gospodarka pieniężna, lecz forma własności, której konieczność zmiany podyktowana jest ze swej strony charakterem, stanem nowych sił wytwórczych, rozwiniętych w wyniku oddziaływania dawnych stosunków produkcji.

Tak więc bez dokładnego odróżniania formy procesu ekonomicznego od jego treści nie można zrozumieć charakteru rzeczywistości ekonomicznej i nie można również wyjaśnić roli, celu, funkcji sfery działania samej formy...“

„Tylko hurra-marxiści, empirycy, biorący formę za treść, wyciągają nieodrzeczny wniosek, że w socjalizmie występują takie kategorie kapitalistyczne, jak najem siły roboczej, że siła robocza jest towarem i ma wartość, że płaca robocza, skoro wypłaca się ją w formie pieniężnej, stanowi u nas kategorię wartościową, że występuje u nas rzekomo również i taka kategoria, jak wartość dodatkowa itp., itp.

Powstaje teraz pytanie: czy procesy dokonujące się w głębi i procesy występujące na powierzchni zjawisk są dwoma czy też jednym szeregiem zjawisk? Że tworzą one jedność, to rzecz bezsporna. Że procesy występujące na powierzchni zjawisk obsługują procesy dokonujące się w głębi, to również rzecz bezsporna. A jednakże są to dwa szeregi procesów. Gdyby to był jeden szereg procesów, wówczas różnica między formą procesu ekonomicznego a jego treścią, różnica między procesami powierzchniowymi a procesami dokonującymi się w głębi traci wszelki sens, traci obiektywne znaczenie i ostatecznie — wszelkie znaczenie poznawcze.

Tak więc forma towarowa i powłoka pieniężna nie powinny zasłaniać zagadnień zasadniczych, tj. jaki jest nasz ustrój ekonomiczny, jaka forma własności, do kogo należą środki produkcji, w czym rękę znajduje się władza polityczna².

Przechodząc do analizy produkcji towarowej Kozodojew wskazuje na rozwinięcie określenia towaru przez Stalina w *Ekonomicznych problemach socjalizmu w ZSRR* (Książka i Wiedza, Warszawa 1952, str. 57), które jest dalszą konkretyzacją określeń danych przez F. Engelsa w *Anty-Dühringu* (Warszawa 1948, str. 358) i W. Lenina (*Dzieła* T. 21, str. 491), uwzględniających tylko prostą gospodarkę towarową i kapitalistyczną, gdzie mamy do czynienia z odosobnionymi producentami i własnością prywatną. Określenie towaru dane przez

¹ J. W. Kozodojew, *Produkcja towarowa i prawo wartości w socjalizmie*, „Wiernik Moskowskiego Uniwersytetu” nr 7/53. Sieria Obszczestwennych Nauk nr 3, str. 5.

² Tamże, str. 5—8.

J. Stalina uwzględnia nowe warunki, gdzie nie ma już odosobnionych producentów, a podstawą stosunków produkcji jest własność społeczna.

„Takie ogólne określenie towaru (mowa o definicji danej przez J. Stalina — J. K.) rozszerza już ramy poprzedniej abstrakcji. Określenie to zachowuje taki element, jak kupno-sprzedaż, ale nie wskazuje na istnienie odosobnionych producentów prywatnych (ponieważ produkcja towarowa ma miejsce nie tylko tam, gdzie producenci są mniej lub bardziej odosobnieni, ale i tam, gdzie produkt jest wytwarzany przez zjednoczonych producentów socjalistycznych) i wskazuje na to, że w warunkach produkcji towarowej nie ma jednego posiadacza wszystkich produktów, że w procesie wymiany w drodze kupna - sprzedaży zmienia się właściciel produktu. Tak więc ogólne określenie towaru, jakie dał towarzysz Stalin, uogólnia całą historię produkcji towarowej, w tej liczbie i kapitalistycznej, oraz produkcję towarową w socjalizmie. Z określenia tego wynika, że produkt przybiera formę towarową w tym wypadku, jeśli przestrzegane są następujące wymogi towaru:

Po pierwsze — produkt produkcji sprzedaje się dowolnemu nabywcy; po drugie — właściciel produktu sprzedawszy go traci do niego prawo własności; po trzecie — nabywca kupujący produkt otrzymuje doń prawo własności i może uczynić z nim wszystko, co mu się podoba.

Tam, gdzie wymogi te są przestrzegane, produkt przekształca się w towar i w istocie rzeczy (zmienia się właściciel), i formalnie, tj. i z punktu widzenia swego wyglądu zewnętrznego (zachowują się formy wartościowe: pieniądź, cena, koszty własne itd.).

Jeśli produkt jest towarem i z istoty rzeczy, i formalnie, to w takim przypadku produkcja jest towarowa. Ale produkt może przestać być towarem co do istoty rzeczy (właściciel się nie zmienia), a mimo to zewnętrzna powłoka towaru może być zachowana (pozostaje ocena pieniężna, rozliczenia pieniężne itd.). W tym przypadku dany produkt, który przestał być towarem co do istoty rzeczy, ale który zachowuje powłokę zewnętrzną towaru, wytworzony już jest nie w produkcji towarowej³.

Analiza przyczyn stwarzających konieczności istnienia produkcji towarowej w warunkach zbudowanego socjalizmu prowadzi do wniosku o konieczności istnienia więzi ekonomicznej kołchozów z miastem opartej na stosunkach towarowo-pieniężnych. Oto co w tej sprawie pisze Kozodojew: „...podstawową własność kołchozu stanowi produkcja, którą dysponują kołchozy, a nie państwo. Państwo natomiast dysponuje tylko produkcją przedsiębiorstw państwowych. Kołchozy nie uznają w chwili obecnej innych więzi ekonomicznych z miastem niż towarowe. Stąd też właśnie kołchozowa, grupowa forma własności socjalistycznej jest przyczyną warunkującą konieczność zachowania w obecnych warunkach wymiany towarowej. Czy można jednak przez analogię do drobnych i średnich producentów wyciągnąć wniosek, że dla kołchozów wymiana towarowa jest również w ogóle jedyną do przyjęcia formą więzi ekonomicznych z miastem?

Taki wniosek byłby niesłuszny. Kołchozy nie uznają obecnie żadnych więzi z miastem oprócz wymiany towarowej, dlatego że państwo nie może dać kołchozom takiej ilości wyrobów miejskich, jaką chciałyby one otrzymać w drodze wymiany za swoją produkcję. Kołchozy na przykład chętnie odступują od wymiany towarowej i zgadzają się na wymianę produktów, o ile w trybie wy-

³ J. W. Kozodojew, op. cit., str. 7—8.

miany produktów za tę samą ilość produkcji kołchozowej otrzymają więcej wyrobów miejskich niż w drodze wymiany towarowej. Dlatego też państwo zabezpiecza minimum swojego zapotrzebowania za pomocą obowiązkowych dostaw (oczywiście za opłatę), pozostałą zaś produkcją dysponują kołchozy według własnej woli. Z tego jednakże nie wynika, że przyczyną konieczności wymiany towarowej w stadium socjalizmu jest obecny poziom sił wytwórczych, tj. ilość produkcji. Jeśliby przy istniejącym poziomie rozwoju sił wytwórczych, tj. przy istniejącej ilości wyrobów miejskich i produktów rolnych, nie było u nas przedsiębiorstw kołchozowych, a na ich miejscu były sowchozy (co jest wykluczone) i wobec tego byłaby jedna ogólnonarodowa własność, a całą produkcją dysponowałoby tylko państwo, to odpadłaby konieczność wymiany towarowej⁴.

Z istnieniem produkcji towarowej związane jest istnienie i działanie prawa wartości, które rządzi ruchem towarów. Ale podobnie jak produkcji towarowej, tak i prawa wartości nie można rozpatrywać niezależnie od warunków, w jakich ono występuje i działa. Na charakter i formę działania prawa wartości wywierają określający wpływ panujące w danej formacji społeczno-ekonomicznej stosunki produkcji. W warunkach kapitalizmu prawo wartości jest regulatorem produkcji oraz sfery cyrkulacji kapitalistycznej. Jaki jest charakter działania prawa wartości w socjalizmie? Faktem jest, że tam gdzie działa prawo wartości, musi ono w jakimś zakresie mieć regulującą rolę, ale gdzie ją ma i w jakim zakresie, zależy to od panujących stosunków produkcji, od podstawowego prawa ekonomicznego danej formacji. W warunkach socjalizmu prawo wartości zachowuje w pewnych granicach regulującą rolę w cyrkulacji. „Wszędzie, gdzie działa to prawo (wartości — J. K.), zachowuje ono nieodzownie jakąś regulującą rolę. W socjalizmie jednak — w porównaniu z kapitalizmem — sprawa zmienia się w sposób zasadniczy.

Przedmioty spożycia, idące do sfery cyrkulacji towarów, są towarami z istoty rzeczy (zmienia się właściciel), stąd też nieodzownie w sferze tej prawo wartości zachowuje swoją regulującą rolę, która jednakże jest ograniczona.

Na czym polega ta regulująca rola prawa wartości w cyrkulacji towarów? Stosunek między popytem a podażą w ekonomice socjalistycznej nie ma takiej określającej roli w odchyłaniu ceny od wartości, jaką ma on w warunkach zwykłej produkcji towarowej. Ale państwo nie może zupełnie nie liczyć się ze stosunkiem między popytem a podażą przy określaniu cen przedmiotów osobistego spożycia. Przy określaniu stopnia odchylenia ceny od wartości państwo nasze nie może nie uwzględnić tego faktu, że poziom ceny wpływa na stosunek między podażą a popytem na towary. Jest jasne samo przez się, że na rynku nie zorganizowanym, kołchozowo-towarowym, zakres regulującej roli prawa wartości — aczkolwiek w mniejszym stopniu — jest również ograniczony. Bardzo wyraźne jest również regulujące działanie prawa wartości i w dziedzinie obiegu pieniężnego. Przy określeniu ilości pieniądza dla cyrkulacji państwo liczy się z obiektywnymi prawidłowościami obiegu pieniężnego. Nadmiar pieniędzy naruszy niezbędny stosunek między popytem a podażą i wywoła sztuczną nadwyżkę popytu nad podażą, co doprowadzi przy sztywnych cenach państwowych do niedoboru towaru w magazynach i do wzrostu cen na rynku nie zorganizowanym. I na odwrót, niedobór pieniędzy wywoła sztuczną obniżkę popytu w porównaniu z podażą i część towarów nie będzie zrealizowana. W obu przypadkach będziemy mieli ujemne skutki i w obrocie towarowym, i w go-

⁴ J. W. Kozodojew, op. cit., str. 9.

spodarcze pieniężnej, co w określony sposób da o sobie znać również i w sferze produkcji.

Ale rzecz, która decyduje o tym, że realizacja towarów nie wywołuje u nas trudności, polega nie na tym, że uwzględniamy określoną regulującą rolę prawa wartości w sferze cyrkulacji towarów, lecz na tym, że w naszej gospodarce narodowej działa podstawowe prawo ekonomiczne socjalizmu, że celem produkcji socjalistycznej jest człowiek i jego potrzeby. Dla kapitalisty realizacja towarów to najtrudniejsza sprawa i tu prawo wartości daje o sobie znać ze szczególną siłą. W wyniku działania podstawowego prawa ekonomicznego współczesnego kapitalizmu spożycie mas interesuje magnatów kapitału tylko z punktu widzenia maksymalnego zysku.

Tak więc i to, że prawo wartości zachowuje swoją regulującą rolę w sferze cyrkulacji towarów, jak i to, że rola ta ograniczona jest do pewnych ram, stanowi obiektywną konieczność⁵.

Prawo wartości, zachowując rolę regulatora w pewnych granicach w sferze cyrkulacji, przestaje spełniać regulującą rolę w produkcji. W sferze produkcji socjalistycznej (państwowej i kołchozowej) prawo wartości samo zostaje ujęte w pewne ramy i jest „regulowane“. Czynnikiem, które powodują to „regulowanie“, są: państwowa własność środków produkcji, nie będących z istoty swej towarami, działanie podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu i prawa planowego (proporcjonalnego) rozwoju, planowanie przez państwo produkcji i cen, wreszcie cała polityka gospodarcza państwa.

Czy wobec tego prawo wartości nie wywiera żadnego wpływu na produkcję socjalistyczną? Takie stanowisko byłoby niesłuszne. Wprawdzie nie od niego zależą proporcje podziału środków produkcji i siły roboczej między różne gałęzie gospodarki narodowej, jak to ma miejsce w kapitalizmie, jednakże już to, że działa ono w jednej ze sfer gospodarki narodowej (w sferze cyrkulacji), powoduje, że oddziaływa ona na inną, mianowicie na sferę produkcji.

Jedną z głównych form oddziaływania prawa wartości na produkcję znajduje swój wyraz — jak to wskazuje Kozodojew — w tym, że zachowuje się forma towarowa nawet tych produktów, które nie są już towarami.

Jakie wobec tego są przyczyny zachowania formy pieniężnej przez te produkty?

Kozodojew uzasadnia to w sposób następujący: „Skoro produkty konsumpcyjne niezbędne dla robotnika wytwarzane są jako towary za pieniądze, to i robotnikowi jego udział w dochodzie narodowym należy wypłacać w formie pieniężnej, a stąd wynika nieuchronnie, że i inne elementy kosztów produkcji poza płacą roboczą powinny również przybierać formę pieniężną. Byłoby absurdem przy zachowaniu ceny detalicznej na przedmioty spożycia osobistego znieść, powiedzmy, ceny hurtowe przemysłu i ceny hurtowe przedsiębiorstwa na te same przedmioty spożycia osobistego jak również na przedmioty spożycia produkcyjnego. Byłoby również absurdem rachować wydatkowaną pracę żywą w pieniądzech, a inne elementy kosztów produkcji — amortyzację, surowiec, paliwo — rachować w godzinach. Nie można przecież dodawać i porównywać rubli i godzin. Wobec tego jest rzeczą konieczną w sferze produkcji w odniesieniu do wszystkich elementów kosztów produkcji, wszystkich wytworzonych produktów, zachować wycenę pieniężną itp. A więc takie formy wartościowe, jak koszty własne i cena, są dla nas obiektywną koniecznością w produkcji.

⁵ J. W. Kozodojew, op. cit., str. 12—13.

Na czym polega oddziaływanie prawa wartości na produkcję? Polega ono na tym, że prawo wartości wymaga wykorzystania w produkcji form wartościowych, że wymaga ono od naszych działaczy gospodarczych umiejętności rachowania wielkości produkcyjnych, znajdowania i wykorzystania utajonych rezerw, doskonalenia metod produkcji, obniżania kosztów własnych produkcji, walki o rentowność itd.⁶

Kozodojew porusza jeszcze jedno ciekawe zagadnienie związane z prawem wartości, a mianowicie: jakie są wymogi tego prawa. „Wymogi prawa wartości są następujące: koniecznie liczyć się z kosztami, dokładnie uwzględniać wielkości produkcyjne, znajdować ukryte rezerwy w celu obniżki kosztów. Wymogi te powinniśmy uwzględnić w naszych obliczeniach, mają one dla produkcji socjalistycznej i cyrkulacji niezmiernie pozytywne znaczenie. Jednakże wymogiem prawa wartości jest nieliczenie się z potrzebami ludzi. Taki wymóg prawa wartości w naszym społeczeństwie nie może nabrać mocy, ponieważ znajduje się on w sprzeczności z obiektywnym celem produkcji socjalistycznej. Badanie potrzeb społeczeństwa, maksymalne zaspokojenie stale rosnących potrzeb społeczeństwa nie stanowią wymogu prawa wartości, lecz wymóg podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu. Podniesienie płacy robotniczej, wzrost wartości dniówki obrachunkowej jest wyrazem świadomego wprowadzania w życie przez ludzi radzieckich działania podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, a uwzględnianie działania prawa wartości w obecnych warunkach pomaga działaniu podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, ponieważ zmniejszenie nakładów pracy na jednostkę produkcji oznacza wzrost i doskonalenie produkcji jako środka do osiągnięcia celu produkcji socjalistycznej. Tak więc działanie prawa wartości nie może mieć u nas takiej przestrzeni, jak w kapitalizmie”⁷.

*

Artykuł Atlasa w „Woprosach ekonomiki“ nr 7/53⁸ poświęcony jest zagadnieniom pieniądza socjalistycznego. Artykuł stawia w bardzo interesujący sposób wiele problemów i wyraża stanowisko autora, odmienne od poglądów niektórych ekonomistów na ten temat.

Atlas wskazuje na istnienie sprzeczności zawartych w towarze, które jednakże w warunkach społecznej własności produkcji nie mogą przerodzić się w sprzeczności antagonistyczne i w konsekwencji doprowadzić do kryzysów ekonomicznych.

„Prawo wartości nie ma u nas takiego pola działania, jakie miało w warunkach kapitalizmu; prawo wartości nie jest u nas regulatorem produkcji. Niemniej jednak na gruncie przeciwieństwa między wartością użytkową a wartością oraz między pracą konkretną a abstrakcyjną powstają sprzeczności w praktyce gospodarskiej, na przykład między wykonaniem planu produkcji według wartości, zysku, z jednej strony, a według asortymentu i jakości — z drugiej. Sprzeczności te mogą wyrządzić szkody produkcji i stworzyć niebezpieczeństwo powstania dysproporcji w gospodarce narodowej. Są one jednak wykazywane przez mechanizm kontroli ogólnopaństwowej (wewnętrzno-řesortowej, finansowo-bankowej, a także Ministerstwa Kontroli), ujawnia i prze-

⁶ J. W. Kozodojew, op. cit., str. 14.

⁷ Tamże, str. 14.

⁸ Z. Atlas, *Niektóre zagadnienia z teorii pieniądza socjalistycznego*, „Woprosy ekonomiki“ nr 7/53.

zwycięży się te sprzeczności, wskutek czego nie mogą one w żadnym wypadku rozwinąć się w sprzeczności antagonistyczne. Sprzeczności takie wyklucza sam charakter ekonomiki socjalistycznej, w której działa prawo planowego (proporcjonalnego) rozwoju i które całkowicie wyklucza sprzeczność między społecznym charakterem produkcji a prywatną formą przywłaszczania. Oto dla czego istnienie pieniądza, istnienie metamorfozy towarów T-P-T nie stwarza w socjalizmie, w przeciwieństwie do zwykłej produkcji towarowej, możliwości kryzysów ekonomicznych⁹.

Analizując zasadniczą przeciwstawność funkcji pieniądza jako miernika wartości w warunkach socjalizmu i w kapitalizmie, wynikającą stąd, że ceny na towary nie kształtują się żywiłowo, Atlas wskazuje, iż w ekonomice radzieckiej zachowały się jeszcze pewne elementy żywiłowego działania prawa wartości.

„...Jedną ze sprzeczności naszej ekonomiki spowodowaną jest tym, że na rynku nie zorganizowanym (kołchozowym — J. K.) zachowały się pewne elementy żywiłowego działania prawa wartości. Znajduje to swój wyraz w rynkowym kształtowaniu się cen, w nierównomiernym dowozie towarów na rynek kołchozowy itd. Na tej podstawie zachowuje się możliwość — w określonych warunkach — otrzymywania przez poszczególne osoby spekulacyjnych dochodów na rynku. Tego rodzaju zjawiska w sferze obrotu towarowego i pieniężnego będą w miarę przechodzenia naszego społeczeństwa do wyższej fazy komunizmu coraz bardziej ograniczane i ostatecznie zanikną¹⁰.”

Analizując funkcję pieniądza jako miernika wartości autor wskazuje, że funkcja ta rozciąga się nie tylko na artykuły konsumpcji, ale również na artykuły produkcji. Uzasadnia to w sposób następujący: „Po pierwsze, ponieważ przedmioty spożycia są towarami i robotnicy mogą je otrzymywać tylko za pieniądze, więc i pokrycie nakładów siły roboczej w procesie produkcji (zaopatrzenie robotników w niezbędne artykuły konsumpcyjne) może odbywać się w obecnym okresie tylko za pośrednictwem pieniężnej płacy roboczej. Płaca robocza jest jednym z najważniejszych elementów kosztów własnych. Ponieważ jest ona wypłacana, ewidencjonowana i planowana w formie pieniężnej, więc i pozostałe elementy kosztów produkcji muszą być ewidencjonowane w formie pieniężnej, gdyż w przeciwnym razie nie można by było ustalić sumy nakładów. Ewidencja w formie pieniężnej (wartościowej) umożliwia prowadzenie dokładnej kalkulacji nakładów przedsiębiorstw i określenie ich rentowności lub strat.

Po drugie, ponieważ środki produkcji — zarówno narzędzia pracy, jak i surowce — są poważnym elementem wartości środków spożycia, określenie tej wartości byłoby niemożliwe bez ewidencjonowania w formie pieniężnej nakładów pracy na produkcję środków produkcji, bez nadania tym środkom wyrazu wartościowego (towarowej, wartościowej formy). Stąd również wynika konieczność określenia wartości środków produkcji, ich kosztu własnego i ceny, wykorzystania pieniądza do wyceny kosztów społecznych ponoszonych na produkcję środków produkcji.

Tak więc aczkolwiek pieniądz nie jest w istocie rzeczy środkiem nabywczym (środkiem cyrkulacji) w stosunku do środków produkcji, to jednak jedna z funkcji powszechnego ekwiwalentu — miernik wartości — wykorzystywana jest w ekonomice socjalistycznej również w sferze produkcji i podziału środ-

⁹ Z. Atlas, op. cit., str. 19.

¹⁰ Tamże, str. 20.

ków produkcji. Jeżeli w stosunku do środków konsumpcji rola funkcji pieniądza jako miernika wartości ogranicza się do tego, aby uczynić możliwym proces wymiany towarów między różnymi właścicielami, to w stosunku do środków produkcji funkcja ta bynajmniej nie spełnia takiej roli. Jest ona wykorzystywana dla określania wysokości płacy roboczej i w ogóle do ewidencji i kontroli pracy przedsiębiorstw. A zatem w istocie rzeczy pieniądź nie jest tu miernikiem wartości towarów, lecz wykorzystywany jest jako instrument ewidencjonowania nakładów pracy i tylko na zewnątrz, formalnie występuje w charakterze planowego miernika wartości w związku z tym, że środki produkcji mają powłokę towarową. W tym właśnie sensie używamy w artykule pojęcia „wartość“ i „miernik wartości“ w stosunku do środków produkcji.

Po trzecie, wykorzystywanie pieniądza jako miernika wartości do ewidencjonowania nakładów pracy na produkcję środków produkcji wiąże się z istnieniem u nas handlu zagranicznego, ponieważ w tej dziedzinie środki produkcji wyprodukowane przez nasze przedsiębiorstwa państwowe są towarami nie tylko formalnie, lecz i w istocie rzeczy¹¹.

Atlas wskazuje następnie na oryginalność i sprzeczność pieniądza socjalistycznego, znajdującą swój wyraz w tym, że funkcjonuje on i w świecie towarów, i w świecie nietowarów, co świadczy o jego wyższości w porównaniu z pieniądzem w warunkach kapitalizmu. „Oryginalność i sprzeczność pieniądza w społeczeństwie socjalistycznym polega właśnie na tym, że pieniądź funkcjonuje jednocześnie w świecie towarów (przedmiotów spożycia) i w świecie nietowarów (środków produkcji). Wobec tego, że... funkcjonowanie pieniądza w świecie nietowarów jest konieczne dopóty, dopóki zachowują się dwie formy produkcji socjalistycznej, nie możemy przy określaniu pieniądza radzieckiego ograniczać się tylko do pojęcia powszechnego ekwiwalentu i tych dwóch konkretnych funkcji, które go konstytuują (miernik wartości i środek cyrkulacji). Pojęcia pieniądza radzieckiego powinny odzwierciedlać nie tylko to, że jest on związany z prawem wartości, ale i to, że funkcjonowanie jego w ostatecznym wyniku podporządkowane jest podstawowemu prawu ekonomicznemu socjalizmu. A zatem pieniądź radziecki to nie tylko powszechny ekwiwalent. Jest on czymś więcej i jest czymś bardziej doskonałym od zwykłego powszechnego ekwiwalentu; pieniądź radziecki — to powszechny ekwiwalent wykorzystywany przez społeczeństwo radzieckie zgodnie z wymogami podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu w charakterze powszechnego instrumentu ewidencjonowania, planowania, kontroli produkcji oraz podziału dóbr materialnych w całej gospodarce narodowej¹².

W dalszej części swego artykułu Z. Atlas wykazuje niesłuszność tez wysuwanych przez kilku ekonomistów radzieckich, którzy zaprzeczali, jakoby w socjalizmie złoto było powszechnym ekwiwalentem, oraz wykazuje, jaki wpływ wywiera zmiana wydajności pracy przy produkcji złota na planowanie cen. „Złoto produkowane jest w ZSRR jako towar, jako powszechny ekwiwalent obu rynków światowych. Wymiany złota na towary dokonują po pierwsze artele poszukiwawczy, które za oddane państwu złoto otrzymują pieniądze radzieckie i nabywają tą drogą w zamian za złoto różnorodne towary, przeważnie artykuły konsumpcyjne, ale również i środki produkcji potrzebne im do wydobywania złota. Po drugie, wymiana złota na towary dokonuje się na kapitalistycznym rynku światowym; planując wydobywanie złota i ustalając ceny roz-

¹¹ Z. Atlas, op. cit., str. 31.

¹² Tamże, str. 22.

liczeniowe na produkowane przez przemysł wydobywczy złoto, państwo radzieckie uwzględni faktyczną wartość względną złota na tym rynku.

Brak wolnej wymiany znaków pieniężnych na złoto nie może być również argumentem przeciwko teorii, że złoto spełnia funkcje miernika wartości. Wymiana ta nie istnieje również w gospodarce kapitalistycznej, w której przy obiegu pieniądza papierowego nie papierki, lecz złoto pełni funkcję miernika wartości.

Poważne znaczenie teoretyczne ma sprawa wpływu zmiany wartości złota na ceny w naszym kraju. Marks udowodnił, że w warunkach kapitalizmu nie ma i nie może być niezmiennego miernika wartości, bowiem wartość złota sama jest wielkością zmienną. Natomiast socjalistyczny system gospodarczy wymaga takiego miernika wartości, który możliwie najbardziej dokładnie odzwierciedlałby systematyczne planowe obniżanie nakładów pracy na produkcję towarów i produktów w wyniku wzrastania wydajności pracy społecznej. Wyższość systemu socjalistycznej gospodarki, która rozwija się planowo, umożliwia neutralizowanie wpływu zmian wartości złota, spowodowanych zmianami w wydajności pracy przy wydobywaniu złota, na kształtowanie się poziomu cen towarów. W warunkach socjalizmu jest to całkowicie możliwe do osiągnięcia z następujących względów. W ZSRR w ogóle nie ma tej żywiołowej wymiany złota na towary, w wyniku której w warunkach kapitalizmu zmiana wartości złota wywiera wpływ na kształtowanie się poziomu cen towarów. Wszystkie wydobywane złoto, a w tej liczbie również wydobywane przez artele poszukiwaczy, nabywane jest przez państwo po ściśle ustalonych cenach. Ceny na towary sprzedawane na rynku zorganizowanym ustala państwo radzieckie w sposób planowy w oparciu o wymogi prawa planowego proporcjonalnego rozwoju oraz z uwzględnieniem prawa wartości. Ceny te wyrażane są w rublu radzieckim, mającym trwałą zawartość złota. Przy tego rodzaju właściwościach produkcji i sprzedaży złota w ZSRR oraz właściwościach ustalania cen wyeliminowanie wpływu wahań wartości złota na koszty własne i ceny towarów staje się możliwe. Inaczej mówiąc, wartość samego miernika wartości — rubla złotego — przyjmuje się przy planowaniu cen jako wielkość daną i niezmienną.

W warunkach socjalizmu nie ma żadnej konieczności korygowania cen wszystkich towarów lub na odwrót — korygowanie zawartości złota w rublu przy każdorazowej zmianie wydajności pracy przy wydobywaniu złota. Zmiana wartości złota przy utrzymaniu niezmiennego poziomu cen towarów zmieni tylko rentowność przemysłu wydobywającego złoto, a różnice wynikające ze zmiany rentowności mogą być przez państwo socjalistyczne każdorazowo regulowane w zwykły sposób finansowy (w jednych przypadkach przez zmianę dotacji z budżetu, w drugich — przez przelewy zysku). Tak też w rzeczywistości przedstawia się ta sprawa w praktyce¹³. Dalej Z. Atlas stwierdza: „Negowanie znaczenia zawartości złota w pieniądzu radzieckim dla jego funkcjonowania w charakterze miernika wartości oznacza negowanie tego, że pieniądz radziecki jest rzeczywiście pieniądzem, a zatem oznacza to cofanie się do dawnego błędnego pojęcia znaków pieniężnych. Zwolennicy podobnych poglądów twierdzą, że rubel w obrocie międzynarodowym jest rublem złotym, a w obrocie wewnętrznym jest zupełnie czym innym, a nie pieniądzem w dosłownym tego słowa znaczeniu. W rzeczywistości jest to negacją jednolitego

¹³ Z. Atlas, op. cit., str. 24—25.

monistycznego określenia pieniądza radzieckiego. Takie dualistyczne traktowanie pieniądza radzieckiego jest sprzeczne zarówno z faktami historycznymi, jak i z obecnymi podstawami organizacji naszego systemu pieniężnego i mechanizmu walutowego. Rubel radziecki może spełniać swą rolę podstawy walutowej międzynarodowego obrotu towarowego krajów obozu socjalizmu tylko jako rubel o trwałej zawartości złota, tylko jako rubel nie podlegający perturbacjom dewaluacyjnym¹⁴.

Z. Atlas wskazuje, że ceny, które są ustalane w rublach radzieckich, nie oznaczają nic innego niż wyrażenie ich wartości w złocie. Związek ten wyraża się: „a) w historycznej sukcesyjności cen obecnych w stosunku do poprzednich ustalonych w złotym rublu radzieckim, wprowadzonym do obiegu reformą pieniężną w latach 1922 — 1924; b) w ustaleniu przez ustawę z 1950 r. złotej zawartości rubla, wyrażającej bezpośrednio wartość rubla radzieckiego oraz wewnętrzną cenę kupna złota; c) w zabezpieczeniu złotem radzieckich biletów bankowych, w produkcji złota i gromadzeniu go jako scentralizowanego skarbu państwowego, rezerwowego funduszu pieniądza światowego¹⁵.

Realizacja socjalistycznej zasady podziału według pracy w warunkach produkcji towarowej dokonuje się przy pomocy pieniądza. Atlas wskazuje, że nie wolno tego identyfikować jednak z funkcją pieniądza jako środka płatniczego w społeczeństwie kapitalistycznym, i trzecią funkcję pieniądza określa jako „narzędzie opłaty pracy, czyli środek podziału funduszu konsumpcji indywidualnej (konsumpcyjnej części dochodu narodowego) wśród członków społeczeństwa socjalistycznego. Nie należy zatem rozcieńczać tej najważniejszej funkcji pieniądza w czysto formalnym w danym przypadku pojęciu „środka płatności“.

Poprzez obliczenie a następnie wypłatę płacy robotniczej określany jest udział każdego robotnika i każdego pracownika umysłowego w funduszu konsumpcji indywidualnej. Udział ten wyraża się z jednej strony w sumie otrzymywanej płacy robotniczej, z drugiej strony — w ustalanych przez państwo cenach towarów na rynku zorganizowanym oraz w kształtujących się pod wpływem państwa cenach rynku nie zorganizowanego (kołchozowego). Dopiero po otrzymaniu przez każdego robotnika i pracownika umysłowego „przekazu“ na swój udział w dochodzie narodowym w postaci określonej sumy dochodu pieniężnego rozpoczyna się proces realizacji tego udziału w drodze zakupywania za pieniądze towarów zaspokajających różnorodne upodobania i potrzeby ludzi pracy. Ten właśnie proces jest procesem cyrkulacji towarów. Pieniądz funkcjonuje w tym procesie jako środek obiegu (środek nabywczy). A zatem podział według pracy dokonywany jest za pośrednictwem 3 funkcji pieniądza: miernika wartości (obliczenia płacy robotniczej), środka opłacenia pracy (wypłata pracy robotniczej) oraz środka obiegu (zakup towarów)¹⁶.

W funkcji opłaty pracy pieniądz występuje realnie, natomiast w rozliczeniach między przedsiębiorstwami państwowymi, gdzie nie zachodzi zmiana właściciela, funkcjonuje jako pieniądz idealny. Nie oznacza to, rzecz jasna, że rozliczenia te są zwykłą formalnością. „Ta czysto zewnętrzna forma płatności pieniężnej ma tu określony sens ekonomiczny i spełnia pozytywną rolę w gospodarce socjalistycznej. Wymaganie zapłaty w pieniądzu oznacza, że przedsiębiorstwo powinno dysponować środkami pieniężnymi, żeby otrzymać ma-

¹⁴ Z. Atlas, op. cit., str. 26—27.

¹⁵ Tamże, str. 27.

¹⁶ Tamże, str. 30.

teriały i narzędzia produkcji, które według planu są dla niego przeznaczone. Ewentualny brak środków pieniężnych na rachunku oznacza, że dane przedsiębiorstwo albo nie wypełniło obowiązków państwowych, albo nie wykonało planu produkcji towarowej, albo przekroczyło koszt własny produkcji (to jest ma ponadplanowe nakłady) i dlatego nie nagromadziło niezbędnych środków pieniężnych lub też zamroziło środki w nadmiernych ponadnormatywnych zapasach surowca, paliwa, wyrobów gotowych itp. Każda z wymienionych przyczyn lub wszystkie razem mogą wytworzyć trudną sytuację finansową, brzemioną w poważne skutki. Mobilizuje to kierowników naszych przedsiębiorstw do unikania przekroczeń dyscypliny planowo-finansowej, a w przypadkach jej przekroczenia — do podejmowania kroków celem szybkiego ich likwidowania¹⁷. Pieniądz występuje tu tylko w obrębie sektora państwowego i dlatego Atlas proponuje, aby w takim przypadku o funkcji pieniądza radzieckiego mówić jako o instrumencie rozliczeń gospodarczych między przedsiębiorstwami socjalistycznymi (państwowymi), uważając za niecelowe posługiwanie się w tym wypadku nazwą tych funkcji (narzędzie obiegu, środek płatności, narzędzie akumulacji), którymi Marks posługiwał się w *Kapitale*.

Powstanie nowego międzynarodowego rynku światowego doprowadziło do pojawienia się funkcji pieniądza socjalistycznego jako pieniądza światowego, jako instrumentu rozliczeń międzynarodowych krajów obozu demokratycznego.

„Dopóki istniał jedyny wszechogarniający rynek światowy, dopóki Związek Radziecki był jedynym państwem socjalistycznym, istniał również jedyny historycznie wytworzony system rozliczeń międzynarodowych na tym rynku. Jednak z rozpadnięciem się jedynego rynku światowego i ukształtowaniem się drugiego równoległego rynku światowego, rynku krajów demokratycznych, które wyzwoliły się od wyzysku imperialistycznego, rozpadł się również istniejący do tego czasu jedyny system rozliczeń międzynarodowych. Obok systemu rozliczeń pieniężnych między krajami kapitalistycznymi, a także między nimi i krajami obozu demokratycznego, powstał nowy system rozliczeń w międzynarodowej wymianie towarów, dokonującej się w trybie planowo-umownym między krajami obozu demokratycznego. W miarę tego jak system rozliczeń rozwijał się i umacniał, coraz bardziej konieczne stawało się utworzenie dla niego samodzielnej i trwałej bazy walutowej. Rzecz prosta, że po ustaleniu kursu rubla na podstawie złota za bazę taką przyjęta została przez wszystkie kraje obozu demokratycznego waluta radziecka. W ten sposób rubel radziecki w charakterze wyraziciela określonej ilości złota zaczął wykonywać nową funkcję, funkcję narzędzia rozliczeń międzynarodowych krajów obozu demokratycznego¹⁸.

Tam, gdzie istnieje pieniądz, działa również prawo ilości i wartości pieniądza. Prawo to mówi, że ilość pieniędzy niezbędna do cyrkulacji towarów jest odwrotnie proporcjonalna do szybkości ich obiegu. Prawo to, jak mówi Marks, „ma znaczenie powszechne“ i wymaga w gospodarce socjalistycznej stałego przestrzegania określonej proporcji między obracającą się masą towarową, poziomem cen i ilością puszczanych w obieg pieniędzy. Z tym zagadnieniem wiąże się problem zabezpieczenia stałości pieniądza radzieckiego. Zabezpieczenie to Atlas tłumaczy w następujący sposób: „...Staość waluty radzieckiej zabezpieczona jest nie tylko zapasem złota, ale przede wszystkim potężną masą towarową, oddawaną do obrotu towarowego po cenach stałych.

¹⁷ Z. Atlas, op. cit., str. 32.

¹⁸ Tamże, str. 32.

Tego rodzaju zabezpieczenie, które jest tylko w ZSRR i krajach demokracji ludowej, jest niewspółmiernie pewniejsze od każdego zapasu złota, który jest jedynym zabezpieczeniem walut kapitalistycznych.

Zabezpieczenie pieniądza radzieckiego traktowane jest niejednokrotnie znacznie szerzej, gdyż uważa się, że wszystkie wartości materiałowe znajdujące się w obrocie gospodarczym, a nawet i majątek trwały przedsiębiorstw istniejących i nowo powstających, jest zabezpieczeniem waluty radzieckiej. Nie ulega wątpliwości, że nieprzerwany wzrost i udoskonalanie wszystkich gałęzi produkcji na bazie najwyższej techniki przyczynia się do wzrostu zabezpieczenia pieniądza radzieckiego. W takim ujęciu zwiększenie masy środków produkcji, funkcjonujących w naszej gospodarce narodowej, bezwzględnie przyczynia się do wzrostu zabezpieczenia waluty radzieckiej, gdyż pozwala na sprzedawanie za pieniądze ludziom pracy coraz większej ilości towarów (artykułów konsumpcyjnych) po coraz niższych cenach. Wobec tego jednak, że środki produkcji nie są towarami, zaliczanie ich do bezpośredniego zabezpieczenia waluty radzieckiej byłoby niesłuszne. Stałość waluty radzieckiej zabezpieczona jest nie wszystkimi wartościami materiałowymi, lecz tylko ogromną masą towarową, przepływającą przez kanały detalicznego obrotu towarowego. Za pieniądze można swobodnie nabywać tylko środki konsumpcji, ale nie środki produkcji i dlatego tylko towary — artykuły konsumpcyjne — są bezpośrednim zabezpieczeniem stałości waluty radzieckiej¹⁹.

J. K.

¹⁹ Z. Atlas, op. cit., str. 34—35.

Chińska Republika Ludowa w okresie odbudowy gospodarki narodowej w latach 1949—1952

W roku bieżącym ukazał się w Pekinie nakładem Wydawnictwa Literatury w Językach Obcych zbiór przemówień i artykułów czołowych chińskich działaczy gospodarczych, zatytułowany *Osiągnięcia ekonomiczne Nowych Chin w ciągu trzech lat (1949 — 1952)*. Zbiór zawiera syntetyczne omówienie węzłowych zagadnień odbudowy i przebudowy gospodarki Chin Ludowych w tym okresie. Książka pokazuje ogrom zadań, które musiały być rozwiązane, aby już w r. 1953 Chińska Republika Ludowa mogła przystąpić do realizacji pierwszego planu pięcioletniego.

Chiny przed 1949 r. pomimo swych ogromnych bogactw naturalnych były krajem pozbawionym większego przemysłu, a szczególnie przemysłu ciężkiego. Do roku 1937, a więc do rozpoczęcia agresji japońskiej, łączna wartość produkcji przemysłowej stanowiła 10% całej produkcji kraju.

Na wsi chińskiej panowały na wpół feudalne stosunki. Drobne gospodarstwa chłopów, wyzyskiwanych okrutnie przez półfeudalnych obszarników, kulaków, spekulantów i przez despotyczną i biurokratyczną administrację, znajdowały się w stanie skrajnego zacofania i upadku gospodarczego.

Katastrofalna sytuacja gospodarcza została pogorszona wskutek zniszczeń i grabieży dokonywanych przez wycofujących się żołdaków kuomintangowskich.

Z chwilą zwycięskiego zakończenia wojny wyzwolenczej w roku 1949 naród chiński stanął w obliczu ogromnych zniszczeń. W całych Chinach (wyjąwszy prowincje północno-wschodnie, wyzwolone w okresie 1947/48) gospodarka była całkowicie zdezorganizowana. Ogromna część zakładów przemysłowych była zdewastowana przez wojska Kuomintangu, a część jeszcze wcześniej przez imperialistów japońskich. Globalna produkcja przemysłowa wynosiła w 1949 r. zaledwie 50% najwyższego zarejestrowanego przed tym rokiem poziomu. Produkcja stali natomiast wynosiła mniej niż 20%. Wieś była ograbiona i bliska ruiny. Rynek był zupełnie zdezorganizowany, w kraju panoszyli się spekulanci, a inflacja przybrała zawrotne rozmiary. Należy przypomnieć, że stan ten nie był bynajmniej wynikiem samych działań wojennych, te bowiem zaostrzyły tylko i tak już katastrofalną sytuację, do jakiej doprowadziła kraj polityka Kuomintangu, umożliwiająca i popierająca nie spotykaną w tych rozmiarach grabież własnego kraju przez rodzimych i obcych kapitalistów.

Wprowadzenie do wyjaśnienia problematyki trzylecia odbudowy i przebudowy gospodarki chińskiej daje nam zamieszczony na początku omawianego zbiorku referat Mao Tse-tunga pt. *Walka o gruntowną poprawę finansowego i ekonomicznego położenia kraju*, wygłoszony na plenum KC Komunistycznej Partii Chin w dniu 6 czerwca 1950 r.

Po omówieniu sytuacji politycznej, w jakiej znalazły się Chiny po osiągnięciu pełnego zwycięstwa na kontynencie, Mao Tse-tung daje krótką ocenę osiągnięć na odcinku ekonomicznym. „W ciągu ostatnich miesięcy Rząd Ludowy wprowadził jednolite kierownictwo na odcinku finansowo-gospodarczym w całym kraju, osiągnął równowagę dochodów i wydatków państwa, wstrzymał inflację, ustabilizował ceny. Cały naród poprzez wykonanie dostaw obowiązkowych, spłatę podatków i nabycie obligacji pożyczki państwowej poparł Rząd Ludowy“¹.

Rząd, jak podkreśla Mao Tse-tung, przyszedł w tak trudnym okresie początkowym z wydatną pomocą ludności dzielnic, które ucierpiały wskutek nieurodzaju, oraz zmniejszył w poważnym stopniu bezrobocie będące spadkiem po reżimie Kuomintangu. Uregulowano stosunki między przemysłem i handlem socjalistycznym i prywatnym.

„Chiny — mówi Mao Tse-tung — są wielkim krajem, znajdującym się w szczególnej sytuacji. Rewolucja zwyciężyła początkowo w poszczególnych rejonach kraju, a dopiero później osiągnięto zwycięstwo w całym kraju. W wyniku tego w uprzednio wyzwolonych rejonach (z ludnością około 160 mln) przeprowadzono już reformę rolną, budownictwo ekonomiczne zaczyna rozwijać się w prawidłowym kierunku, życie większości pracujących uległo poprawie, problem bezrobocia wśród robotników został już rozwiązany (na północo-wschodzie) lub też bliski jest rozwiązania (w Chinach północnych i w prowincji Szań-dun). Na północo-wschodzie Chin rozpoczęło się już planowe budownictwo ekonomiczne.

W nowych wyzwolonych rejonach (o ludności około 310 mln), w związku z niedawnym ich wyzwoleniem... reforma rolna nie została jeszcze przeprowadzona, prawidłowe uregulowanie stosunków między przemysłem i handlem nie zostało jeszcze osiągnięte, bezrobocie występuje nadal w poważnych rozmiarach, nie ustalili się jeszcze ogólny porządek w stosunkach społecznych. Innymi słowy nie powstały jeszcze warunki dla planowego prowadzenia budownictwa ekonomicznego“ (7).

W tej szczególnej sytuacji osiągnięte w 1950 r. sukcesy na odcinku finansowo-ekonomicznym, jak ujednoczenie waluty, zahamowanie inflacji, stabilizacja cen i zrównoważenie budżetu państwowego nie wyrażały jeszcze poważniejszej poprawy sytuacji. Dlatego też dalej Mao Tse-tung mówi: „Aby osiągnąć zasadniczą poprawę na odcinku finansowym, jak i w całej gospodarce, niezbędne są trzy warunki: 1) przeprowadzenie do końca reformy rolnej; 2) prawidłowe uregulowanie stosunków między istniejącym w chwili obecnej przemysłem i handlem; 3) znaczne zmniejszenie wydatków na utrzymanie aparatu państwowego.

Dla zrealizowania tych trzech warunków niezbędny jest określony termin. Potrzeba będzie na to przypuszczalnie trzy lata, a może nawet nieco więcej“ (8).

W tym celu, jak stwierdza Mao Tse-tung, partia i cały naród powinny skoncentrować swe wysiłki wokół następujących zagadnień:

1. Wzmoczenie pomocy finansowej dla biedoty wiejskiej i zmiana polityki w stosunku do kułactwa — przejście od polityki odbierania części ziemi i inwentarza do polityki utrzymania gospodarstw kułackich w celach wzmocnienia tempa rozwoju rolnictwa.

¹ *Ekonomiczeskie uspiewi nowego Kitaja za tri goda (1949—1952)*, Pekin 1953, str. 6. Przy dalszych cytatach z tej książki strony podane będą w nawiasach w tekście.

2. Wzmocnienie jednolitego kierownictwa na odcinku finansowo-ekonomicznym.

3. Przeprowadzenie częściowej demobilizacji z zachowaniem interesów obronności kraju.

4. Powolne, ale systematyczne przeprowadzanie reformy na odcinku oświaty.

5. Zwiększenie wysiłku w niesieniu pomocy bezrobotnym.

6. Wzmocnienie pracy nad zespoleniem narodu.

7. Bezwzględne likwidowanie bandytów, szpiegów i wszelkich innych elementów kontrrewolucyjnych.

8. Zdecydowane realizowanie polecenia Komitetu Centralnego Partii odnośnie do wzmocnienia organizacji partyjnych, większego zespolenia ich z masami, rozwijania krytyki i samokrytyki oraz polecenia odnośnie do szkolenia ideologicznego i uporządkowanie stylu pracy partyjnej.

Praktyka wykazała, że pełen zapału i ofiarności naród chiński potrafił postawione przed nim zadania zrealizować w niespełna trzy lata.

O ile referat Mao Tse-tunga naświetla całokształt zadań, które stanęły przed narodem chińskim w latach 1949 — 1952, to pozostałe artykuły napisane przez czołowych działaczy politycznych i gospodarczych omawiają realizację tych zadań w poszczególnych dziedzinach gospodarki narodowej.

Zagadnieniu reformy rolnej oraz dalszego rozwoju rolnictwa poświęcone są artykuły zastępcy generalnego sekretarza państwowej Rady Administracyjnej Lao Lu-jan, ministra rolnictwa Li Szu-czen oraz wiceministra irygacji Li Bao-hua.

Zwycięstwo rewolucji ludowej pozwoliło na zrealizowanie najgorętszych pragnień chłopstwa chińskiego, stanowiącego 80% ludności — na zniesienie dławiącego jarzma półfeudalnej niewoli, na wyrwanie go z niszczącej zależności od kułaka, na wyzwolenie od lichwiarza i spekulanta. Wyzwolenie przeważającej masy narodu z okrutnej niewoli feudalnej w drodze przeprowadzenia reformy rolnej było pierwszoplanowym zadaniem rodzącego się ustroju.

Do realizacji reformy rolnej przystępowano w Chinach niemal bezpośrednio po wyzwoleniu danego terytorium przez armię ludową. Rzecz prosta, że tak wielkie i skomplikowane w warunkach chińskich zadanie wymagało dłuższego czasu dla pełnej realizacji.

W chwili obecnej reforma rolna została przeprowadzona już niemal w całym Chinach. Nie została jeszcze w pełni przeprowadzona jedynie w Tybecie i niektórych częściach Chin zachodnich.

„Dzięki czemu — pyta Lao Lu-jan w artykule *Wielkie zwycięstwo reformy rolnej* — było możliwe przeprowadzenie reformy rolnej w tak krótkim, trzyletnim terminie na tak wielkim terytorium, liczącym 300 mln ludności wiejskiej?

Ogromny sukces reformy rolnej da się wytłumaczyć, po pierwsze, dokładnym wprowadzeniem w życie polityki partii w dziedzinie reformy rolnej, polityki opracowanej przez Komitet Centralny Komunistycznej Partii Chin, tzn. polityki przewidującej oparcie się na biedocie, sojusz ze średniakiem i neutralizację kułaka w celu konsekwentnej stopniowej likwidacji feudalnego systemu wyzysku“ (28).

„Sukces reformy rolnej był zapewniony, po drugie, dzięki ściślejszemu

ci między kierowniczym centrum a szerokimi masami, łączności stworzonej w oparciu o pełną mobilizację mas“ (30).

„Trzyletnie doświadczenie na odcinku realizacji reformy rolnej wykazało, że bez pełnej mobilizacji szerokich mas chłopskich nie byłaby możliwa całkowita realizacja reformy rolnej i że bez udziału mas przeprowadzenie reformy rolnej z góry, drogą ustaw rządowych w formie tak zwanej «pokojowej reformy rolnej» lub «oficjalnej reformy rolnej» oznaczałoby w rzeczywistości fikcyjne przeprowadzenie tej reformy“ (32).

Autor podkreśla dalej, że do zwycięskiego przeprowadzenia reformy rolnej przyczyniło się w bardzo poważnym stopniu skierowanie na wieś licznych kadr partyjnych, kadr, które nabyły odpowiedniego doświadczenia w czasie realizacji reformy rolnej w wyzwolonych znacznie wcześniej Chinach północno-wschodnich. Doniosłą rolę odegrał tu również fakt, że władze miejscowe w trakcie realizacji tego wielkiego zadania zachowywały maksimum ostrożności i elastyczności. Reformę przeprowadzano stopniowo, rejonami. Plany reformy sprawdzano najpierw w kilku wybranych rejonach i dopiero w oparciu o sprawdzone w praktyce plany i zdobyte doświadczenia przystępowano do pracy w innych rejonach.

Doniosłą rolę w realizacji reformy odegrało stworzenie jednolitego frontu antyfeudalnego. Jednolity front utworzono nie tylko na wsi, gdzie opierał się on na biedocie i średniaku, ale również i w mieście, gdzie objął szerokie masy robotników, urzędników, studentów, profesorów, a także i część postępowej burżuazji narodowej, utrzymującej więź ze wsią.

Pomyślnie przeprowadzona reforma rolna dokonała gruntownego przeobrażenia wsi chińskiej. Bezpośrednie korzyści z reformy rolnej uzyskało niemal 70 % ludności wiejskiej. Rozdzielono ponad 46 mln ha ziemi należącej do obszarników. Likwidacja czynszu dzierżawnego, jaki chłopci płacili obszarnikom, przyniosła im około 30 mln ton ziarna rocznie. Reforma wyzwoliła chłopstwo od ogromnego zadłużenia przygniatającego rodziny chłopskie od wielu pokoleń, a od którego chłop chiński nie był w stanie spłacać nawet lichwiarskich procentów.

Reforma rolna zmieniła w poważnym stopniu strukturę wsi chińskiej. Jeśli przed zwycięstwem rewolucji ludowej biedota wiejska i robotnicy rolni stanowili 70 % ludności wiejskiej, a średniacy 20 %, to po przeprowadzeniu reformy liczba biedoty zmalała do 10 — 20 %, a liczba chłopów średniorolnych wzrosła do około 80 %. Liczby te świadczą wymownie o znacznej poprawie położenia chłopca chińskiego, o wzroście jego siły nabywczej, w wyniku reformy rolnej.

Reforma polepszyła znacznie materialne i kulturalne warunki życia na wsi chińskiej oraz stworzyła warunki do znacznego wzrostu produkcji rolnej, a tym samym lepszego zaopatrzenia miast. Świadczą o tym wymownie liczby przytoczone przez Li Szu-czengę w artykule *Wzrost gospodarki rolnej w Chinach*.

Autor podkreśla na wstępie, że rabunkowa gospodarka okupanta japońskiego jak i grabież własnego kraju ze strony Kuomintangu doprowadziły do upadku produkcji rolnej.

W 1949 r. produkcja rolna wynosiła na odcinku kultur zbożowych 74,6 % poziomu sprzed wojny z Japonią, a na odcinku produkcji bawełny — 52 %.

Poziom produkcji rolnej w trzyleciu 1949-52, uzyskany dzięki przeprowadzeniu reformy rolnej i pomocy ze strony państwa, wyniósł (przyjmując 1949 r.

za 100) na odcinku kultur zbożowych: w 1950 r. — 117%, w 1951 r. — 128%, a w 1952 r. — 140%; na odcinku produkcji bawełny: w 1950 r. — 159%, w 1951 r. — 252%, a w r. 1952 — 300%. Wzrosła też znacznie produkcja innych produktów rolnych. Produkcja herbaty wzrosła w 1952 r. 3,5 raza w porównaniu z 1950 r., pomarańczy 2 razy. Pogłowie bydła wzrosło o 26%, a owiec o 42% w porównaniu z poziomem przedwojennym.

Li Szu-czeng podkreśla dalej, że wzrost produkcji rolnej wywołany był jednak nie tylko przez sam fakt przeprowadzenia reformy rolnej. „Po drugie — mówi on — sukcesy rolnictwa wynikają też z tego, że chłopci chińscy poszli za wskazaniem Przewodniczącego Mao Tse-tunga, podkreślającymi konieczność organizowania się dla wykonania robót rolnych. Obecnie około 40% wszystkich gospodarstw chłopskich uczestniczy w różnego rodzaju brygadach wzajemnej pomocy. Ponadto powstało już ponad 4000 spółdzielni produkcyjnych“ (54—55).

Dla propagowania metod mechanizacji gospodarki rolnej stworzono w różnych częściach Chin 52 gospodarstwa państwowe. Aczkolwiek znajdują się one dopiero w początkowym stadium rozwoju, wywierają już w tej chwili ogromny wpływ na chłopów chińskich, propagując wyższość zmechanizowanej gospodarki kolektywnej.

Poważnym czynnikiem produkcji rolnej jest wydatna pomoc ze strony państwa, wyrażająca się w udzielaniu pożyczek gospodarstwom chłopskim, w racjonalnej polityce podatkowej, w pomocy technicznej, w walce ze szkodnikami (do walki tej na apel państwa przystąpiło ponad 120 mln ludzi).

Szczególnie doniosłe znaczenie ma pomoc państwa w zakresie walki z powodziami i posuchą. Te odwieczne klęski gnębiące Chiny pociągały co roku ogromne ofiary w ludziach i żywym inwentarzu, niszczyły zasiewy na ogromnych obszarach.

Niemniej jednak do chwili zwycięstwa rewolucji ludowej reakcyjne władze Kuomintangu nie uczyniły w tej dziedzinie. Dopiero władza ludowa przystąpiła do walki na wielką skalę z tymi „tradycyjnymi“ klęskami.

Budownictwo irygacyjne przybrało w Chinach, poczynając od r. 1949, ogromne rozmiary. Stanowi ono odrębny, wielki problem w całokształcie budownictwa gospodarczego Chin Ludowych. Z wielkimi osiągnięciami narodu chińskiego na tym odcinku zapoznaje nas artykuł Li Bao-hua pt. *Budownictwo irygacyjne w Chinach*.

Liczby, które autor przytacza, wykazują ogrom wysiłku włożonego przez naród chiński pod kierownictwem partii w dzieło ujarzmienia rzek. „W ciągu trzech lat w tej walce o opanowanie przyrody wzięło udział 20 mln ludzi. Rozmiary dokonanych w tym czasie robót ziemnych przy budowie urządzeń irygacyjnych przekraczają 2 mld 320 mln m³, co przewyższa niemal trzynastokrotnie rozmiary robót ziemnych wykonanych przy budowie Kanału Panamskiego i trzydziestodwukrotnie — przy budowie Kanału Sueskiego“.

Do największych osiągnięć omawianego trzechlecia należy zaliczyć ujarzmienie jednej z największych rzek: Huang-he. Zadanie to nie zostało jeszcze w pełni wykonane, plan tego wielkiego przedsięwzięcia przewiduje zakończenie robót w r. 1955, ale prace przeprowadzone w ciągu lat 1950-52 pozwoliły na uwolnienie 60 mln ludności i 11 mln ha ziemi ornej od niebezpieczeństwa powodzi. W 1952 r. wybudowano 3 wielkie zbiorniki wodne i 15 małych, w budowie znajdują się dalsze trzy wielkie zbiorniki. Ponadto wybudowano 2100 km

tam oraz główny kanał nawadniający długości 170 km. Pełne zakończenie robót pozwoli na nawodnienie 1700 tys. ha ziemi.

Szereg mniejszych rzek, jak np. I-he czy Szu-he, objęty jest pracami nad pogłębieniem zamulonych koryt i budową w wielu miejscach dodatkowych koryt mogących przyjąć wody w czasie przyboru.

Przeprowadzono ponadto ogromne roboty mające na celu zapobieżenie powodziom w dolinach dwóch największych rzek chińskich Huang-ho i Jang Tse-kiang. Podwyższono i poszerzono 1300-kilometrową tamę wzdłuż rzeki Huang-ho. Na rzece Jang Tse-kiang wybudowano olbrzymi zbiornik wodny o powierzchni 921 km².

Autor zaznacza, że wspomniane prace na Huang-ho i Jang Tse-kiang, w przeciwieństwie do prac nad rzeką Huang-he mają charakter wstępny. Zważywszy ogromne rozmiary tych dwóch rzek, pełne ich opanowanie wymaga wielu lat trudnych prac. W chwili obecnej opracowuje się wielkie projekty ujarznienia tych rzek.

Obok prac nad ujarzzeniem rzek prowadzone były w ciągu lat 1950-52 prace nad budową wielkich systemów nawadniających. A oto dane, jakie przytacza Li Bao-hua: „Poczynając od 1950 r. do 1952 r. powierzchnia nawadniana w kraju wzrosła o 3100 tys. ha. Obecnie wybudowano już oraz jest jeszcze w trakcie budowy łącznie 358 wielkich systemów nawadniających. Jednym z nich jest system Huang-he — Wej-he znajdujący się w dolnym biegu rzeki Huang-he. Budowa jego zaczęła się w 1952 r. System ten już w końcu r. 1952 będzie w stanie nawodnić 46 000 ha ziemi, a ponadto część nadmiaru wody będzie wykorzystana dla zasilenia rzeki Wej-he, ułatwiając żeglugę między Tien-Tsinem i Sin-Sjan na długości 900 km (66).

Oprócz wielkich systemów nawadniających buduje się około 3860 tys. drobnych lokalnych systemów nawadniających. Zbudowano też ponad 1 mln studzien używanych do nawadniania.

Źródłem tych wielkich osiągnięć na odcinku irygacji było z jednej strony pełne entuzjazmu poświęcenie społeczeństwa chińskiego, z drugiej zaś — wielka bezinteresowna pomoc narodu radzieckiego. „Wszystkie nasze wielkie osiągnięcia na odcinku budownictwa irygacyjnego byłyby nie do pomyślenia bez bezpośredniej pomocy specjalistów radzieckich, bez wykorzystania przez nas przodującego doświadczenia radzieckiego“ (69).

Z rozwojem produkcji przemysłowej w Chińskiej Republice Ludowej zapoznaje nas artykuł zastępcy przewodniczącego Komitetu Finansowo-ekonomicznego przy Państwowej Radzie Administracyjnej Li Fu-czunga pt. *Odbudowa i rozwój przemysłu*.

Autor wskazuje na wstępie na takie sukcesy ekonomiczne, jak stabilizacja i unifikacja waluty oraz stabilizacja cen, uzyskane już w początkach 1950 r. dzięki mądrej polityce rządu centralnego i Komunistycznej Partii Chin. Sukcesy te pozwoliły rządowi uzyskać środki na dokonanie inwestycji w przemyśle, a przemysłowi prywatnemu dzięki związaniu go poprzez umowy dostaw z sektorem państwowym — uniezależnić się od spekulacji na rynku i pracować w kierunku podniesienia dobrobytu kraju. Gruntowne reformy przeprowadzone zostały w dziedzinie administracji w przemyśle państwowym. Wprowadzono racjonalne metody zapłaty za pracę oraz zasadę osobistej odpowiedzialności za produkcję. Pozwoliło to na wprowadzenie zasad rozrachunku gospodarczego do przedsiębiorstw państwowych. Realizacja tych reform w przemyśle pozwoliła na rozwinięcie na szeroką skalę ruchu współzawodnictwa pracy i ruchu

racjonalizatorskiego. W roku 1951, jak podaje autor, we współzawodnictwie pracy brało udział 2380 tys. robotników. Pozwoliło to na osiągnięcie znacznego wzrostu wydajności pracy w 1952 r. w porównaniu z r. 1949. W przemyśle węglowym wydajność dzienna górnika wzrosła o 0,33—0,62 t.; w przemyśle tkackim przędzacz pracuje na 800 wrzecionach zamiast na 250, tkacz na 24 warsztatach tkackich zamiast na czterech.

W ciągu omawianego okresu wniesiono około 400 tys. projektów racjonalizatorskich, z których 241 tys. już wykorzystano w produkcji. W 1951 r. liczba przodowników pracy wyniosła 86 500. W akcji przestrzegania reżymu oszczędności uczestniczyło w 1952 r. powyżej 80% wszystkich robotników. Osiągnięcia te pozwoliły na szybkie zwiększenie produkcji i obniżkę kosztów własnych.

Wszystkie przytoczone wyżej przedsięwzięcia ze strony rządu oraz ogromny wysiłek ze strony klasy robotniczej pozwoliły na zapewnienie szybkiej odbudowy i rozbudowy przemysłu, o czym najwyraźniej świadczą przytoczone przez Li Fu-czunga wskaźniki produkcji ważniejszych artykułów przemysłowych w odniesieniu do najwyższego poziomu sprzed wyzwolenia kraju, przyjętego za 100:

	Rozmiary produkcji w 1949 r.	Rozmiary produkcji w 1952 r. (plan)*
Energia elektryczna	72	115
Węgiel	45	90
Ropa naftowa	38	136
Surówka	11	104
Błoki stalowe	16	155
Stal	18	167
Cement	31	148
Przędza bawełniana	72	144
Tkaniny bawełniane	73	161
Papier	90	234
Tytoń	83	145
Zapałki	85	111
Mąka	78	106

* Artykuł był pisany przed końcem 1952 r.

Wraz z szybkim rozwojem przemysłu następuje też i zmiana jego struktury. Wzrost produkcji przemysłu ciężkiego był znacznie większy niż przemysłu lekkiego. „W 1949 r. stosunek między produkcją środków produkcji a produkcją środków konsumpcji wynosił 32,5:67,5; w 1952 r. stosunek ten osiągnął 43,8:56,2“ (46).

Ogromne sukcesy osiągnięte na odcinku odbudowy i przebudowy przemysłu stworzyły warunki dla przejścia do wielkiego budownictwa przemysłowego. „Wielkie budownictwo przemysłowe — mówi autor — jest dla nas zagadnieniem nowym. Stoją więc przed nami do pokonania liczne trudności. Kraj nasz posiada ogromne bogactwa naturalne, nie zbadane dokładnie, bowiem reakcyjny rząd kouwintangowski nie zajmował się ich zbadaniem. Obecnie mamy już na tym odcinku poważne osiągnięcia, niemniej jednak potrzeba jeszcze wiele dokonać, aby zaspokoić potrzeby wielkiego budownictwa przemysłowego. Nie opanowaliśmy jeszcze dostatecznie planowania. Brak nam doświadczenia

w planowaniu działalności przedsiębiorstw przemysłowych na szerszą skalę, odpowiadającej wymogom przodującej techniki. Musimy wiele się uczyć, aby zdobyć to doświadczenie. Nie umiemy jeszcze i nie jesteśmy w stanie wytwarzać wielu urządzeń i maszyn niezbędnych dla wielkiego budownictwa przemysłowego. Problem ten może być jednak stopniowo rozwiązany w procesie rozwoju naszego przemysłu ciężkiego. Brak nam też wykwalifikowanych techników z wielu specjalności i dlatego musimy nie szczędzić wysiłku i wykształcić brakujące kadry techniczne. Ponadto musimy nadal powiększać bazę produkcyjną w drodze rozszerzania produkcji i obniżania jej kosztów, co umożliwi stworzenie funduszy niezbędnych dla wielkiego budownictwa przemysłowego“ (48).

„W odbudowie i rozwoju przemysłu prywatnego doniosłą rolę odegrały kierownictwo i pomoc ze strony przedsiębiorstw państwowych, w szczególności zamówienia produkcyjne. Państwo zawierając umowy z prywatnymi przedsiębiorstwami zaopatruje je regularnie w surowce i zapewnia im rynek zbytu. Stąd też właściciele prywatnych przedsiębiorstw mogą rozwijać swoją produkcję zgodnie z planami państwowymi. Robotnicy i kapitaliści w przedsiębiorstwach prywatnych tworzą nowe stosunki oparte na zasadzie «wzajemnych korzyści zarówno dla pracy, jak i dla kapitału», wprowadzają system narad konsultacyjnych robotników i przedsiębiorców w oparciu o zasadę równoprawności. Taka współpraca produkcyjna pozwala na podniesienie poziomu pracy robotników, którzy pomagają w ten sposób właścicielom przedsiębiorstw prywatnych we wszechstronnym rozwoju produkcji“ (44).

Kształtowanie się udziału sektora socjalistycznego i sektora kapitalistycznego w produkcji przemysłowej omawia członek KC KPCh Bo I-bo w artykule pt. *Wielkie osiągnięcia Chińskiej Republiki Ludowej*.

„Na obecnym etapie rozwoju Chin — mówi Bo I-bo — możliwe jest jeszcze istnienie przedsiębiorstw prywatnych, ale rola przedsiębiorstw państwowych rośnie nieustannie. O ile w 1949 r. w ogólnej produkcji przemysłowej udział przedsiębiorstw prywatnych wynosił 56,2%, a państwowych — tylko 43,8%, to w 1952 r. udział przedsiębiorstw państwowych w produkcji przemysłowej wzrósł do 67,3%, podczas gdy udział przedsiębiorstw prywatnych stanowił tylko 32,7%. Nie oznacza to jednak wcale, że przedsiębiorstwa prywatne nie rozwijają się w liczbach absolutnych. W wyniku tego, że istniejący w Chinach przemysł ma w chwili obecnej niewielki udział w całej gospodarce narodowej, rozwój przedsiębiorstw prywatnych w określonych granicach jest na razie koniecznością. Jednakże przedsiębiorstwa państwowe będą się rozwijały w szybkim tempie i udział ich będzie wzrastał bez przerwy, tak aby zapewnić im rolę kierowniczą“ (21).

Jednym z warunków pomyślnego przeprowadzenia odbudowy gospodarki narodowej, postawionych przez Mao Tse-tunga w referacie z 6 czerwca 1950 r., było prawidłowe uregulowanie stosunków między przemysłem i rolnictwem. Wielkie osiągnięcia omawianego trzylecia na odcinku przemysłu i rolnictwa były możliwe dzięki zlikwidowaniu inflacji, ustabilizowaniu cen oraz reorganizacji i rozbudowie aparatu handlowego. Problemy te omawia zastępca ministra handlu Jao I-ling w artykule *Reorganizacja i rozwój handlu wewnętrznego Chin w ciągu trzech lat*.

„W okresie reakcyjnych rządów Czang Kai-szeka — mówi na wstępie autor — lud cierpiał okrutnie wskutek nieprawdopodobnego wzrostu cen. W celu ograbienia społeczeństwa reakcyjny rząd Czang Kai-szeka prowadził politykę

wzmagania inflacji, której towarzyszył ogromny wzrost cen, rozkład gospodarki narodowej i ostry spadek stopy życiowej społeczeństwa“ (82).

Przełamanie zupełnego chaosu, jaki w sferze wymiany towarowej pozostawił po sobie reżim Czang Kai-szeka, wymagało wielu radykalnych posunięć ze strony Rządu Centralnego. Najważniejszym zadaniem było przeprowadzenie ostrej i szybkiej walki ze spekulacją, która przybrała nieprawdopodobne rozmiary. Uporządkowanie systemu finansowego w ciągu 1950 r. pozwoliło młodemu państwowemu aparatowi handlowemu na osiągnięcie już we wrześniu 1951 r. pełnej stabilizacji cen w całym kraju. Autor mówi: „Jeśli istniejące w marcu 1950 r. ceny hurtowe przyjąć za 100, to w grudniu 1950 r. kształtowały się one na poziomie 88,6%, we wrześniu 1951 r. — 101,3, w grudniu 1951 r. — 100,3, w lipcu 1952 r. — 95,2. Liczby te świadczą o tym, że w ciągu przeszło dwóch lat ceny towarów w naszym kraju były na jednym poziomie, a obecnie osiągnęły pełną stabilizację“ (83).

Jaó I-ling zaznacza, że w wielu odległych rejonach oraz w odniesieniu do niektórych towarów przemysłowych występują dość duże rozpiętości między cenami hurtowymi i detalicznymi oraz pewne wahania tych ostatnich. Tłumaczy się to stosunkowo słabym jeszcze udziałem sektora socjalistycznego w handlu detalicznym. Niemniej jednak i w handlu detalicznym dzięki silnej interwencji ze strony przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych udało się podciąć spekulację i zahamować silne wahania cen. Pomagają w tym wydatnie ograniczenia nałożone na kupców prywatnych, hamujące w poważnym stopniu żywiołowość na rynku prywatnym.

Dzięki prawidłowej polityce cen, pobudzającej do znacznego zwiększenia produkcji niektórych artykułów, jak bawełna, wełna, tytoń, udało się osiągnąć zabezpieczenie potrzeb przemysłu na te produkty. Trzeba zaznaczyć, że o ile przed wojną Chiny musiały importować znaczne ilości bawełny i tytoniu, to obecnie mogą one eksportować tytoń, a import bawełny jest już niepotrzebny.

Stabilizacja cen i uporządkowanie w poważnym stopniu aparatu handlowego przyczyniły się do szybkiego wzrostu obrotu towarowego. Wzrost ten w stosunku do 1950 r. wyniósł w r. 1951 — 30%, a w 1952 r. — 70%. W odniesieniu do wielu artykułów wzrost ten był znacznie większy. Autor przytacza tabelkę wykazującą wzrost obrotów poszczególnymi artykułami pierwszej potrzeby (1950 r. = 100).

	Ogólna sprzedaż w 1951 r.	Ogólna sprzedaż w 1952 r. (wg przewidywa- nych rozmiarów)*
Artykuły rolne, produkty poboczne i wyroby rzemiosła	138,66	148,61
Artykuły spożywcze (w handlu państwowym)	170,21	271,28
Przędza bawełniana	131,90	171,43
Tkaniny bawełniane (w handlu państwowym)	167,27	245,76
Węgiel	115,80	141,86
Nafta	108,90	262,67
Sól	142,35	152,89
Papierosy	112,06	149,41

* Artykuł był pisany przed końcem 1952 r.

Bardzo poważnym czynnikiem w rozwoju wymiany między miastem a wsią było wprowadzenie masowego skupu artykułów rolnych przez przedsiębiorstwa państwowe. Odegrało to szczególnie doniosłą rolę w rejonach oddalonych od większych miast, gdzie dotychczas chłop był albo pozbawiony rynku zbytu, albo zależny od spekulanta. Masowy skup artykułów rolnych, zwiększający niepomernie rynek zbytu dla chłopu, a tym samym jego siłę nabywczą, wymagał z drugiej strony znacznego zwiększenia dostaw artykułów przemysłowych na wieś. Odegrały tu i odgrywają nadal poważną rolę wystawy produktów przemysłowych organizowane przez handel socjalistyczny w mniejszych miastach prowincjonalnych, umożliwiające ludności miejscowej zapoznanie się z wieloma artykułami i zakup ich na miejscu. Autor zaznacza, że organizowanie wystaw pozwoliło z jednej strony na znaczne zwiększenie kontroli państwa nad rynkiem, a z drugiej — na dalszą aktywizację handlu prywatnego.

Szczególnie doniosłe zmiany wywołało zorganizowanie przez państwo wymiany z odległymi i zacofanymi okręgami mniejszości narodowych. Autor przytacza dane świadczące o kolosalnych zmianach, jakie w życiu ludności tych okręgów wywołało dotarcie tam handlu państwowego. Rejony te odcięte od rynków zbytu i dostaw uzależnione były od miejscowych kupców, a ceny na artykuły miejscowe były nieprawdopodobnie niskie w porównaniu z artykułami przemysłowymi, które docierały tam w niewielkich ilościach. „Na przykład — mówi autor — w mieście Sinin, prowincji Tsin-haj, 100 tsinów (59,68 kg) wełny wymieniało dawniej, do chwili wyzwolenia, za ledwie na 8 m tkaniny bawełnianej, a w grudniu 1951 r. wartość wymienna 100 tsinów wełny równała się wartości 97 m tkaniny bawełnianej. Przed wyzwoleniem 100 tsinów wełny wymieniało na 1,5 cegiełki herbaty, w grudniu 1951 r. — na 14 cegiełek“ (94—95).

Wiele dalszych przykładów z innych prowincji świadczy o wielokrotnym zwiększeniu się stosunku wymiennego produktów miejscowych na produkty przywożone na korzyść produktów miejscowych.

Dzięki usilnej pomocy państwa wzrosła znacznie sieć handlowa w odległych okręgach Chin. „Na przykład w ośmiu powiatach i miastach prowincji Tsin-haj, w tym także i w mieście Sinin, liczba prywatnych przedsiębiorstw do chwili wyzwolenia wynosiła 1662, a w sierpniu 1951 r. wzrosła do 3944. W Dżujuanin (prowincja Nin-sja) przed wyzwoleniem było za ledwie 49 przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, a w sierpniu 1951 r. było ich już 299“ (96).

Autor przytacza dalej wiele danych wskazujących, jak zwiększenie wymiany towarowej z odległymi okręgami narodowościowymi wywołało tam szybki wzrost produkcji. I tak np. w Mongolii Wewnętrznej pogłowie była wzrostu w omawianym trzecieciu dwukrotnie. Produkcja produktów hodowlanych wzrosła w 1951 r. w Chinach północno-zachodnich o 50% w porównaniu z 1948 r. Produkcja wełny w prowincjach Szen-si, Han-su, Nin-sia i Tsin-haj była w 1952 r. o 10% większa od najwyższego poziomu osiągniętego kiedykolwiek przed wybuchem wojny antyjapońskiej.

Pomimo znacznego wzrostu w ciągu omawianego okresu liczby przedsiębiorstw prywatnych zwiększyła się kierownicza rola państwa na rynku. Wzrosła bardzo silnie państwowa i spółdzielcza sieć handlowa, co w poważnym stopniu wpłynęło na zahamowanie spekulacji na rynku. Szczególnie doniosłą rolę we wzmożeniu kontroli przedsiębiorstw prywatnych przez państwo odegrało i odgrywa wiązanie tych przedsiębiorstw z sektorem państwowym licznymi

umowami handlowymi, gdzie obie strony występują w stosunku do siebie zarówno jako dostawcy, jak i jako odbiorcy.

Wzrost prywatnej sieci handlowej w liczbach absolutnych nie może jednak przesłaniać tego faktu, że już w ciągu trzylecia odbudowy gospodarki narodowej udział sektora państwowego wzrósł, natomiast udział sektora kapitalistycznego wydatnie zmalał. Na przykład, jeśli w 1950 r. — jak podaje Bo I-bo w artykule *Wielkie osiągnięcia Chińskiej Republiki Ludowej* — udział sektora państwowego wynosił 44,4%, a kapitalistycznego 55,6%, to w 1952 r. udział ten wynosił 62,9% i 37,1%.

Obok rozwoju handlu wewnętrznego nastąpił w okresie 1949—52 znaczny wzrost obrotów z zagranicą. Pisze o tym minister handlu zagranicznego Je Tsi-czuan w artykule *Handel zagraniczny Chin w ciągu trzech lat*.

„Dzięki odbudowie naszej gospodarki — mówi autor — dzięki wzrostowi produkcji, stopniowemu polepszaniu się warunków życiowych naszego narodu i stałemu wzrostowi jego siły nabywczej poważnie zwiększyły się nasze możliwości eksportowe i nasz popyt na przedmioty importu. Dzięki przebudowie i rozbudowie naszej produkcji nastąpiły jednocześnie w porównaniu z okresem poprzednim znaczne zmiany w asortymencie towarów eksportowych i importowanych. Na przykład, dawniej Chiny uzależnione były od importu znacznych ilości ryżu, tytoniu, juty, worków jutowych itp. Obecnie nie jesteśmy uzależnieni od importu tych towarów, lecz możemy je sami eksportować“ (100—101). Autor podkreśla dalej: „...szczególną uwagę należy zwrócić na to, że ogromną pomoc w odbudowie i rozwoju naszej gospodarki przyniosło nam rozszerzenie handlu ze Związkiem Radzieckim i krajami demokracji ludowej... W 1950 r. udział handlu ze Związkiem Radzieckim i krajami demokracji ludowej wynosił 26% całego naszego handlu zagranicznego, w 1951 r. udział ten wzrósł do 61%, a obecnie (1952) wynosi około 70%“ (101).

Autor zaznacza, iż pomimo blokady nastąpił rozwój handlu między Chinami a krajami azjatyckimi, jak Indie, Pakistan, Birma, Indonezja.

„Nieprzerwany rozwój naszego handlu zagranicznego — mówi Je Tsi-czuan — świadczy o słuszności polityki Rządu Ludowego na tym odcinku i o załamaniu się polityki blokady i embargo, stosowanej przez imperializm amerykański a obliczonej na zastraszenie nas. Wynikiem polityki embargo i blokady było szybkie przełamanie przez nas półkolonialnej zależności gospodarczej Chin i skrócenie drogi do uzyskania niezależności ekonomicznej“ (99).

„Polityka blokady i embargo, prowadzona przez niektóre kraje pod naciskiem monopolii amerykańskich, doprowadziła do powstania w tych krajach niekorzystnego dla nich stosunku między importem i eksportem oraz do zmniejszenia się funduszu walutowego w dolarach“ (99—100).

„Nasz kraj nie napotyka podobnych trudności, wynikających z niedoboru rezerw dolarowych... W celu realizacji zasad równości i wzajemnych korzyści prowadzimy z innymi krajami handel wymienny, który okazał się doskonałą formą dla rozwoju międzynarodowych stosunków handlowych. Dzięki handlowi wymiennemu mogliśmy prowadzić szereg transakcji z przemysłowcami i kupcami wielu krajów“ (100).

Podkreślając ściśle przestrzeganie przez rząd chiński zasady równości i wzajemnych korzyści w handlu zagranicznym autor stwierdza: „Niektórzy myślą, że rozszerzanie naszego handlu ze Związkiem Radzieckim i krajami demokracji ludowej wpłynie ujemnie na nasz handel z krajami zachodnimi. Jest to pogląd z gruntu fałszywy. Po utworzeniu Centralnego Rządu Ludowego w 1949 r.

handel krajów zachodnich z Chinami został wznowiony i znacznie rozszerzony. Jednak z chwilą wprowadzenia przez rząd USA embargo handel ten został ograniczony i znalazł się w stadium zastoju. Niemniej jednak tego nienormalnego stanu nie należy uważać za niezmienny. Kraje te, o ile dokonają wysiłku dla usunięcia sztucznych przeszkód, będą mogły prowadzić z nami handel w oparciu o zasadę równości i wzajemnych korzyści“ (103—104).

Autor stwierdza na zakończenie, że nieprzerwany rozwój gospodarczy, jaki zapewnia Chinom mądra polityka Rządu Centralnego, stwarza możliwości dalszego rozwoju na szeroką skalę handlu zagranicznego.

Wielkie sukcesy w dziedzinie odbudowy i rozbudowy gospodarki nie mogły pozostać bez wpływu na położenie chińskiej klasy robotniczej. O zdobyczach, jakie klasa ta uzyskała, mówią Li Fu-czung w omawianym uprzednio artykule *Odbudowa i rozwój przemysłu* i Lai Żo-ju w artykule *Klasa robotnicza Chin w przeddzień rozwinięcia szerokiego budownictwa ekonomicznego*. Realna płaca robocza wzrosła na przykład u robotników Chin północno-wschodnich w roku 1952 o 60 do 120% w porównaniu z 1949 r. W całym kraju realne zarobki wzrosły przeciętnie o 75% w porównaniu z 1949 r. Uległy znacznej poprawie warunki pracy. Spadła bardzo silnie liczba nieszczęśliwych wypadków przy pracy. Ulegają stałej poprawie warunki higieny pracy. Ustawy gwarantują robotnikom korzystanie z ubezpieczeń społecznych, z prawa do wypoczynku. Wprowadzono urlopy macierzyńskie. Otwarto i otwiera się w dalszym ciągu liczne szpitale przyfabryczne, ambulatoria i żłobki. Wzrasta liczba sanatoriów i domów wypoczynkowych. Z tych ostatnich klasa robotnicza Chin przed zwycięstwem rewolucji w ogóle nie korzystała. Poczynając od 1951 r. przystąpiono do masowego budownictwa mieszkaniowego. W samych tylko Chinach północno-wschodnich oddano do użytku w ciągu trzech lat 2 600 000 m² powierzchni mieszkalnej. Planuje się rozwiązanie w ciągu najbliższych 3—5 lat problemu zapewnienia mieszkań klasie robotniczej.

Szczególną opieką państwa otoczone jest szkolnictwo dla dorosłych, które objęło 3 mln robotników.

„Nowy demokratyczny ustrój w naszym kraju — pisze Lai Żo-ju — zapewnia pełny rozwój zdolności twórczych klasy robotniczej, a niewyczerpana aktywność twórcza robotników stanowi najważniejszą bazę dla dalszego rozwijania naszego budownictwa“ (124).

Całość omawianego zbiorku zamyka artykuł członka Komitetu Finansowo-ekonomicznego Państwowej Rady Administracyjnej Sue Mu-tao pt. *Sukcesy budownictwa ekonomicznego w Nowych Chinach*. Artykuł stanowi jakby podsumowanie tych wielkich osiągnięć okresu 1949-52, których dokładniejsze omówienie znaleźliśmy w uprzednio przytoczonych artykułach. Autor stwierdza, że wypełnienie wielkich zadań, jakie przed narodem chińskim postawił Rząd Centralny, pozwala dzisiaj na przejście w całych Chinach do szeroko zakrojonego uprzemysłowienia kraju.

„Szybkie tempo rozwoju naszej gospodarki — mówi Sue Mu-tao — jest wynikiem istnienia u nas nowodemokratycznego systemu oraz pomocy, jaką okazuje nam Związek Radziecki. Nasz system gospodarczy jest postępowy, ale na odcinku techniki pozostajemy jeszcze w tyle. Kraj nasz ciągle jeszcze jest krajem rolniczym. Udział przemysłu w gospodarce narodowej jest znacznie mniejszy niż w krajach demokracji ludowej w Europie wschodniej. W konsekwencji, dla przekształcenia Chin z kraju zacofanego w przodujący kraj przemysłowy potrzeba przez długi okres czasu wielkiego wysiłku ze strony całego narodu.

Dla stworzenia szerokiej bazy dla industrializacji musimy wykorzystać nasze ogromne bogactwa naturalne, na wielką skalę rozwinąć hutnictwo, budownictwo maszyn, wydobycie węgla i ropy naftowej oraz produkcję energii elektrycznej“ (140—141).

Autor wskazuje następnie na konieczność szybkiego rozwoju obok przemysłu ciężkiego także i przemysłu lekkiego, szybkiego podnoszenia poziomu kadr technicznych i ogólnego poziomu kulturalnego klasy robotniczej.

Na zakończenie autor stwierdza, że wielkie osiągnięcia narodu chińskiego w okresie odbudowy stwarzają obecnie podstawę do jeszcze energiczniejszego skupienia się do walki o nowe sukcesy w okresie realizacji wielkiego programu uprzemysłowienia kraju.

W. S.

Z działalności Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego

Sekcja Finansów Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego

W październiku 1953 r. z inicjatywy Zarządu Głównego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zespół organizacyjny spośród pracowników nauki finansów i kredytu oraz przedstawiciele praktyki podjął pierwsze prace organizacyjne nad utworzeniem Sekcji Finansów PTE. W dniach 5 i 15 października 1953 r. odbyły się posiedzenia zespołu organizacyjnego, na których przedyskutowano projekt regulaminu Sekcji oraz programu prac. Równocześnie zwrócono się do oddziałów PTE w terenie o wypowiedzenie się co do możliwości zorganizowania terenowych sekcji finansowych w Poznaniu, Krakowie, Stalino-grodzie, Wrocławiu, Łodzi i Sopocie.

W dniu 27 listopada 1953 r. odbyło się w Warszawie walne zgromadzenie, na którym powołano zarząd Sekcji przy Zarządzie Głównym PTE, uchwalono zasady regulaminu oraz przeprowadzono szeroką dyskusję nad referatem dotyczącym zadań, programu i metod pracy Sekcji, jak również powołano zespoły organizacyjne sekcji terenowych.

Zarząd Sekcji został powołany w składzie: przewodniczący prof. dr Orłowski, członkowie: prof. Blass, prof. dr Rączkowski, dyr. dr Wieczorek, adiunkt mgr Fedorowicz.

W myśl regulaminu Sekcja Finansów ma za zadanie stworzenie ośrodka wymiany myśli, skupiającego zarówno pracowników naukowych finansów i kredytu, jak i praktyków oraz stworzenie przez to podstaw do zacieśnienia więzi między teorią i praktyką.

Głównym założeniem pracy Sekcji jest dzielenie się przedstawiciele nauki wszystkimi swoimi osiągnięciami z pozostałymi członkami, a z drugiej strony — czerpanie impulsów i tematów z bogatego materiału dostarczanego przez praktyków.

W myśl założeń przedyskutowanych na Walnym Zgromadzeniu prace Sekcji pójść mają w następujących głównych kierunkach: a) organizowanie referatów i dyskusji naukowych; b) wygłaszanie popularyzatorskich odczytów dla słuchaczy z zewnątrz, przeznaczonych dla aktywu finansowego z terenu; c) organizowanie kursów podnoszenia kwalifikacji, z których pierwszy został uruchomiony 26 listopada 1953 r.; d) inicjowanie lub wydawanie broszur popularyzujących aktualne zagadnienia dla aktywu gospodarczego; e) opiniowanie wniosków racjonalizatorskich z zakresu finansów i kredytu oraz ewentualnych innych akcji gospodarczych.

Sekcja będzie starała się rozwijać metody pracy *zespołowej i kompleksowej* w zespołach roboczych, na przykład w zespołach obiegu pieniężnego, kredytu, finansów przedsiębiorstw, finansów rolnictwa, popularyzacji.

Na posiedzeniu w dniu 5 grudnia wybrany zarząd Sekcji ukonstytuował się

dokonując podziału pracy między poszczególnych członków zarządu, powołał poszczególne zespoły robocze oraz uchwalił program prac na najbliższy okres. Program powyższy przewidywał zorganizowanie pierwszego dyskusyjnego zebrania naukowego w dniu 18 grudnia 1953 r. na temat kredytowania na obrót, w styczniu dwóch zebrań na tematy aktualnych zagadnień podatku gruntowego oraz form i metod kredytowania różnych form spółdzielczości produkcyjnej, a następnie zebrań na tematy funkcji pieniądza, metody planowania bilansu dochodów i wydatków przedsiębiorstw, aktualnych zagadnień planowania budżetów terenowych oraz aktualnych zagadnień w pracy pionów finansowych przedsiębiorstw.

W zakresie akcji popularyzatorskiej zarząd Sekcji zamierza przystąpić do opracowania popularnych broszur o biegu pieniężnym, kredycie, budżecie, rozrachunku gospodarczym i rozliczeniach. Poza sekcją przy Zarządzie Głównym Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego powołano terenowe sekcje finansów przy niektórych oddziałach PTE.

Ponadto na Walnym Zgromadzeniu powołano zespoły organizacyjne sekcji terenowych w następującym składzie: we Wrocławiu — prof. L. Adam, dyr. T. Michoński, dyr. W. Baranowski; w Stalinogrodzie — prof. M. Kanenberg, dyr. J. Szyrocki; w Łodzi — prof. E. Wojciechowski, prof. J. Lipiński, dyr. M. Łakomski, mgr A. Dzienisiewicz, mgr J. Szczepaniak; w Sopocie — prof. J. Kulikowski, prof. Z. Jaśkiewicz, dyr. S. Tyrkalski.

Sekcja Finansów przy Zarządzie Głównym Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego wydaje dla swych członków komunikaty informacyjne, z których ostatni (nr 3) poświęcony jest sprawie organizacji prac oraz przebiegowi Walnego Zgromadzenia Sekcji.

M. O.

Powstawanie Sekcji Ekonomiki Transportu Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego

W dniu 26 października ub. r. w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym w Warszawie odbyło się walne konstytucyjne zebranie Sekcji Ekonomiki Transportu, którego celem było ustawienie pracy Sekcji na tle ogólnych zadań PTE, przedyskutowanie wytycznych do programu działalności, sprawy organizacyjne i wybór władz. Zebranie otworzył prezes PTE prof. E. Lipiński.

Referat organizacyjny wygłosił dr Z. Filipowicz, a wytyczne do programu pracy Sekcji referował dr I. Tarski. Referaty i dyskusja wniosły szereg cennych elementów, umożliwiających skierowanie pracy Sekcji na drogi ściśle powiązane z potrzebami życia gospodarczego kraju.

Potrzeby transportu w zakresie problemów wymagających postawienia i przedyskutowania w gronie naukowców i specjalistów-praktyków znalazły odzwierciedlenie w dyskusji nad planem pracy Sekcji. Pierwszoplanowym zadaniem Sekcji jest przygotowanie konferencji naukowej ekonomistów transportu, która odbędzie się w 1954 r. w Warszawie. Dlatego pierwsze prace Sekcji powinny iść w kierunku postawienia i przedyskutowania problemów, które staną się przedmiotem obrad konferencji. Jakże to są problemy?

Nowe zadania postawione przed gospodarką narodową na IX Plenum KC PZPR w zakresie szybszego podniesienia stopy życiowej mas pracujących wymagają skoncentrowania prac Sekcji na zagadnieniach związanych z rolą transportu w realizacji tego ważnego zadania.

Dotychczasowe wyniki w pracach nad przygotowaniem nowego długofalowego planu rozwoju gospodarczego Polski wymagają również omówienia w gronie ekonomistów transportu. W związku z tym w Sekcji powinny być przedyskutowane tezy do 5-letniego Planu Rozwoju Polski Ludowej na lata 1956—1960.

Zagadnień transportu nie można omawiać w oderwaniu od innych działów naszej gospodarki narodowej. Prace Sekcji powinny iść w kierunku wykazania roli transportu w całej gospodarce narodowej i jego ścisłego powiązania z innymi jej działami. Niezwykle ważny jest na przykład problem „transport a obrót towarowy“, który nie może być pominięty zarówno w dyskusjach nad zadaniami w zakresie szybszego podniesienia stopy życiowej ludności w latach 1954—1955, jak i przy omawianiu tez do 5-letniego Planu Rozwoju Gospodarczego Polski.

Braki w programach nauczania ekonomiki transportu na wyższych uczelniach stawiają przed Sekcją zadanie postawienia odpowiednich wniosków zmierzających do ich likwidacji. Z tym wiąże się zagadnienie sylwetki absolwenta ekonomicznej uczelni transportowej, które powinno być równolegle dyskutowane.

Poważne braki i nieściśłości w nomenklaturze używanej w ekonomice transportu wymagają opracowania tez i ujednoczenia słownictwa. Omówienia wymaga również sprawa opracowania i wydania encyklopedii ekonomiki transportu.

Nauka polska osiąga duże korzyści ze współpracy katedr z instytutami i zakładami pracy. Wyniki te są lepsze wszędzie tam, gdzie działalność taka opiera się na umowie o socjalistycznej współpracy. Sprecyzowanie zasad i upowszechnienie umów o socjalistycznej współpracy między instytucjami naukowymi i zakładami pracy powinno stać się jednym z pierwszych przedmiotów działalności Sekcji.

W ten sposób przedstawiają się najbardziej aktualne problemy, stanowiące pierwszy odcinek prac Sekcji, związany z przygotowaniem konferencji ekonomistów transportu. Natomiast do stałych zadań Sekcji należeć będzie prowadzenie akcji referatów wewnątrz Sekcji i publicznych oraz periodyczne organizowanie zebrań naukowo-dyskusyjnych. Do problematyki tych zebrań włączone będą m. in. takie zagadnienia, jak: transport a działanie podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu; prawo planowego proporcjonalnego rozwoju a wybór środków transportu; ustalenie właściwych proporcji rozwoju poszczególnych rodzajów transportu w Polsce; rola transportu w rozwoju spójni ekonomicznej między miastem i wsią oraz szereg innych.

Ponadto Sekcja będzie zajmowała się inicjowaniem i rozwijaniem kontaktów ze światem nauki w ZSRR i krajach demokracji ludowej w celu zacieśnienia współpracy i wzajemnej wymiany wyników badań. Sekcja inicjować będzie również wydawnictwa książkowe i periodyczne przez opracowywanie wniosków i postulatów do właściwych władz i organizacji. Do zadań Sekcji należeć będzie również merytoryczne kwalifikowanie prac przedłożonych do oceny, opiniowanie na zlecenie zainteresowanych instytucji projektów akcji gospodarczych i naukowych w zakresie ekonomiki transportu, prowadzenie biblioteki, prowadzenie ewidencji prac naukowych, magisterskich, skryptów itp.

Poszczególne zagadnienia ściśle branżowe dyskutowane będą w węższym gronie specjalistów grupujących się w odpowiednich podsekcjach. Przedyskutowania wymagają m. in. takie zagadnienia jak: planowanie kierunkowo-

ści ładunków, efekty ekonomiczne marszrutyzacji, typizacja taboru, prawidłowe ustalenie długości przewozów itp.

Aby wykonać wyżej wymienione zadania, Sekcja Ekonomiki Transportu przyjęła następującą formę wewnętrznej organizacji.

Naczelną władzą Sekcji jest Walne Zgromadzenie zwoływane przez prezydium lub delegata prezydium Zarządu Głównego PTE w ciągu I kwartału każdego roku. Do zadań Walnego Zgromadzenia należy przyjmowanie sprawozdania rocznego prezydium, wybór prezydium Sekcji (raz na 2 lata) i aprobowanie planu pracy na rok następny.

Do pierwszego prezydium Sekcji Centralnej zostali wybrani: Józef Popielas — podsekretarz stanu w Min. Kolei, prof. dr Ignacy Tarski (SGSZ — Warszawa), dyr. mgr Jerzy Koszyk (Min. Transp. Drog. i Lotn.), Donat Tarantowicz (gen. dyr. w Min. Kolei), Stanisław Mroczek (dyr. Departamentu Komunikacji i Łączności PKPG), mgr inż. Leon Gehorsam (Instytut Naukowo-Badawczy Kolejnictwa) i prof. dr Zygmunt Filipowicz (SGSZ — Warszawa).

W wyniku zaleceń Walnego Zgromadzenia powołane zostały w miesiącach listopadzie i grudniu, w oparciu o istniejące oddziały PTE, sekcje terenowe z siedzibami w Sopocie, Wrocławiu i Szczecinie. Sekcje te ze względu na istniejące warunki powinny specjalizować się, jak następuje: Szczecin — w zakresie transportu lądowego, Sopot — w zakresie transportu morskiego, Wrocław — w zakresie żeglugi śródlądowej. Do prezydiów sekcji terenowych weszli: Sopot — prof. dr St. Darski, mgr L. Hofman, mgr J. Mondalski, mgr T. Krzyżanowski, mgr Z. Pełczyński; Szczecin — prof. dr P. Małek, nac. A. Gaertner, kier. F. Dominik, prof. B. Koselnik, as. Br. Zymuła; Wrocław — dyr. M. Falender, dyr. W. Magiera, dyr. H. Kuchalak, dyr. K. Orłowski, mgr Zdz. Osiański, nac. T. Walczak.

Sekcją centralną jest Sekcja Warszawska przy Zarządzie Głównym PTE. Poszczególne zagadnienia wymagające omówienia w gronie specjalistów dyskutowane będą w organizowanych obecnie podsekcjach. Przewiduje się powstanie następujących podsekcji przy sekcji centralnej: ogólna, transportu kolejowego, transportu samochodowego, transportu wodnego i transportu lotniczego.

Ponadto w oparciu o istniejący Klub Ekonomistów w Domu Ekonomistów Polskich w Warszawie zorganizowany został Klub Ekonomistów Transportowców. W Klubie odbywają się cotygodniowe zebrania popołudniowe. Zebrania takie umożliwiają stałą wymianę poglądów między poszczególnymi członkami Sekcji.

Pierwszy krok na drodze realizacji zadań Sekcji stanowiło zebranie dyskusyjne w dniu 3 grudnia 1953 r., na którym mgr Zbigniew Wojterkowski wygłosił referat poświęcony zagadnieniom planowania przewozów. Autor omówił problem zastosowania ogólnych zasad planowania gospodarczego do planowania przewozów, znaczenie planu przewozów dla gospodarki narodowej i dla przedsiębiorstwa przewozowego, zadania i metody planowania przewozów oraz zagadnienia związane z pogłębieniem i udoskonaleniem planowania przewozów.

Ożywiona dyskusja, która wywiązała się po referacie, była najlepszym sprawdzianem celowości powołania do życia Sekcji Ekonomiki Transportu i przyniosła w efekcie ciekawe naświetlenie lub postawienie szeregu ważnych problemów, wymagających opracowania w toku dalszej pracy Sekcji.

TOMASZ NAGY

Kierownik Katedry Ekonomii Politycznej
Budapeszteńskiego Instytutu Ekonomii Politycznej
im. Karola Marksa

Kształcenie ekonomistów na Węgrzech

W Budapeszcie znajduje się Instytut Ekonomii Politycznej im. Karola Marksa — centrum marksistowsko-leninowskiego szkolenia ekonomistów w naszym kraju.

Instytut ten zawdzięcza swe powstanie demokracji ludowej. W starych kontrrewolucyjnych Węgrzech nie było specjalnego instytutu ekonomii politycznej. Na jednym z fakultetów Instytutu Politycznego „kształcili“ — jako oporę kontrrewolucyjnego ustroju feudalno-kapitalistycznego — ekonomistów pałających nienawiścią do ludu, gotowych do usług skorumpowanych urzędników państwowych, kupców itp. Nawet w ówczesnych warunkach fakultet ten był znany ze swego niskiego poziomu. Jego profesorowie rekrutowali się przeważnie spośród podstarzałych działaczy politycznych reżymu. Profesorowie ci zasługiwali na swoją pensję. Stosowali się oni do wskazań krwawego i ignorantckiego dyktatora faszystowskiego Horthy'ego, który na pewnej uroczystości z okazji nadania tytułu doktora podał te wskazania do wiadomości słuchaczy instytutu w następujących słowach: „Jak tylko można najmniej teorii, aby młody człowiek nie pytał, dokąd iść, co robić!“ Pod względem składu społecznego słuchaczy, fakultet ekonomii politycznej również nie stanowił wyjątku: liczba słuchaczy pochodzenia robotniczego i chłopskiego nie przekraczała 3% wszystkich słuchaczy fakultetu. Przeważająca większość słuchaczy odwiedzała Instytut w najlepszym przypadku tylko w okresie egzaminów.

Instytut Ekonomii Politycznej im. Karola Marksa liczy obecnie ogółem 3200 słuchaczy, w tej liczbie 2000 osób na studium dziennym, 850 — na kursach wieczorowych i 350 studentów zaocznych. Nauka w Instytucie trwa cztery lata, natomiast dla słuchaczy kursu wieczorowego i studentów zaocznych, którzy studiują bez odrywania się od produkcji — pięć lat.

Liczba słuchaczy pochodzenia robotniczego i chłopskiego na studium dziennym wynosi 73%. Taka radykalna zmiana składu społecznego stała się możliwa dzięki temu, że rząd nasz dla nie mającej odpowiedniego przygotowania młodzieży robotniczej i chłopskiej zorganizował kursy, na których w krótkim czasie można zdobyć średnie wykształcenie i nabyć przygotowanie do wstąpienia na wyższą uczelnię. Obecnie kursy te potrzebne już są w znacznie mniejszym stopniu, ponieważ szkoły średnie zapewnią uniwersytetom w najbliższych latach dostateczną ilość młodzieży robotniczej i chłopskiej.

Nasze socjalistyczne państwo otacza słuchaczy szkół wyższych troskliwą opieką, zapewnia im wolną od trosk materialnych naukę. 88 procent słuchaczy

naszego Instytutu otrzymuje stypendia w wysokości od 115 do 443 forintów miesięcznie. 46 % mieszka w należących do naszego Instytutu bursach za ulgową opłatą, a 64 % jada w stołówce studenckiej. Wszyscy studenci objęci są ubezpieczeniami społecznymi, a więc korzystają z bezpłatnej opieki lekarskiej. Oprócz tego znaczna część studentów otrzymuje bezpłatne skierowania do domów wczasowych i zasiłki na zakup odzieży. Tak więc nasi studenci mogą spokojnie uczyć się dzięki pomocy ludowego państwa.

Zadanie naszego Instytutu polega na wychowywaniu marksistowskich ekonomistów, mających gruntowne wykształcenie specjalistyczne i ideologiczne, wiernych ludowi, miłujących swoją ojczyznę, partię i Związek Radziecki, zdolnych do owocnej pracy w socjalistycznym budownictwie. Krajowi naszemu bardzo potrzebne są takie kadry działaczy gospodarczych. Obecnie Instytut może w sensie ilościowym zaspokoić tylko część potrzeb kraju. Tak na przykład w ubiegłym roku państwowe i inne kierownicze organy potrzebowały trzy- a nawet czterokrotnie więcej absolwentów, niż mógł ich dać Instytut.

Program nauczania pierwszych dwóch lat obejmuje podstawowy zakres wiedzy ogólnej. Słuchacze studiuja więc takie przedmioty, jak: podstawy marksizmu-leninizmu, ekonomię polityczną, geografie gospodarczą, historię gospodarki narodowej Węgier, matematykę, statystykę ogólną, elementy technologii, prawa i księgowości. Nauka języka rosyjskiego odbywa się przez całe cztery lata studiów.

Specjalizacja następuje na początku trzeciego roku według następujących katedr: przemysł, handel wewnętrzny, handel zagraniczny, finanse (wewnątrz nich dwa kierunki specjalizacyjne), ekonomia polityczna i przygotowywanie kadr wykładowców.

Katedra Przemysłu wypuszcza specjalistów, którzy gruntownie studiuja planowanie, organizację, statystykę, księgowość Państwowego Urzędu Planowania, ministerstw przemysłowych oraz innych instytucji państwowych i wielkich przedsiębiorstw przemysłowych. Najważniejszymi przedmiotami są tu: ekonomika przemysłu, organizacja i planowanie przedsiębiorstw przemysłowych, technologia przemysłu, statystyka przemysłowa, księgowość przemysłowa. Równocześnie słuchacze tej Katedry wraz z innymi słuchaczami studiuja materializm dialektyczny i historyczny, planowanie gospodarki narodowej oraz zdobywają wiadomości z zakresu stosunków międzynarodowych i politycznych.

Na Katedrze Handlu Wewnętrznego słuchacze zapoznają się z ekonomiką handlu wewnętrznego, techniką handlu socjalistycznego, towaroznawstwem, księgowością przedsiębiorstw handlowych i z innymi przedmiotami specjalistycznymi, aby owoce pracować w kierowniczych organach naszego handlu wewnętrznego a także w sieci handlu państwowego i spółdzielczego.

Na Katedrze Handlu Zagranicznego słuchacze studiuja ekonomikę handlu zagranicznego, technikę handlu zagranicznego, opanowują również języki obce i wiedzę specjalistyczną, co niezbędne jest dla właściwego reprezentowania interesów naszego kraju w dziedzinie handlu zagranicznego tak wewnątrz kraju, jak i za granicą.

Katedra Finansów przygotowuje kadry finansistów dla ministerstwa finansów, socjalistycznego systemu bankowego, dla poszczególnych ministerstw, instytucji państwowych i wielkich przedsiębiorstw. Ważnymi przedmiotami są tu: podstawy obiegu pieniężnego i kredytu, budżet i system podatkowy, kredytowanie krótkoterminowe, finansowanie inwestycji.

Słuchacze Katedry Ekonomii Politycznej po ukończeniu Instytutu służą sprawie budownictwa socjalizmu w dziedzinie naukowej (ewentualnie w charakterze młodych wykładowców na uniwersytetach) albo w głównych wydziałach kierowniczych organów gospodarki narodowej. Słuchacze tej Katedry gruntownie uczą się ekonomii politycznej, dokładnie studiują *Kapitał* M a r k s a, ekonomiczne problemy socjalizmu, bilans gospodarki narodowej, międzynarodowe zagadnienia ekonomiczne i polityczne, otrzymują solidne przygotowanie filozoficzne.

Wreszcie katedra szkolenia pedagogów naszego Instytutu wypuszcza wykładowców specjalnych szkół-techników ekonomii politycznej.

Kształcenie marksistowsko-leninowskich ekonomistów jest wielkim i zaszczytnym zadaniem. Nasz młody Instytut może wykonać to zadanie tylko dzięki temu, że opiera się on całkowicie na bogatych doświadczeniach wyższych studiów ekonomii politycznej w Związku Radzieckim, na osiągnięciach przodującej radzieckiej ekonomii politycznej. Ogromną pomoc stanowią dla nas radzieckie programy poszczególnych przedmiotów, radzieckie podręczniki i artykuły w czasopismach oraz odwiedzający nasz Instytut profesorowie radzieccy. Coraz pomyślniej wykorzystujemy metody nauczania i wychowywania, stosowane w szkołach radzieckich.

Zrobiliśmy poważny krok naprzód w dziedzinie przygotowania materiałów zajęć, a szczególnie wykładanych na wszystkich katedrach ogólnych przedmiotów ekonomicznych. Zrobiliśmy znaczne postępy w zakresie zastosowania marksizmu-leninizmu w warunkach naszego kraju (np. historii ekonomii politycznej).

Nie byliśmy jednak jeszcze w stanie rozstrzygnąć w sposób zadowalający problemu korelacji ekonomii politycznej z przedmiotami nieekonomicznymi (matematyka, technologia itp.) i nauczania tych przedmiotów zgodnie z potrzebami kształcenia ekonomistów. Jeszcze większy problem stanowią ekonomiki branżowe (przemysł, rolnictwa, handlu wewnętrznego i zagranicznego). Zadanie polega tu właściwie na tym, aby na podstawie osiągnięć nauki radzieckiej wykazać specyficzne prawidłowości ekonomiczne danej gałęzi i wyjaśnić szczegółowo politykę gospodarczą państwa socjalistycznego, opierającą się na tych poznanych prawidłowościach. Odpowiednie nauczanie tych przedmiotów wraz z szerokimi wiadomościami z praktyki wymaga gruntownego opanowania teorii marksizmu-leninizmu i samodzielnego stosowania osiągnięć radzieckiej ekonomii politycznej do warunków węgierskich. Właśnie na skutek tych trudności nie przygotowano jeszcze materiałów do nauczania ekonomik branżowych. Zbyt często wpadamy w błąd ciasnego praktycyzmu albo niepotrzebnego powtarzania twierdzeń ekonomii politycznej.

Należyte przygotowanie ekonomistów wymaga bezwarunkowo związku katedr Instytutu z praktyką. Pomocny dla większości katedr jest fakt, że ich kierownicy pracują jednocześnie na jakimś ważnym stanowisku w gospodarce narodowej albo że stamtąd przyszli do Instytutu. Mimo tego w dziedzinie tej nie wszystko bynajmniej jest w porządku. Niezadowolająco przedstawia się więź, jaka obecnie istnieje między katedrami a praktyką. Należy to przypisać przede wszystkim temu, że nasze materiały nauczania nie zawsze przejęte są praktycznymi problemami budownictwa socjalizmu w naszym kraju, nie zawsze w dostatecznej mierze uwzględniają one trudności powstające w toku budownictwa socjalizmu, co niedostatecznie mobilizuje słuchaczy do przewyciężenia tych trudności. Szczególnym problemem jest brak doświad-

czenia praktycznego młodych asystentów, którzy przyszli na katedry wprost z Instytutu. Staramy się przyjąć im z pomocą w ten sposób, że podczas wakacji letnich asystenci pracują w przedsiębiorstwach lub ministerstwach i na tej drodze rozszerzają swą wiedzę praktyczną. Są u nas i takie katedry, które dobrze stosują wypróbowane w Związku Radzieckim formy więzi z praktyką i zawierają z przedsiębiorstwami umowy socjalistyczne.

Instytut nasz zwraca wielką uwagę na to, aby wychowywać ekonomistów o szerokich horyzontach myślowych, posiadających gruntowne przygotowanie ideologiczne i wyrobionych politycznie. Stąd też w ciągu dwóch lat odbywa się nauczanie podstaw marksizmu-leninizmu, w ciągu jednego roku — materializmu dialektycznego i historycznego, a w ciągu dwóch lat — ekonomii politycznej. Osiągnięciu tego celu służy również nauczanie na wszystkich katedrach geografii ekonomicznej, historii gospodarki narodowej oraz na znacznej liczbie zajęć — wykłady z dziedziny międzynarodowych zagadnień gospodarczych i politycznych.

Ważnym środkiem — obok rzetelnego szkolenia ideologicznego — z punktu widzenia wychowania ideowo-politycznego i umocnienia dyscypliny studiów wśród słuchaczy są przeprowadzane z nimi zajęcia indywidualne. Aczkolwiek skład naszego personelu pedagogicznego wciąż jeszcze nie jest zadowolający, w ostatnim okresie, dzięki ofiarnej pracy wykładowców, widać osiągnięcia i w tej dziedzinie. Katedry nasze zapewniają słuchaczom szerokie możliwości konsultacji, pomagają im w opanowaniu prawidłowych metod uczenia się i poprawnego myślenia. Studenci pozostający w tyle muszą zdawać obowiązujące kolokwia; prowadzone są indywidualne zajęcia z przodującymi jak również z potrzebującymi pomocy studentami. Każda grupa studentów licząca 20—25 osób ma swego „kierownika klasowego“ spośród personelu pedagogicznego, który odpowiada za rozwój polityczny swej grupy, a także za jej postępy i dyscyplinę. Kierownicy klasowi sprawują zazwyczaj kierownictwo nad tzw. „godzinami politycznymi“, organizowanymi co dwa tygodnie przez Związek Młodzieży Pracującej, na których to „godzinach“ studenci dyskutują najważniejsze aktualne zagadnienia polityki wewnętrznej i zagranicznej. Członkowie personelu pedagogicznego systematycznie uczęszczają na zebrania partyjne i zebrania członków Związku Młodzieży Pracującej — słuchaczy Instytutu, aby lepiej zapoznać się z problemami studentów i w swoich wystąpieniach okazać pomoc w pracy wychowawczej tych organizacji.

Wielką rolę w procesie nauczania w naszym Instytucie odgrywają przeprowadzane w grupach seminaria i zajęcia praktyczne, które stanowią nawet do 50% wszystkich lekcji niektórych przedmiotów. Na seminariach z przedmiotów o charakterze teoretycznym studenci pod kierownictwem asystenta dyskutują na podstawie obowiązkowej literatury najważniejsze problemy z wysłuchanych wykładów lub też sami wygłaszają niewielkie wykłady o jakimś ważnym zagadnieniu dotyczącym danego materiału. Na zajęciach praktycznych studenci rozwiązują zadania z dziedziny księgowości, statystyki, planowania w przedsiębiorstwie itd. oraz zapoznają się ze szczegółami technicznymi tych prac.

Instytut nasz coraz szerzej wykorzystuje tak seminaria, jak i zajęcia praktyczne w celu nauczania studentów samodzielnego myślenia i samodzielnej pracy. Podobnemu celowi służą studenckie kółka naukowe, w których studenci, szczególnie interesujący się poszczególnymi przedmiotami, pod kierownictwem profesorów odpowiednich katedr zapoznają się z elementami i metodą

prac naukowo-badawczych. Członkowie studenckich kółek naukowych badają poszczególne problemy danej specjalności w przedsiębiorstwach lub w wyższych organach gospodarczych, zbierają materiały w bibliotekach i innych instytucjach, potem zaś na podstawie tych materiałów wygłaszają w kółkach wykłady, poddawane następnie pod dyskusję. Instytut przyznaje także premie za najlepsze wykłady i prace studentów. W celu pobudzenia zainteresowań samodzielną pracą naukową katedry Instytutu ogłaszają corocznie konkursy naukowe dla studentów i przyznają premie za najlepsze spośród zgłoszonych na konkurs prace.

Nasz młody Instytut przezwyciężył pomyślnie początkowe trudności. Obecnie opanował on odpowiednio metody pracy, umocnił swoją organizację, plany nauczania, metodykę nauczania i egzaminowanie. W tych warunkach dalszy rozwój zależy przede wszystkim od podniesienia poziomu nauczania. To zaś wymaga rozwoju zorganizowanej pracy naukowej. Pod tym względem nasze katedry — z pewnymi wyjątkami — znajdują się jeszcze w stadium początkowym, gdyż część naszych kierowników katedr i większość młodych asystentów nie ma dotychczas w tej dziedzinie dostatecznego doświadczenia. Nie oznacza to oczywiście, że lękamy się stojących przed nami zadań, wręcz przeciwnie, idzie o to, aby głównym przedmiotem naszych wysiłków była ich realizacja.

W ubiegłym roku akademickim po raz pierwszy sporządziliśmy plan pracy naukowej, obejmujący cały nasz Instytut. Celem tego planu jest częściowe opracowanie niektórych zagadnień, niezbędnych do prawidłowego nauczania, częściowo zmierza on do tego, aby okazać pomoc w rozstrzygnięciu problemów ekonomicznych, wynikających w toku budownictwa socjalizmu w naszym kraju. Plan ten — aczkolwiek dał określone wyniki — podczas realizacji okazał się zbyt obszerny i nauczył nas, że początkowo należy sporządzać skromniejsze, lecz realne plany.

Wielkim zwrotem z punktu widzenia rozwoju i kierunku naszej pracy naukowej była praca J. Stalina *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*. Nasze katedry na szeregu zebrań przedyskutowały najważniejsze nowe twierdzenia zawarte w tej pracy i dołożyły starań, aby zreorganizować wykłady. W całym Instytucie wzrosło zainteresowanie zagadnieniami teoretycznymi.

Obecnie stoi przed nami zadanie gruntownego zanalizowania naszej pracy teoretycznej i pedagogicznej, ponieważ w przeszłości popełnialiśmy błędy o charakterze subiektywistycznym, które surowo osądza się w Związku Radzieckim. Droga do zasadniczej zmiany sytuacji w tej dziedzinie prowadzi poprzez krytykę i samokrytykę. Musimy również zmienić program i materiał wykładowy większości przedmiotów, a przede wszystkim ekonomii politycznej.

JAN MUJŻEL, LECH MIASTKOWSKI

Finanse i kredyt w Polsce Ludowej

M. Kucharski i W. Łukomski: *Finanse i kredyt w Polsce Ludowej*, Państwowe Wydawnictwo Szkolnictwa Zawodowego, Warszawa 1953.

Poza wszelką dyskusją jest bez wątpienia stwierdzenie, że głębokie, naukowo bezbłędne rozwiązanie jakiegokolwiek problemu ekonomicznego dokonane być może tylko na gruncie przodującej teorii ekonomicznej marksizmu-leninizmu, tylko w oparciu o dokładną znajomość jej tez i wniosków. Szczegółowe badania ekonomiczne w którejkolwiek dziedzinie, bez szerokiego oparcia ich na teorii prowadzą nieodwołalnie bądź to do przekreślającego większą wartość naukową, spłyconego i stechnizowanego ujmowania zagadnień, bądź też, co jest jeszcze gorsze, do fałszywego ich naświetlania niezgodnie z założeniami ekonomii politycznej, niezgodnie z obiektywną rzeczywistością.

O przydatności w naszym życiu gospodarczym kadr ekonomistów i planistów, o tym, w jakiej mierze potrafią oni sprostać zadaniom praktycznej działalności, zadecyduje nie opanowanie pamięciowe większej lub mniejszej ilości w danym momencie obowiązujących, nie zawsze doskonałych przepisów i instrukcji, nie drobiazgowa znajomość drugorzędnych, technicznych szczegółów z zakresu mechanizmu gospodarki, lecz zadecyduje szeroki horyzont umysłowy i umiejętność samodzielnego myślenia, zadecyduje gruntowna znajomość praw rządzących funkcjonowaniem i rozwojem naszej ekonomiki, zadecyduje twarda postawa polityczna, gorący zapał i zdolność do nieprzejednanej walki ze wszystkim, co stare, co hamuje burzliwy rozwój naszego społeczeństwa. Wydaje się, że niewątpliwie główną przyczyną niezadowolającego poziomu dużej części naszych kadr ekonomicznych jest właśnie ich słabość teoretyczna i polityczna, brak zdolności do samodzielnego myślenia kategoriami ekonomicznymi i samodzielnego prawidłowego rozwiązywania stawianych przez praktykę różnorodnych i zawiłych problemów.

W związku z powyższym podkreślić należy szczególne znaczenie sprawy prawidłowego nauczania szczegółowych przedmiotów ekonomicznych w oparciu o marksistowsko-leninowską teorię ekonomiczną, sprawy należytego przepajania tych przedmiotów żywą, polityczno-ekonomiczną treścią. Teoretyczny, a co za tym idzie i polityczny poziom zarówno badań naukowych, jak i praktyki dydaktycznej w zakresie szczegółowych dyscyplin ekonomicznych pozostawia jak dotąd wiele do życzenia. W artykule wstępnym, zamieszczonym w czasopiśmie radzieckim „Kommunist“, organie Komitetu Centralnego KPZR, czytamy: „Słabą stroną naszych licznych ekonomistów jest między innymi to, że przy ich

poziomie teoretycznym nie są oni w pełni dojrzałymi marksistami, zdolnymi do teoretycznego rozwiązywania zawilich problemów ekonomicznych.

Niedocenianie teorii przez licznych naszych ekonomistów i niedostateczna znajomość marksistowsko-leninowskiej ekonomii politycznej to jedna z zasadniczych przyczyn metodologicznych wypaczeń, teoretycznej plątaniny i poważnych błędów, popełnianych jeszcze często w poszczególnych badaniach ekonomicznych i w praktyce wykładawczej. Najwyższy już czas skończyć z tą bez troską w stosunku do teorii marksistowsko-leninowskiej¹.

Słowa te w całej rozciągłości są szczególnie aktualne dla naszych dzisiejszych warunków. Braki w teoretycznym, marksistowsko-leninowskim przygotowaniu pracowników naukowych szczegółowych dyscyplin ekonomicznych oraz działaczy gospodarczych są u nas bez wątpienia znacznie poważniejsze i bardziej rażące niż w Związku Radzieckim.

Duża część ogłoszonych u nas drukiem książek, broszur i artykułów na różne tematy ekonomiczne wykazuje poważne braki i błędy teoretyczne, płynące przede wszystkim z karygodnej „beztroski“, okazywanej przez licznych naszych ekonomistów w stosunku do marksistowskiej ekonomii politycznej. Przynosi to wiele szkody sprawie rozwoju myśli ekonomicznej w naszym kraju, poważnie utrudnia pracę dydaktyczną w szkołach wyższych i średnich, komplikuje i wypacza pracę samokształceniową czynnych w praktyce kadr ekonomicznych w kierunku rozszerzania wiedzy i kwalifikacji zawodowych. Liczne tego typu publikacje spotykały się z surową, w pełni zasłużoną i ze wszech miar konieczną krytyką między innymi również i na łamach „Ekonomisty“².

Książka M. Kucharskiego i W. Łukomskiego o finansach i kredycie w Polsce Ludowej, nosząca charakter źródłowego podręcznika, zatwierdzonego oficjalnie przez Centralny Urząd Szkolenia Zawodowego do użytku szkolnego „dla wszystkich techników grupy ekonomicznej“, wykorzystywanego szeroko przez studentów szkół wyższych i przez pracowników aparatu finansowego, stanowi jeden z wyraźnych przykładów słabości i niejednokrotnie poważnych błędów teoretycznych, podważających, naszym zdaniem, wartość naukową i dydaktyczną tej obszernej, przeszło 400-stronicowej pracy.

Niniejsza recenzja nie pretenduje do wyczerpującej oceny pracy, przeprowadzono ją wyłącznie z pozycji ekonomii politycznej, z pominięciem szczegółowych rozważań autorów na tematy związane z techniką i proceduralnymi przepisami budżetowymi, bankowymi itp.

*

Rozdział I pracy (str. 9—27) dotyczy *Znaczenia i roli finansów w gospodarce socjalistycznej*, jest zatem rozdziałem, dającym teoretyczną podstawę do dalszych rozważań autorów.

W rozdziale tym występuje szereg błędów, wypaczeń i nieściśłych sformułowań. Główne błędy i wypaczenia można by tu zgrupować w sposób następujący.

Po pierwsze ob. Kucharski (on bowiem jest autorem rozdziału pierwszego) niesłusznie przedstawia związek, zachodzący między systemem finansowym i kredytowym a występowaniem produkcji towarowej i cyrkulacji towarów w socjalizmie, a więc wypacza samą podstawę występowania finansów i kredy-

¹ „Kommunist“ nr 22/53, str. 12, cytowano z „Ekonomisty“ nr 1/53, str. 193.

² S. Białecki i M. Mieszczańkowski *O pewnych wypaczeniach w popularyzowaniu problemów ekonomii politycznej*, „Ekonomista“ nr 2/53.

tu. Na str. 10 czytamy: „...możemy wymienić dwie zasadnicze cechy gospodarki finansowej, a mianowicie: 1) że posiada ona z *reguły formę pieniężną*...“ (podkreślenia nasze — J. M., L. M.). Zatem może istnieć gospodarka finansowa bez formy pieniężnej (?). Ten z gruntu fałszywy pogląd wyraża autor jeszcze dobitniej na tejże stronie w następującym sformułowaniu: „Finanse w gospodarce socjalistycznej są więc ściśle uzależnione od istniejących stosunków towarowo-pięniężnych, które decydują — rzecz można — o *zewnątrznej formie gospodarki finansowej*“ (podkr. nasze — J. M. i L. M.).

Stosunki towarowo-pięniężne decydują nie o jakiejś „zewnątrznej formie“, lecz w ogóle o występowaniu finansów i kredytu jako kategorii właściwych wyłącznie dla rozwiniętej produkcji towarowej i cyrkulacji towarów. Państwo socjalistyczne, wykorzystując produkcję towarową i cyrkulację towarów, wykorzystując działanie prawa wartości oraz jego oddziaływanie na produkcję socjalistyczną, uruchamia system finansowy i kredytowy jako niezwykle istotną dźwignię walki o nieprzerwany wzrost produkcji i jej doskonalenie, walki o maksymalne zaspokojenie stale rosnących materialnych i kulturalnych potrzeb społeczeństwa.

Z powyższym wiąże się ściśle dalsze niezwykle istotne „potknięcie“ teoretyczne, dotyczące przesłanek produkcji towarowej, cyrkulacji towarów i obiegu pieniądza w ustroju socjalistycznym. Autor powtarza fałszywe poglądy, upatrując w gospodarczo-organizacyjnych zadaniach państwa i jego organów planujących źródło stosunków towarowo-pięniężnych i obiegu pieniądza. Na str. 10 pisze on: „Pod postacią pieniądza możliwe jest w sposób najprostszy i najdokładniejszy sprowadzenie wielorakich elementów gospodarczych do wspólnego mianownika jak również porównanie rezultatów gospodarowania na różnych odcinkach gospodarki narodowej“. Po sformułowaniu tej, że tak powiemy, głównej przyczyny występowania pieniądza ob. Kucharski podaje następną przyczynę, jak należy przypuszczać, o znaczeniu podrzędnym: „*Również* wymiana towarów w swej rozwiniętej postaci nie jest możliwa bez pośrednictwa pieniądza“ (podkreślenie nasze — J. M. i L. M.).

A może to tylko nie dość precyzyjne i jasne sformułowanie, pod którym kryje się zasadniczo słuszna myśl autora? O tym, że tak nie jest, że ob. Kucharski faktycznie nie rozumie źródeł występowania produkcji towarowej, cyrkulacji towarów i pieniądza w ustroju socjalistycznym, że z wielką szkodą dla czytelników konsekwentnie głosi skrytykowane i odrzucone przez naukę marksizmu-leninizmu idealistyczne poglądy na ten temat, świadczy jego artykuł pod tytułem *Ekonomiczne podstawy planowania kredytowego i kasowego*, zamieszczony w „Wiadomościach Narodowego Banku Polskiego“. W artykule tym czytamy: „Funkcje pieniądza oraz związane z nimi działanie prawa wartości występują w gospodarce socjalistycznej przede wszystkim z uwagi na to, że poziom rozwoju sił wytwórczych w socjalizmie nie jest jeszcze wystarczający do zapewnienia takiej obfitości produktów, która umożliwiłaby podział produktu społecznego według potrzeb, co będzie mogło nastąpić dopiero w komunizmie. Stosowanie w konsekwencji tej socjalistycznej zasady wynagradzania według pracy wymaga ściślej ewidencji pracy, co znów z uwagi na utrzymujący się jeszcze w gospodarce socjalistycznej różnicowany charakter pracy z punktu widzenia społeczno-ekonomicznego czyni rzeczą niemożliwą ewidencjonowanie pracy bezpośrednio w jednostkach czasu roboczego. Sprowadzenie więc do wspólnego mianownika różnych rodzajów pracy społecznej jest możliwe tylko przez porównanie produktów pracy, występujących pod postacią towarów, sta-

nowiących przedmiot wymiany i ewidencjonowanych w formie pieniężnej³. Czyli tym razem ten sam najbardziej błędny pogląd, wyrażony mgliście w omawianej przez nas książce, jest sformułowany jasno i bez żadnych niedomówień.

Trzeba przyznać, że ob. Kucharski, tłumacząc we wspomnianym artykule przyczyny występowania cyrkulacji towarów i obiegu pieniądza w gospodarce socjalistycznej, całkowicie nie pomija roli form własności socjalistycznej. O roli tej mówi, ale mówi po uprzednim wysunięciu na plan pierwszy czynnika podziału i zróżnicowanego charakteru pracy, a więc uważa rolę form własności za czynnik drugorzędny, poboczny.

„Występowanie stosunków towarowo-pięniężnych w gospodarce socjalistycznej związane jest również (podkr. nasze J. M. i L. M.) z faktem istnienia dwóch form własności socjalistycznej: państwowej (ogólnonarodowej) i spółdzielczej“⁴.

Wreszcie w wywodzie tym spotykamy się i z trzecim czynnikiem, wyznaczającym konieczność produkcji towarowej w socjalizmie. Jest nim rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwach państwowych.

„Należy wreszcie mieć na uwadze rozrachunek gospodarczy“ — pisze tamże ob. Kucharski i nieco dalej celem całkowitego wyjaśnienia sprawy dodaje: „Funkcjonowanie zaś rozrachunku gospodarczego wymaga, ażeby ruch produktów między przedsiębiorstwami państwowymi odbywał się również przy pomocy pieniądza, bez względu na charakter tych produktów“. Pogląd jest z gruntu błędny. Sprawy mają się akurat odwrotnie; system rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwach państwowych stanowi nie przyczynę, lecz wyraz oddziaływania obiektywnego prawa wartości na produkcję socjalistyczną, wykorzystywania tego prawa w najżywotniejszych interesach społeczeństwa.

Przy tych niezwykle istotnych błędach teoretycznych autor dochodzi do słusznego, ale w świetle jego własnych założeń do wręcz zdumiewającego wniosku, że „...w gospodarce socjalistycznej nie wszystkie produkty pracy występują w postaci towarów...“ Warto podkreślić, że tego rodzaju rażące wypaczenia spotykamy w miesięczniku czasopisma z maja 1953 r., a więc już po ukazaniu się szeregu publikacji radzieckich i polskich, po przeprowadzeniu szeregu konferencji i sesji naukowych, poświęconych popularyzacji i przyswojeniu wniosków, zawartych w ostatniej pracy Józefa Stalina. Należy wyrazić największe zdziwienie, a zarazem ubolewanie, że do takich błędów teoretycznych dopuszcza redakcja poważnego czasopisma, jakimi niewątpliwie są „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego“, stawiające sobie między innymi za cel szerzenie wśród pracowników aparatu bankowego marksistowskiej wiedzy ekonomicznej.

Nic dziwnego, że autorzy, wychodząc z tak pojmowanych przesłanek produkcji towarowej i cyrkulacji towarów, nie dość ściśle określają sferę cyrkulacji towarów. Nie rozróżniają oni konsekwentnie nie tylko w rozdziale I, ale na przestrzeni całej książki, towarów w istocie rzeczy, odnoszących się w zasadzie do przedmiotów spożycia i pozostałych produktów, przede wszystkim środków produkcji, zachowujących jedynie zewnętrzną powłokę towarową, co jest wynikiem oddziaływania prawa wartości na produkcję socjalistyczną (str. 14, 43, 61, 73 i inne).

„Uzupełnieniem“ wypaczeń w zakresie przesłanek i istoty produkcji towarowej oraz sfery jej działania w ustroju socjalistycznym są występu-

³ Wiadomości Narodowego Banku Polskiego nr 5, str. 278.

⁴ Tamże, str. 278.

jące w tymże rozdziale nieściśle sformułowania albo wręcz błędne poglądy, dotyczące charakteru i funkcji pieniądza w socjalizmie.

Dalszy, według nas, zasadniczy błąd albo raczej grupa błędów występujących w rozdziale I, polega na woluntarystycznym odrywaniu charakteru i funkcjonowania finansów i kredytu w ustroju socjalistycznym od specyfiki socjalistycznej bazy ekonomicznej, w szczególności od działania obiektywnych praw ekonomicznych socjalizmu. Charakter i funkcje socjalistycznych finansów i kredytu wyjaśnia autor powierzchownie charakterem państwa socjalistycznego i jego ekonomicznej roli, nie próbując nawet zastanowić się nad tym, z jakich źródeł wypływa ten szczegółowy charakter państwa i jego ekonomicznej roli, skąd płynie nowa treść i nowe społeczne funkcje finansów i kredytu w socjalizmie. Marksistowsko-leninowska nauka o bazie i nadbudowie, nauka o prawach ekonomicznych, odzwierciedlających obiektywne prawidłowości w rozwoju ekonomicznym, a zwłaszcza nauka o podstawowym prawie ekonomicznym formacji i jego wymogach pozwala a zarazem nakazuje głęboko wnikać w istotę poszczególnych kategorii i procesów, dotyczących bazy i nadbudowy społeczeństwa, określać obiektywne podstawy ich istnienia i rozwoju. Finanse i kredyt w ustroju socjalistycznym występują, jak już podkreślaliśmy, na gruncie produkcji towarowej i cyrkulacji towarów, na gruncie działania prawa wartości i jego oddziaływania na produkcję socjalistyczną. Charakter i funkcje socjalistycznych finansów i kredytu wyznaczane są przede wszystkim przez wymogi podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu oraz prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. Przecież państwo dyktatury proletariatu, spełniając szczególną ekonomiczną rolę w warunkach socjalizmu, uruchamiając system finansowy i kredytowy jako ważne dzwignie kierowania i rozwijania gospodarki, nie działa w sposób przypadkowy, „na ślepo“, przeciwnie, opiera się ono w swojej działalności na obiektywnych prawach ekonomicznych socjalizmu, wykorzystuje te prawa w najżywotniejszych interesach narodu. Bez wyjaśnienia tych podstawowych zagadnień nie może być mowy, szczególnie w podręczniku o zadowalającym, teoretycznym naświetlaniu charakteru i funkcji finansów i kredytu w socjalizmie.

Powierzchowne i woluntarystyczne ujęcie charakteru i funkcji finansów i kredytu zdecydowało o powierzchownym i woluntarystycznym określeniu zarówno roli finansów w procesie podziału dochodu narodowego (str. 19—20, to samo sformułowanie jest powtórzone na str. 365), jak też określeniu zadań systemu finansowego (str. 23). W obu tych, że tak powiemy, „programowych“ sformułowaniach nie ma ani słowa o podporządkowaniu finansów i kredytu wymogom praw ekonomicznych socjalizmu.

Tego rodzaju ujęcie charakteru i funkcji finansów i kredytu zdecydowało również o powierzchownym, zupełnie nie zadowalającym przedstawieniu odmienności i przeciwstawności finansów i kredytu w socjalizmie w porównaniu z kapitalizmem. Tę odmiennost i przeciwstawność widzi autor przede wszystkim w odmiennosci i przeciwstawności państwa socjalistycznego w porównaniu z państwem burżuazyjnym. „Finanse w ustroju socjalistycznym — czytamy na str. 11 — różnią się w sposób zasadniczy od finansów w gospodarce kapitalistycznej przede wszystkim z przyczyn odmiennego charakteru klasowego państwa socjalistycznego i jego funkcji ekonomicznej w porównaniu z charakterem klasowym i funkcją ekonomiczną państwa burżuazyjnego“.

Skoro mowa o zakresie i funkcjach finansów i kredytu w ustroju socjalistycznym, to należy stwierdzić, że autorzy w ogólnoteoretycznych rozważaniach na

temat funkcji niesłusznie ograniczają rolę finansów i kredytu do podziału dochodu narodowego (str. 13—20). Wiadomo, że finanse i kredyty uczestniczą nie tylko w podziale dochodu narodowego, ale również i w podziale produktu społecznego. Wyrazem tego jest przejmowanie przez budżet państwa np. części „wartości“ zużytych środków pracy z poszczególnych przedsiębiorstw państwowych lub też redystrybucja środków dokonywana za pomocą systemu kredytowego. Zresztą procesy te omawiają sami autorzy zarówno w innych ustępach rozdziału pierwszego, jak i w dalszych rozdziałach podręcznika.

Brak głębszego zrozumienia wymogów praw ekonomicznych socjalizmu, a zwłaszcza prawa podstawowego, subiektywistyczne odrywanie ekonomicznej polityki partii i państwa od obiektywnych prawidłowości socjalistycznej ekonomiki stało się źródłem szeregu dalszych błędnych koncepcji i sformułowań, z jakimi spotykamy się w pierwszym teoretycznym rozdziale książki. I tak, podkreślając słusznie, że podział dochodu narodowego w socjalizmie tak w formie naturalnej, jak i pieniężnej powinien zapewnić zarówno spożycie społeczeństwa, jak i rozwój produkcji, ob. Kucharski na str. 18 pisze: „Stąd właśnie wpływa konieczność ustalenia odpowiedniego stosunku między wielkością spożycia i wielkością akumulacji. Kryterium właściwego ustalenia tego stosunku jest *postulat maksymalnego* — w danych warunkach — *rozwoju sił wytwórczych* (podkreślenie nasze — M. J. i L. M.). A więc maksymalny rozwój sił wytwórczych, maksymalny wzrost produkcji, jak też jej doskonalenie uznane zostały przez ob. Kucharskiego za główny „postulat“, za główny cel, któremu podporządkowany jest podział dochodu narodowego, a co z tego wynika, również kształtowanie się produkcji społecznej w ustroju socjalistycznym. Autor nie rozumie więc rzeczy najważniejszej w ekonomii politycznej socjalizmu, mianowicie, że obiektywnym celem produkcji socjalistycznej, któremu podporządkowane są wszystkie główne procesy w socjalistycznej ekonomice, a więc i podział dochodu narodowego, jest „zapewnienie maksymalnego zaspokojenia stale rosnących materialnych i kulturalnych potrzeb całego społeczeństwa“ (J. Stalin). W sformułowaniu, jakie nam daje ob. Kucharski, rozwój sił wytwórczych, wzrost produkcji, przyczyniając się do wzrostu dochodu narodowego, ma za cel dalszy rozwój sił wytwórczych i wzrost produkcji, a więc wiernie jest powtórzona teza Jaroszenki, uznającego „produkcję jako cel sam w sobie“. I to wszystko w podręczniku „zatwierdzonym do użytku szkolnego“.

Następny zasadniczy zarzut, jaki wysunąć należy w stosunku do teoretycznego rozdziału książki, dotyczy nieomal całkowitego pominięcia problematyki charakteru oraz funkcji finansów i kredytu w warunkach okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu, mimo że książka ma właśnie mówić o finansach i kredycie w Polsce Ludowej. Na ten temat spotykamy w zasadzie na przestrzeni całego rozdziału tylko jedno krótkie zdanie stwierdzające, że finanse w okresie przejściowym „służą państwu ponadto do łamania oporu wypieranej klasy kapitalistów“ (str. 12). W ten sposób, analizując podstawy, charakter, funkcje czy też zadania systemu finansowego i kredytowego, autor milcząco przyjmuje za punkt wyjścia niepodzielne występowanie w Polsce Ludowej socjalistycznych stosunków produkcji, ignoruje toczącą się w naszym kraju napiętą walkę o prawidłowy rozwój spójni ekonomicznej między miastem i wsią, o socjalistyczną przebudowę gospodarki drobnotowarowej, o pełne zwycięstwo socjalizmu. Rola systemu finansowego i kredytowego w tej walce jest rozległa i aktywna, nadaje mu ona szczególny charakter, zapewnia specyficzne funkcje. Ten błąd metodologiczny, konsekwentnie zresztą powtarzany i rozwijany we wszystkich dal-

szych rozdziałach książki, prowadzi do niedopuszczalnych w podręczniku uproszczeń i wypaczeń.

Wreszcie w całym rozdziale spotykamy wiele nieprecyzyjnie sformułowanych albo wręcz mętnych twierdzeń i wniosków. Szereg też postawionych jest słusznie, ale bez najmniejszej niejednokrotnie próby ich wyjaśnienia. Świadczy to jeśli nie o niedojrzałości teoretycznej autora, to w każdym razie o tym, że podręcznik pisany był „na kolanie“, niestarannie, bez należytego poczucia odpowiedzialności. A oto fakty:

Na str. 13—14 dowodząc konieczności rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej, a stąd wytwarzania pewnej nadwyżki narzędzi i przedmiotów pracy ponad bieżące zużycie w procesie produkcji, autor pisze: „Jeśli tak jest, to staje się rzeczą konieczną, aby dochody pobierane i wydatkowane przez ludność pracującą były mniejsze od wartości pracy świadczonej przez ludność“ (podkr. nasze — J. M. i L. M.).

Słuszną tezę, iż w warunkach reprodukcji rozszerzonej i akumulacji robotnicy nie mogą otrzymywać w postaci płacy lub świadczeń całego wytworzonego przez nich dochodu narodowego, autor wyraża w rażąco błędnej formie, mówiąc o dochodach, mniejszych od „wartości pracy“. Już Marks w I tomie *Kapitału* dowiódł całej absurdalności pojęcia „wartości pracy“ i dziś każdy nawet początkujący marksista wie dobrze, że praca tworzy wartość, „jest substancją wartości i jej immanentną miarą, ale sama nie ma wartości“⁵. Wartość ma natomiast siła robocza, i to tylko w kapitalistycznych stosunkach produkcji, gdzie występuje jako towar.

Na str. 18—19 spotykamy następujące suche stwierdzenie: „Wzrost akumulacji w gospodarce socjalistycznej następuje jako rezultat systematycznego obniżania kosztów własnych produkcji w wyniku zwiększenia wydajności pracy“. Otóż znowu sformułowanie jest co najmniej nieściśle. Po pierwsze, wzrost akumulacji następuje nie tylko w wyniku obniżania kosztów własnych produkcji, ale również w wyniku wzrostu rozmiarów produkcji, a co za tym idzie, wzrostu dochodu narodowego. Po drugie, wzrost wydajności pracy stanowi tylko jedną z dróg, co prawda bardzo istotną, walki o obniżkę kosztów własnych obok lepszego wykorzystania środków trwałych, oszczędności w zakresie surowców, materiałów pomocniczych, paliwa, energii. Przy czym wzrost wydajności pracy prowadzi do obniżki kosztów własnych i wzrostu akumulacji socjalistycznej jedynie pod warunkiem zachowania odpowiedniej proporcji między wzrostem wydajności pracy a wzrostem płac.

Na str. 19 po wskazaniu na szybsze w socjalizmie tempo rozwoju sił wytwórczych i wzrostu wydajności pracy autor w sposób nieoczekiwany, bez żadnych dalszych wyjaśnień, dokonuje następującego, słusznego zresztą stwierdzenia: „Toteż wzrost akumulacji socjalistycznej następuje przy jednoczesnym systematycznym podnoszeniu się stopy życiowej ludności pracującej“. Takich „skrótnych myślowych“ w podręczniku przeznaczonym przecież dla szkół średnich w żadnym wypadku stosować nie należy.

Na str. 20 autor w sposób nieściśle, co tym razem prowadzi do bardzo istotnego wypaczenia rzeczywistości, zalicza „osobiste dochody ludności (płace)“ bez jakiegokolwiek wyjaśniającego omówienia do elementów pierwotnego podziału dochodu narodowego. Tym samym dochody zatrudnionych poza sferą produkcji

⁵ K. Marks, *Kapitał* T. I, str. 578.

materialnej, jak emerytury, stypendia itp. pokrywane z budżetu państwa uznane zostały za dochody pierwotne. Ponadto podatek obrotowy, płacony przez przedsiębiorstwa państwowe, zalicza autor do pierwotnego, a wpłaty z zysków do wtórnego podziału dochodu narodowego. Wydaje się, że jest to pogląd niesłuszny. Ekonomiczna treść tych kategorii jest ta sama. Zarówno podatek obrotowy, jak i wpłaty z zysków stanowią udział budżetu państwa w dochodach pieniężnych przedsiębiorstw państwowych. Różnią się one jedynie sposobem przekazania ich do budżetu. Obie formy zaliczyć należy do elementów pierwotnego podziału dochodu narodowego.

Na str. 21, mówiąc o żywiłowym charakterze obiegu pieniężnego i finansów w ustroju kapitalistycznym, ob. Kucharski pisze: „Banki kapitalistyczne bardzo często stwarzają dodatkowe środki finansowe właściwie z niczego (inflacje), doprowadzając do *periodycznych inflacji oraz związanych z tym kryzysów gospodarczych* (podkreśl. nasze — J. M. i L. M.). Po pierwsze, jest poważnym błędem całkowite pominięcie klasowego charakteru procesów inflacyjnych, zawsze skierowanych, jak wiadomo, swoim ostrzem przeciwko klasie robotniczej. Po drugie teza o „periodycznych inflacjach“ nie ma żadnego sensu. Należało tu natomiast wykazać, że procesy inflacyjne stają się w kapitalizmie możliwe, a zarazem nieuniknione wraz z wejściem kapitalizmu w epokę ogólnego kryzysu światowego systemu kapitalistycznego, kiedy wszystkie sprzeczności ekonomiki i społeczeństwa burżuazyjnego osiągają napięcie szczytowe, kiedy panujące dotychczas niepodzielnie w krajach kapitalistycznych systemy waluty złotej i banknotów w pełni wymieniających na złoto zastąpione zostały przez inflacyjny pieniądz papierowy. Wreszcie po trzecie, do wybuchu periodycznych kryzysów nadprodukcji w kapitalizmie doprowadza nie taka lub inna działalność banków, lecz przede wszystkim podstawowa sprzeczność kapitalistycznej ekonomiki wyrażająca się w sprzeczności między „olbrzymim wzrostem możliwości wytwórczych kapitalizmu, obliczonym na otrzymanie maksimum kapitalistycznego zysku, a względnym zmniejszeniem się efektywnego popytu milionowych mas pracujących, których poziom życiowy kapitaliści zawsze usiłują utrzymać w granicach skrajnego minimum“⁶. Inflacyjna działalność banków, wpływając na obniżenie siły nabywczej mas pracujących, może jedynie przyśpieszyć wybuch kryzysu, zaostrzyć jego przebieg.

Podobnych wypaczeń i nieścisłości, mętnych i niewyjaśnionych tez i wniosków przytoczyć można w ramach tego rozdziału znacznie więcej. Jeśli wziąć pod uwagę, że podręcznik przeznaczony jest dla uczniów szkół średnich, naukowo zupełnie nie wyrobionych w dziedzinie teorii ekonomicznej, to stanie się jasne, że wartość dydaktyczna tego rozdziału jest bardzo wątpliwa.

Tak więc wygląda pierwszy teoretyczny, że tak powiemy, „wiodący“ rozdział podręcznika. Popełnione w nim błędy i wypaczenia zdecydowały o charakterze rozdziałów dalszych.

*

W rozdziale II pt. *Podstawowe zasady systemu finansowego przedsiębiorstw* (str. 28—82) autorzy zajmują się omówieniem rozrachunku gospodarczego, środków trwałych i obrotowych, form akumulacji, systemu cen, umów planowych i systemu finansowego spółdzielczości.

⁶ J. Stalin, *Dziela* T. 12, str. 247.

W rozważaniach na temat rozrachunku gospodarczego autorzy wychodzą z następującej jego definicji: „Rozrachunek gospodarczy jest metodą socjalistycznego gospodarowania mającą na celu stworzenie odpowiednich warunków dla zapewnienia najlepszego wykonania przez przedsiębiorstwa planowanych zadań przy możliwie najmniejszych nakładach pracy i środków materialnych“ (str. 32).

Po opisanu funkcjonowania i rodzajów rozrachunku gospodarczego następuje omówienie jego ekonomicznego znaczenia od strony — jak podkreślają autorzy — *kalkulacji, rentowności* (podkr. nasze — J. M., L. M.) — str. 44,

„Istotę“ rozrachunku gospodarczego wywodzą autorzy z faktu, „że w ustroju socjalistycznym, jako niższej fazie ustroju komunistycznego, stopień rozwoju świadomości społecznej nie osiąga jeszcze takiego poziomu, który sprawiałby, że praca na rzecz społeczeństwa, a więc dla dobra ogółu, byłaby odczuwana przez wszystkich obywateli jako rzecz niezbędną, jako naturalna potrzeba zdrowego organizmu“ (str. 46). Stąd istnieje konieczność wprowadzenia socjalistycznej zasady wynagrodzenia według pracy, której realizacja „wymaga jednak dokładnej ewidencji — wyników pracy poszczególnych pracowników oraz wyników działalności każdego przedsiębiorstwa“ (str. 47). Z tego wywodzą autorzy „ekonomiczny sens“ rozrachunku gospodarczego polegający właśnie na „możliwości przeprowadzenia dokładnego obrachunku wyników pracy, ścisłe związanie tych wyników z osobistym zainteresowaniem poszczególnych pracowników lub ich zespołów oraz wykorzystywanie osiągniętych na tej drodze bodźców ekonomicznych w kierunku stałego obniżania społecznie niezbędnych nakładów pracy...“ (str. 47).

W wywodach o ekonomicznym znaczeniu rozrachunku gospodarczego nie spotykamy ani słowa o podstawowym prawie ekonomicznym socjalizmu, o prawie planowego, proporcjonalnego rozwoju, o konieczności wymiany wyników działalności produkcyjnej w postaci towarów, o oddziaływaniu na produkcję prawa wartości.

Całkowicie błędne jest wyprowadzanie konieczności dokładnej ewidencji pieniężnej z zasady podziału według pracy, co zresztą wynika z teoretycznych błędów popełnionych w rozdziale I książki. Jest to niezgodne z marksistowskim pojmowaniem stosunków produkcji, w których stosunki i formy podziału mają zawsze charakter wtórny, zależny od stosunków własnościowych i form wymiany wyników działalności produkcyjnej. Wydaje się nam, że nie można poważnie zajmować się wyjaśnieniem rozrachunku gospodarczego, nie wychodząc z istoty produkcji socjalistycznej, to znaczy z działania podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu. W wymogach podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu zawarta jest konieczność nieprzerwanego wzrostu i doskonalenia produkcji socjalistycznej na bazie najwyższej techniki. Najogólniejszym wyrazem i rezultatem doskonalenia produkcji socjalistycznej jest oszczędność pracy żywej i uprzedmiotowionej. Stalin w przemówieniu na V Wszechzwiązkowej konferencji WLKSM podkreślał, że: „Zasadnicza linia, po której powinien pójść nasz przemysł, zasadnicza linia, która powinna określać wszystkie jego dalsze kroki — to linia systematycznego obniżania cen sprzedanych na towary przemysłowe. Jest to ten szeroki goścień, którym powinien kroczyć nasz przemysł, jeśli chce się rozwijać, jeśli chce krzepnąć, jeśli chce prowadzić za sobą rolnictwo, jeśli chce umacniać i rozszerzać fundament naszej socjalistycznej ekonomiki“⁷.

⁷ J. Stalin, *Dzieła* T. 9, str. 193

W ustroju socjalistycznym istnieje zatem obiektywna konieczność reżimu oszczędności. Jednocześnie działanie podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju stwarza nieograniczone możliwości oszczędności pracy żywej i uprzedmiotowionej w odróżnieniu od warunków kapitalistycznych, nacechowanych największym marnotrawstwem pracy. Aby jednak te możliwości przekształcić w rzeczywistość, trzeba posługiwać się opartą na naukowych podstawach metodą kierowania i prowadzenia przedsiębiorstw. A co to znaczy? To znaczy, że trzeba się posługiwać taką metodą, która by uwzględniała wymogi podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju i która by jednocześnie nie ignorowała oddziaływania na produkcję prawa wartości, żądającego dokładnej, pieniężnej ewidencji nakładów pracy. W oparciu o pieniężne kategorie oddziaływającego na produkcję socjalistyczną prawa wartości państwo uruchamia cały system dźwigni dla przekształcenia w rzeczywistość możliwości oszczędzania pracy. Stąd rozrachunek gospodarczy to planowe kierowanie i zarządzanie przedsiębiorstwami socjalistycznymi w oparciu o wykorzystanie oddziaływającego na produkcję prawa wartości w celu zapewnienia nieprzerwanego wzrostu i doskonalenia produkcji na bazie najwyższej techniki.

Dokonane przez autorów omówienie rozrachunku gospodarczego cechuje chaotyczność, niesprecyzowana terminologia, kompilacja różnych myśli i poglądów. Wyraża się to między innymi w tym, że mówi się o „kryteriach“, na których opiera się rozrachunek gospodarczy, o „zasadach“ rozrachunku, o jego „założeniach“ i „cechach“, przy czym terminy te używa się w wywodach w sposób zamienny, niepowiązany. Naszym zdaniem, po omówieniu konieczności i istoty rozrachunku gospodarczego należałoby przejść do podania i omówienia poszczególnych zasad organizacji rozrachunku gospodarczego i ich ekonomicznego znaczenia.

Na stronie 44 czytamy: „Jak wiemy, przy rozpatrywaniu nakładów pracy związanej z produkcją towarów (również produktów nie będących towarami — narzędzia produkcji) należy zawsze rozróżniać konkretną pracę robotników w poszczególnych gałęziach wytwórczości, tworzącą konkretne dobra użytkowe i nakłady pracy ludzkiej w postaci abstrakcyjnej, tworzącej wartość towarów i reprezentującej społecznie niezbędne nakłady pracy“. Autorzy czyniąc słusznie takie zalecenie, odchodzą jednak od niego w toku dalszych wywodów i stwierdzają, że: „w swojej konkretnej, jak i abstrakcyjnej postaci nakłady pracy dzielą się na nakłady pracy uprzedmiotowionej (wartość środków produkcji zużytych w procesie wytwarzania towarów) oraz nakłady pracy żywej“, a ponieważ konkretne nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej odbiegają od siebie, „dlatego wartość towaru nie może być określona przez taki czy inny konkretny nakład pracy związanej z jego wytworzeniem, lecz przez społecznie niezbędny nakład pracy“ (str. 45).

Wydaje się, że istnieje sprzeczność wewnętrzna w wywodzie autorów, którzy pomimo początkowej deklaracji o odróżnieniu pracy konkretnej i abstrakcyjnej różnic tych nie widzą. Albo też autorzy mieszają zagadnienie dwoistego charakteru pracy z różnicami między indywidualnym a społecznie niezbędnym czasem pracy, które to różnice odnoszą się jedynie do abstrakcyjnej strony pracy. W każdym razie wywody nasuwają duże zastrzeżenia co do ich jasności i precyzji.

Omawiając zagadnienie rentowności przedsiębiorstwa socjalistycznego autorzy słusznie podkreślają, że „jednym z zasadniczych elementów, pozwalających

na ocenę i podsumowanie działalności gospodarczej przedsiębiorstw, jest wskaźnik jego rentowności“ (str. 37). Ale trzeba podkreślić, że autorzy nie dokonali wcale odróżnienia i omówienia zagadnienia rentowności przedsiębiorstw czy gałęzi i rentowności społecznej, jaką daje działanie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju. Nie wspomniano ani słowem, że w warunkach socjalizmu prawo wartości nie jest regulatorem produkcji, a jest to przecież niezbędne do prawidłowego przedstawienia sprawy rentowności. Z drugiej strony trzeba by było też wspomnieć, że nie ma sprzeczności między systemem rozrachunku gospodarczego a prawem planowego, proporcjonalnego rozwoju oraz o wyższości i przeciwstawności socjalizmu nad kapitalizmem w zakresie możliwości oszczędzania nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej.

Subiektywistyczne i woluntarystyczne poglądy, występujące w poprzednim rozdziale, powtarzają się również i w rozdziale II. Wyraża się to w całym szeregu stwierdzeń na temat planowania gospodarczego i planu gospodarczego. Na stronie 45 czytamy: „W społeczeństwie socjalistycznym zmiany te (w nakładach pracy społecznie niezbędnej — J. M. i L. M.) nie kształtują się — jak w gospodarce kapitalistycznej — w wyniku żywiołowego, przypadkowego wypośrodkowania niezliczonych i nie powiązanych ze sobą indywidualnych nakładów pracy, lecz w rezultacie świadomego i aktywnego oddziaływania państwa, które tym samym *podporządkowuje działanie prawa wartości ogólnonarodowemu planowi*“. Co więcej, stwierdzając, że w gospodarce kapitalistycznej, gdzie rentowność jest „celem samym w sobie, zysk jest motorem gospodarki kapitalistycznej“, autorzy piszą, że w „gospodarce socjalistycznej natomiast motorem działalności gospodarczej jest narodowy plan gospodarczy oraz zgodne z wytycznymi tego planu zaspokojenie potrzeb społeczeństwa“ (str. 56). Obok tego w rozdziale IV, na stronie 245 spotykamy następujące sformułowanie: „Podstawową zasadą gospodarki socjalistycznej jest jej planowość“.

Wyżej podane sformułowania świadczą o błędnym pojmowaniu praw ekonomicznych, o subiektywistycznym, woluntarystycznym traktowaniu roli planowania gospodarki. Jest to tym bardziej dziwne w okresie, gdy ukazały się *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*, gdzie J. Stalin rozprawił się w sposób zdecydowany z woluntarystycznymi poglądami na temat planowania gospodarczego i wykazał niebezpieczeństwo tego rodzaju wypaczeń, grożących oddaniem gospodarki socjalistycznej w ręce awanturników gospodarczych.

W sposób powierzchowny zostały opracowane teoretyczne rozważania na temat środków trwałych i obrotowych (str. 47—51). Autorzy nie wspomnieli ani słowem o oddziaływaniu prawa wartości na produkcję socjalistyczną, nie wykazali, dlaczego środki produkcji składające się ze środków pracy i przedmiotów pracy przyjmują formę towarów i są środkami trwałymi i obrotowymi. Poprzez wywody autorów nie przebijają się ta podstawowa teza Marksa, że „to, co nadaje części wartości kapitału wyłożonej na środki produkcji charakter kapitału trwałego, tkwi wyłącznie w swoistym sposobie cyrkulacji tej części kapitału. Ten szczególny sposób cyrkulacji wynika z tego szczególnego sposobu, w jaki *środki pracy* (podkreślenie nasze — J. M. i L. M.) przekazują swą wartość produktowi, czyli z tej szczególnej roli, jaką środki pracy odgrywają w charakterze czynnika tworzenia wartości w czasie procesu produkcji. Sposób ten sam z kolei wynika ze specyfiki funkcjonowania różnych środków pracy w procesie pracy“⁸.

⁸ K. Marks, *Kapitał*. T. II. wyd. ros. 1949, str. 156.

Przy omawianiu środków trwałych i obrotowych nie spotykamy choćby wzmianki o tym, że w socjalizmie środki produkcji nie są kapitałem, że zlikwidowana została kategoria kapitału trwałego i obrotowego. A przecież fakt, że środki produkcji nie są kapitałem — co więcej — fakt, że nie są towarami, nie może nie mieć wpływu na ruch określony środków, ich obrót, szybkość obrotu i strukturę. Dlatego też nie została wykazana wyższość socjalizmu nad kapitalizmem w tej dziedzinie (np. w zakresie „moralnego“ zużycia maszyn). W socjalizmie oddziaływanie prawa wartości na produkcję zostaje wykorzystane w interesie społeczeństwa dla realizacji wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju.

W rozdziale *Ceny, marże i ryczałty* (str. 61—73) przy omawianiu znaczenia, funkcji systemu cen i rodzajów cen autorzy nie robią żadnego rozróżnienia między towarami a produktami mającymi formę towarową. Nie wspominają ani słowem, że w warunkach socjalizmu prawo wartości jest w pewnych granicach regulatorem cyrkulacji towarów i jest wykorzystywane przez państwo, które w polityce cen towarów nie może nie uwzględniać wymogów prawa wartości. W związku z powyższym autorzy nie widzą dwóch, naszym zdaniem, rodzajów cen: 1) na towary wchodzące do cyrkulacji, 2) na „towary“ (w cudzysłowie), a więc na produkty pracy, mające powłokę towarów i cenę nie będącą pieniężnym wyrazem ich wartości.

W pierwszym przypadku przy ustalaniu cen trzeba uwzględnić wymogi prawa wartości (co nie oznacza biernego przystosowywania się do sytuacji na rynku). Przy ustalaniu cen na środki produkcji, które nie są towarami, prawo wartości nie jest czynnikiem regulującym, choć może i musi być jednym z elementów branych pod uwagę. Powyższe rozróżnienie pozwoliłoby, naszym zdaniem, głębiej zrozumieć naukowe podstawy polityki cen, kierunki wykorzystywania systemu cen, różnice w wysokości stawek podatku obrotowego itp. Jest rzeczą oczywistą, że wielkość akumulacji przedsiębiorstw czy gałęzi realizujących towary po cenach, które dla zapewnienia m. in. równowagi rynkowej muszą odchyłać się od wartości, nie zależy od wyników ich pracy i musi być regulowana odpowiednią stawką podatku obrotowego.

Autorzy nie poruszyli wcale takiego zagadnienia, jak przyczyny istnienia cen na środki produkcji, które nie są towarami.

*

Rozdział III książki (strony 82—175) dotyczy „systemu budżetowego“. W 9 podrozdziałach autorzy omawiają zarówno charakter i funkcje budżetu w gospodarce socjalistycznej, jak też rozwój systemu budżetowego w Polsce Ludowej oraz szczegółowe zasady jego działania.

Wychodząc z nieścisłych, często wręcz błędnych pozycji teoretycznych, o czym była mowa przy analizie rozdziału I, autorzy i tu nie ustrzegli się od bardzo poważnych błędów i wypażeń.

Zgodnie z subiektywistyczną tezą, sformułowaną w rozdziale I, autorzy również w rozdziale III w sposób błędny odrywają charakter i funkcje budżetu od działania praw ekonomicznych socjalizmu i ich wymogów, analizują charakter i funkcje budżetu jedynie z punktu widzenia charakteru, funkcji i zadań państwa, nie wspominając chociażby najkrócej o obiektywnych podstawach ekonomicznej polityki państwa socjalistycznego. System budżetowy — głoszają autorzy — służy wykonaniu od strony finansowej zadań planów gospodar-

czych, a te ostatnie są wyznaczone przez funkcje i cele państwa. „Postanowienia narodowego planu gospodarczego — czytamy na str. 139 — stanowią zadania w zakresie celów, które składają się na treść funkcji państwa socjalistycznego“. Nic więc dziwnego, że na przestrzeni np. całego podrozdziału VI (str. 138—144), poświęconego „zasadom planowania budżetowego“, nie znajdujemy ani słowa o tym, że plany finansowe jako ważny element planów gospodarki narodowej odzwierciedlają wymogi prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej, a przede wszystkim podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu.

Z tychże przyczyn wywody autorów dotyczące odmienności i przeciwstawności budżetu socjalistycznego w porównaniu z budżetem kapitalistycznym (str. 82—86), mimo iż zawierają sporo słusznych spostrzeżeń i wniosków, są na ogół powierzchowne, istoty problemu nie ukazują. Poważnym brakiem tych wywodów jest poza tym to, że autorzy zupełnie pomijają nowe, szczególne właściwości, jakich nabierają systemy budżetowe państw kapitalistycznych w dobie imperializmu, a szczególnie na etapie ogólnego kryzysu światowego systemu kapitalistycznego w związku z narastaniem tendencji państwowo-monopolistycznych i najszerszym wykorzystywaniem przez monopole działalności ekonomicznej państwa burżuazyjnego dla zapewnienia maksymalnych zysków.

Należało wykazać ogromne rozdzęcie budżetów współczesnych krajów kapitalistycznych na skutek niesłychanego rozrostu państwowych organów ucisku klasowego, na skutek prowadzonej w interesie monopoli polityki olbrzymich zbrojeń i zaostrzenia napięcia międzynarodowego aż do jawnych aktów agresji. Militaryzacja gospodarki narodowej i rozpętywanie zatargów zbrojnych oznaczają przecież wielomiliardowe zamówienia państwowe, tworzą sztuczną koniunkturę wojenno-inflacyjną, co zapewnia wielomiliardowe zyski dla wodzi-rejów kapitału monopolistycznego, rozległe możliwości okradania skarbu państwa, czyli w konsekwencji — powoduje niesłychane wzmózenie wyzysku przy-lączającej części społeczeństwa. Produkcja przemysłowa w Stanach Zjednoczo-nych wzrosła w okresie od r. 1939 do r. 1951 zaledwie 2-krotnie, natomiast zyski kapitalistycznych monopoli Stanów Zjednoczonych według pomniejszo-nych oficjalnych danych wzrosły z 3,5 miliarda dolarów w r. 1938 do 42,9 mi-liarda dolarów w r. 1951, to znaczy wzrosły 13-krotnie⁹.

Należało dalej wykazać, że państwa burżuazyjne, realizując interesy kapi-tału monopolistycznego, rozwijają coraz szerszą działalność w zakresie bez-pośredniego wywozu kapitału, bezpośrednich inwestycji kapitału państwowego przede wszystkim w tych krajach, które zaliczane są do „niepewnych“, to jest w których walka uciskanych mas o wyzwolenie narodowe i społeczne już dziś poważnie zagraża panowaniu kapitału. Inwestycje kapitału państwowego Stanów Zjednoczonych poza granicami kraju wzrosły z 40 milionów dolarów w r. 1939 do 13,8 miliarda dolarów w r. 1951¹⁰. Te pożyczki i inwestycje no-szą wszędzie i bez wyjątku charakter wojenno-polityczny, są związane z dą-żeniem kapitału monopolistycznego USA do podporządkowania pozostałych krajów pod względem gospodarczym i politycznym, stanowią jaskrawy wyraz odgrywanej dziś przez Stany Zjednoczone roli światowego „żandarma“ kapi-talistycznych stosunków ucisku. Omawiając rolę i działalność systemu budżeto-

⁹ G. M. Malenkov, *Referat sprawozdawczy KC WKP(b) na XIX Zjeździe partii*, „Nowe Drogi“ numer specjalny, str. 13 i 18.

¹⁰ W. Sołodownikow, *Wytóbz kapitału — środek zapewnienia zysków maksymalnych dla mo-nopoli USA*, „Woprosy ekonomiki“ nr 1/53, str. 81.

wego w warunkach współczesnego kapitalizmu, niesposób również pominąć faktu takiego, jak pokrywanie przez państwo poważnej części niepomierne rozdętych pasożytniczych wydatków budżetowych z pożyczek wewnętrznych, udzielanych przede wszystkim przez największe monopolistyczne korporacje przemysłowe i bankowe. Wewnętrzne zadłużenie skarbu państwa w Stanach Zjednoczonych wzrosło z około 1 miliarda dolarów w latach 1900—1916 do 25,8 miliarda w r. 1919, 39,4 miliarda w r. 1938, osiągając w roku 1945 zawrotną sumę 278,7 miliarda dolarów¹¹. Oznacza to, że system budżetowy i od tej strony wciągnięty został na służbę wielkiego kapitału, stwarzając najbardziej dogodnie formy pewnych, wysokoprocentowych lokat kapitałowych. Jest jasne, że wypłacane co roku monopolom olbrzymie sumy procentów jak również stopniowe spłaty długu spadają całym swoim ciężarem za pośrednictwem systemu podatkowego na barki szerokich mas pracujących.

Bez ukazania, chociażby najkrócej, tych nowych szczególnych właściwości obraz systemu budżetowego we współczesnych krajach kapitalistycznych i jego straszliwego pasożytnictwa jest oczywiście niepełny.

Na przestrzeni całego rozdziału III, poświęconego systemowi budżetowemu Polski Ludowej, nie spotykamy najwzięźlejszego chociażby omówienia specyfiki budżetu, jego charakteru i funkcji w warunkach wieloukładowej ekonomiki okresu przejściowego i toczącej się napiętej walki o socjalizm. Z wyjątkiem pierwszego podrozdziału, w którym zawarte są teoretyczne uwagi o charakterze i funkcjach budżetu państwa w warunkach zbudowanego już socjalizmu, podrozdziały następne (II—IX), poświęcone budżetowi w Polsce Ludowej, jego strukturze i funkcjonowaniu, obejmują suche szczegóły organizacyjne i prawne oraz technikę finansowo-budżetową, wypraną z jakichkolwiek uwag lub też na temat ekonomicznej i politycznej treści oraz roli poszczególnych kategorii systemu budżetowego, zwłaszcza w okresie przejściowym. A przecież system budżetowy i związana z nim ściśle podatkowa polityka państwa to tak ważne dzwignie walki o wszechstronny rozwój socjalistycznego układu gospodarki i socjalistyczną przebudowę układu drobnotowarowego, wreszcie nieprzejednanej walki z układem kapitalistycznym o jego ograniczanie i wypieranie, a następnie całkowitą likwidację.

Szczególnie rażące jest ujęcie paragrafu poświęconego „strukturze ekonomicznej budżetu państwa“, gdzie właściwie o *ekonomicznej* stronie tej struktury, struktury dochodów i wydatków budżetu, nie ma ani słowa.

Zastrzeżenie budzi przyjęte przez autorów rozróżnianie funkcji budżetu, wynikających stąd zadań i wreszcie wynikających z zadań — zasad (str. 87—89). Wydaje się, że śmiało można byłoby dla większej przejrzystości podręcznika skrócić ten „łańcuszek“ o jedno ogniwo, nie ma bowiem chyba żadnej potrzeby mówić o funkcjach i zadaniach budżetu jako odrębnych jego właściwościach.

Budzi również zastrzeżenie wyodrębnienie jako oddzielnych — funkcji redystrybucyjnej i funkcji finansowania zadań państwa (str. 87). Z wywodów samych autorów podręcznika wynika, że jest to jedna i ta sama funkcja.

Na stronie 112 autorzy popełniają *rażący* błąd. Mianowicie dowiadujemy się, że „budżet państwowy przejmuje akumulację pieniężną przedsiębiorstw, reprezentującą zasadniczą część *dotatkowego produktu* (podkreślenie nasze — J. M. i L. M.), osiągniętego w procesie produkcji przedsiębiorstw“. A więc oka-

¹¹ Akad. I. Trachtenberg, *Banki USA na służbie militarysty*, „Woprosy ekonomiki“ nr 8/51.

zuje się, że jeden z autorów podręcznika, mianowicie ob. Kucharski, wie, że w socjalistycznej ekonomice nie ma „produktu dodatkowego“ i pisze o tym w rozdziale I (str. 14), ale następni autorzy, ob.ob. Łukomski i Konopka, widocznie tej tezy nie uznają i w tymże podręczniku, w rozdziale III, piszą „o produkcie dodatkowym“. Należałoby życzyć więcej czujności i odpowiedzialności nie tylko autorom, ale również recenzentom i redaktorom podręcznika.

Na stronie 115 omawiając stosunek budżetu państwa do własności spółdzielczo-kołchozowej, autorzy wręcz stwierdzają, że w spółdzielniach produkcyjnych „zarówno środki produkcji, jak i wyniki działalności gospodarczej stanowią własność określonego zespołu spółdzielców“. Autorzy wypaczają rzeczywistość. Podstawowe środki produkcji w spółdzielniach produkcyjnych na wsi, to znaczy maszyny, należą nie do spółdzielni, lecz do państwa w osobie POM (w kołchozach radzieckich również ziemia należy do państwa). Stanowi to, jak wiadomo, ważną dźwignię państwowego kierownictwa gospodarką spółdzielczą, stwarza rękojmię burzliwego postępu techniki w produkcji rolnej, przyczynia się wreszcie do zwężenia sfery cyrkulacji towarów w gospodarce socjalistycznej.

Poważne zastrzeżenie budzi przeprowadzona przez autorów ilustracja teoretycznych tez, dotyczących charakteru i funkcji budżetu socjalistycznego w odróżnieniu od budżetu kapitalistycznego, za pomocą konkretnego materiału liczbowego. Po pierwsze, ilustracja jest niesłychanie uboga i sprowadza się dosłownie do kilku liczb z budżetu radzieckiego z r. 1949 (str. 86), budżetów kapitalistycznych z r. 1949/50 (str. 86) oraz budżetu polskiego z r. 1951 (str. 10—102). Wydaje się, że zarówno ze względu na ścisłość naukową, jak też dla pełnego uruchomienia potężnego ładunku propagandowego, jaki tkwi w tym temacie, należałoby w wykładzie przytoczyć znacznie więcej starannie dobrane, bijące faktami materiału konkretnego.

Po drugie, podany przez autorów materiał liczbowy, dotyczący budżetu radzieckiego i budżetów kapitalistycznych, jest jak na podręcznik wydany w r. 1953 mocno przestarzały, dotyczy bowiem w oparciu o pracę prof. Rowińskiego danych na rok 1949. Autorzy powinni byli zadać sobie trud i sięgnąć do szeroko dostępnych nowszych danych.

I po trzecie, dane liczbowe podane są wyjątkowo niestarannie — żeby nie powiedzieć — niechlujnie. Na stronie 86 autorzy nie podają lat, których dotyczą przytoczone liczby. Na tejże stronie dowiadujemy się, że w USA „wydatki związane ze *wzrostem dobrobytu ludności* (podkr. nasze — M. J., L. M.) stanowią jedynie 5,6% wszystkich wydatków budżetu“. Autorzy przepisując liczby z książki prof. Rowińskiego przeoczyli taką „drobnostkę“, jak cudzysłów zamieszczony przy słowie „dobrobyt“.

Przy ocenie tego rozdziału książki jako podręcznika przeznaczonego do użytku szkół średnich stwierdzić wreszcie należy zbytne przeładowanie szczegółami, co niejednokrotnie upodabnia podręcznik do roboczej instrukcji. Ogólne zasady organizacji oraz techniki finansowej w zakresie budżetu bądź innych ogniw systemu finansowego i kredytowego, których znajomość w technikum finansowym jest niezbędna i które autorzy wykładają wyczerpująco i — co należy podkreślić — z wielką znajomością rzeczy, nierzadą *gwałtownie zbędnych w podręczniku szczegółów i drobiazgów* organizacyjnych, proceduralnych, prawnych. Czyni to podręcznik niezwykle przewlekłym i przeciążonym, obniża jego wartość dydaktyczną. Uwaga powyższa odnosi się w całej rozciągłości do pozostałych szczegółowych rozdziałów książki.

*

W rozdziale IV *Finansowanie przedsiębiorstwa i planowanie finansowe w przedsiębiorstwie* (str. 176—294) autorzy w siedmiu podrozdziałach zajmują się środkami obrotowymi i ich obiegiem, zasadami normowania środków obrotowych oraz mechanizmem finansowania przedsiębiorstw państwowych wraz z planowaniem finansowym.

W piśmiennictwie ekonomicznym, dotyczącym zagadnień środków trwałych i obrotowych, panuje dotychczas pod względem używanej terminologii wielki chaos. Nie uniknęli go autorzy omawianej pracy. Na stronie 176 i dalszych spotykamy się z podziałem środków obrotowych na środki w sferze „produkcji“ i na środki w sferze „obiegu“. Wydaje się nam, że pod względem terminologii należałoby oprzeć się na polskim tłumaczeniu I tomu *Kapitału* i zamiast terminu „sfera obiegu“ używać przyjętego obecnie terminu „sfera cyrkulacji“. Ponadto przy omawianiu rodzajów środków należałoby, naszym zdaniem, wziąć pod uwagę fakt, że obok cyrkulacji towarów istnieje w socjalizmie sfera podziału środków produkcji nie wchodzących do cyrkulacji.

W podrozdziale II pt. *Obrotowość środków obrotowych* (str. 181) spotykamy 3 różne terminy określające w istocie rzeczy ten sam proces — a mianowicie: „obrotowość środków obrotowych“, „obieg środków“ i „rotacja środków obrotowych“. W wywodach stosuje się w sposób zamienny określenie: obieg i rotacja. „Jak z tego widzimy, środki obrotowe przedsiębiorstw znajdują się stale w ruchu, stale zmieniają swą formę, przechodząc z jednej w drugą. Ten ciągły ruch nazywamy obiegiem lub rotacją środków obrotowych“ (str. 182).

Z kolei z dalszych zdań wynika, że rotacja i ruch okrężny to jedno i to samo. Niewątpliwie że dla czytelnika, nie obznajmionego z II tomem *Kapitału*, oznacza to dżunglę terminologiczną i nastęrcza duże trudności w zrozumieniu myśli autorów.

W podrozdziale *Znaczenie normowania dla gospodarki narodowej* znajdujemy na str. 192 następujące wywody: „Jest rzeczą samo przez się zrozumiałą, że przy danej rozporządzalnej ilości pracy — im więcej zrobimy inwestycji i im więcej stworzymy zapasów, tym mniej dóbr możemy przeznaczyć do bieżącej konsumpcji. To oczywiście stwierdzenie ma niezmiernie ważne znaczenie, ponieważ początkowy okres budowy gospodarki socjalistycznej połączony jest zawsze — zwłaszcza w krajach tak zniszczonych jak nasz — z inwestycjami związanymi z odbudową kraju i rozbudową przemysłu. Przyspieszenie zaś tempa rozwoju gospodarki połączone jest z natury rzeczy z koniecznością utrzymania bieżącej stopy życiowej ludności na poziomie stosunkowo niższym od tego, jaki byłby możliwy przy danym potencjale kraju, a to w celu rozwoju dobrobytu w przyszłości“.

Po pierwsze: co to znaczy „przy danej rozporządzalnej ilości pracy“? Chodzi chyba o produkt społeczny; ta sama ilość pracy może się wyrażać i wyraża się w socjalizmie na tle burzliwego tempa wzrostu wydajności pracy w rosnących rozmiarach produktu społecznego i dochodu narodowego.

Po drugie: autorzy wprowadzają błędne, nie odpowiadające rzeczywistości założenia, negujące działanie podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, a więc negujące nieprzerwany wzrost i doskonalenie produkcji, burzliwy rozwój sił wytwórczych kraju i wydajności pracy. Właśnie wzrost zatrudnienia, doskonalenie produkcji na bazie najwyższej techniki, wzrost wydajności pracy są potężnymi czynnikami szybkiego tempa wzrostu dochodu narodowego, co jest podstawą *jednoczesnego* wzrostu akumulacji i spożycia.

Z wywodów autorów wynika, jakoby przy danym potencjale kraju istnieje „wybór między dwoma kursami — kursem na industrializację, odbudowę i rekonstrukcję gospodarki narodowej a kursem na poprawę bieżącej stopy życiowej ludności“. Tego rodzaju wnioski płynące z wywodów autorów, przyjęte przez młode kadry ekonomistów, prowadzą do najgłębszych, szkodliwych wypaczeń w ich praktycznej działalności. Stanowi to echo oportunistycznych teoryjek, jakoby szczęście przyszłych pokoleń budowało się w Polsce kosztem obecnego pokolenia. Fakt, że w okresie przejściowym sfera działania i głębia działania podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu jest ograniczona w warunkach okresu przejściowego Polski Ludowej, przedstawiony został w sposób nieprecyzyjny, wypaczający istotę rzeczy.

Na stronie 222 powtórzona jest znowu z gruntu błędna teza sformułowana w rozdziale I, a mianowicie:

„Wytyczną do ustalenia stosunku między wielkością spożycia a wielkością akumulacji jest postulat maksymalnego w danych warunkach rozwoju sił wytwórczych“. A dalej: „Państwa socjalistyczne określając wielkość akumulacji uwzględniają, że z jednej strony niska stopa akumulacji uniemożliwia realizację maksymalnego rozwoju sił wytwórczych, a z drugiej zaś strony w wyznaczaniu wysokości akumulacji nie można przekroczyć pewnej granicy, gdyż zbyt wysoka stopa akumulacji powoduje spadek stopy życiowej, zmniejszenie wydajności pracy i w konsekwencji również zahamowanie tempa rozwoju sił wytwórczych“ (str. 223).

Obok braku precyzji tych wywodów przebijają się w nich niesłuszna myśl — jakoby w socjalizmie celem produkcji był „maksymalny rozwój sił wytwórczych“. A więc jakoby odbywała się produkcja dla samej produkcji. Jakoby w socjalizmie wzrost stopy życiowej, maksymalne zaspokojenie stale rosnących potrzeb materialnych i kulturalnych całego społeczeństwa nie było celem produkcji socjalistycznej, ale środkiem dla zapewnienia rozwoju sił wytwórczych. Popenionych wypaczeń nie obala fakt, że autorzy podają nie powiązaną i nie wynikającą z całości wywodów tezę, że ma być określona taka stopa akumulacji, „która by pozwalała na realizację prawa stałego podnoszenia dobrobytu ludności“ (str. 223). Na tej samej stronie podana jest następująca prawidłowość:

„Pamiętać jednak należy, że wzrost stopy akumulacji jest progresywny w stosunku do wzrostu dochodu narodowego“. Wydaje nam się, że nie ma żadnych podstaw do formułowania takiej prawidłowości. W referacie wygłoszonym na IX Plenum KC PZPR Bolesław Bierut przytoczył dane dotyczące udziału akumulacji w dochodzie narodowym w Polsce Ludowej. „Jeśli przyjąć za 100 sumę globalną dochodu narodowego w każdym roku poczynając od roku 1950, to udział akumulacji w dochodzie narodowym kształtował się odpowiednio w latach 1950, 51, 52 i 53 — 27,2%, 28,1%, 26,9%, 25,1%. Na lata zaś 1954 i 1955 planuje się — 21,2% i 19,8%¹².

Szczegółowe części rozdziału IV, poświęcone technice finansowania i planowania finansowego przedsiębiorstwa, są napisane ze znajomością praktyczno-organizacyjnej strony zagadnień i wydaje nam się, że spełniają swój cel dydaktyczny.

Rozdział V książki (strony 294—408) poświęcony jest systemowi bankowemu. W 7 podrozdziałach omówione zostały: charakter i funkcje systemu bankowego i kredytowego w gospodarce socjalistycznej, rozwój systemu bankowego w Pol-

¹² „Nowe Drogi“ nr 10/53, str. 27/28.

sce Ludowej, zasady i sposób opracowywania planów kredytowych i kasowych oraz zasady kontroli funduszu płać.

Rozdział V, podobnie jak wszystkie rozdziały poprzednie, nie jest wolny od poważniejszych teoretycznych błędów, nieścisłości i wypaczeń.

Dokonane w rozdziale I i powtarzane w rozdziałach następnych błędne ujęcie sfery produkcji towarowej i cyrkulacji towarów w gospodarce socjalistycznej jako sfery nieograniczonej występuje również w rozdziale V na str. 315, 319, 339. Nie spotykamy tu najmniejszej wzmianki o tym, że ruch produktów między przedsiębiorstwami państwowymi odbywa się jedynie pod zewnętrzną powłoką towarową, w istocie rzeczy nie stanowiąc sprzedaży i kupna towarów.

Wydaje się, że zasadniczym teoretycznym brakiem tego rozdziału podręcznika jest nieomal zupełne pominięcie sprawy szczególnego charakteru pełnowartościowości i trwałości socjalistycznego pieniądza. Z powyższym wiąże się również pominięcie w podręczniku w sposób niedopuszczalny zagadnienie obiektywnej konieczności planowego regulowania obiegu pieniężnego w socjalizmie, jako niezbędnego warunku niewzruszalnej trwałości pieniądza oraz zagadnienie występujących w gospodarce socjalistycznej szerokich możliwości planowego regulowania obiegu pieniądza na gruncie społecznej własności środków produkcji, na gruncie działania prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarki narodowej. Wyjaśnienie tych zagadnień jest przecież niezbędne do prawidłowego i teoretycznie zgłębnionego określenia ekonomicznego treści i funkcji planowania kredytowego (str. 365—387) i planowania kasowego (str. 387—397) jako ważnych dźwigni, przekształcających możliwości planowego obiegu pieniądza w rzeczywistość. Nie ma też w podręczniku, co jest szczególnie uderzające, ani słowa o specyfice obiegu pieniądza w okresie przejściowym, o tym, jak doniosłą rolę spełnia precyzyjne, na naukowych podstawach oparte planowe regulowanie obiegu pieniądza w walce o ograniczenie żywiołowego działania prawa wartości na rynku prywatnym i ujęcie go w ścisłe karby, w walce o wykorzystanie produkcji towarowej i związanych z nią kategorii ekonomicznych dla sprawy zwycięstwa socjalizmu przeciwko kapitalizmowi.

Natomiast na stronie 389 i 390 autorzy w sposób z gruntu fałszywy formułują „prawidłowości“ w kształtowaniu się wartości socjalistycznego pieniądza. „Wartość pieniądza — czytamy na stronie 389 — będącego instrumentem podziału produktu społecznego polega na faktycznej możliwości wymiany tego pieniądza na towary lub usługi. Pieniądz zmieniałby swą wartość, gdyby zmieniała się ilość dóbr i usług, które można by za niego nabyć“. Ulegając widocznie poglądom, głoszonym przez burżuazyjną ekonomię polityczną, ob. Łukomski (on bowiem jest autorem tej części podręcznika) łączy pojęcie wartości pieniądza, określanej przecież nakładami pracy niezbędnymi dla wytworzenia tej ilości złota, jaka zawarta jest w jednostce pieniężnej, z siłą nabywczą i trwałością socjalistycznego pieniądza, opartymi o planowo przez państwo rozprowadzane rosnące masy towarów po stałych cenach, gdzie oczywiście zapewnienie ilości pieniądza w obiegu na poziomie wyznaczonym potrzebami cyrkulacji towarów i obrotu płatniczego ma znaczenie zasadnicze. Spowodowany sześciokrotną obniżką cen detalicznych od r. 1947 ogromny wzrost siły nabywczej i trwałości radzieckiego rubla wcale nie musi łączyć się ze wzrostem jego wewnętrznej wartości jako towaru.

Cały, niezwykle ważny i szeroki problem odmienności i przeciwstawności charakteru i funkcji pieniądza socjalistycznego w porównaniu z pieniądzem kapitalistycznym, problem zupełnie pominięty w I rozdziale teoretycznym, spro-

wadzają autorzy jedynie do tego, że pieniądź w socjalizmie jest pieniądzem „spożywczy“ (str. 338—389) i wobec tego nie może on przekształcać się w kapitał. Stwierdzenie to jest dokonane powierzchownie bez wyjaśnienia, że pieniądź przekształca się w kapitał tylko w takich warunkach ekonomicznych, gdzie istnieje prywatna własność środków produkcji, gdzie siła robocza występuje jako towar i istnieje system wyzysku pracy najemnej, gdzie zatem sfera produkcji towarowej i działania prawa wartości jest szczególnie rozległa. Należy ponadto podkreślić, że takie powierzchowne i suche stwierdzenie, zamieszczone w książce o finansach i kredycie w Polsce Ludowej, zostaje samo przez się rozciągnięte na warunki Polski, a zatem na warunki okresu przejściowego. A to jest już poważny błąd. Dopóki w ekonomice okresu przejściowego istnieje gospodarka kapitalistyczna i drobnotowarowa, oparta na prywatnej własności środków produkcji, dopóty nieunikniony jest żywiolowy proces przekształcania pieniądza w kapitał, proces kapitalistycznej akumulacji. Państwo może i powinno proces ten w maksymalnym stopniu ograniczyć, zlikwidować go jednak bez reszty, jak wiadomo, nie jest w stanie.

Z teoretycznej płataniny w dziedzinie prawa wartości i pieniądza płyną błędy w pojmowaniu pieniężnej formy płacy w socjalistycznym przemyśle, którą to formę tłumaczy ob. Łukomski tym, że pieniądź „będąc miernikiem wartości umożliwia sprawiedliwe wynagradzanie pracowników, zależnie od jakości i ilości ich pracy“ (str. 398). Pieniężna forma płacy w warunkach zbudowanego socjalizmu jak też w warunkach okresu przejściowego, będąc jednym z najistotniejszych elementów oddziaływania prawa wartości na socjalistyczną produkcję, płynie nie z zadań „sprawiedliwego wynagradzania“, nie z przyczyn „technicznych“ (str. 398), ale, jak wiadomo, płynie stąd, że przedmioty spożycia występując jako towary w sferze cyrkulacji przechodzić mogą w posiadanie robotników i urzędników tylko w drodze nabywania ich za pieniądze.

Nieprzewidywane do końca, subiektywistyczne wypaczenia w pojmowaniu roli planowania gospodarczego oraz charakteru i funkcji systemu finansowego i kredytowego znajdują wyraz również na przestrzeni rozdziału V w postaci szeregu tez i wniosków. Na stronie 311, mówiąc o szybkim tempie rozwoju naszej gospodarki w latach 1947—1950, autorzy stwierdzają, że rozwój taki „zawdzięczamy przede wszystkim oparciu naszej gospodarki na zasadach planowania socjalistycznego...“ Sformułowanie jest powierzchowne i niecisłe. Możliwość tak potężnego a zarazem planowego rozwoju naszej gospodarki wynikała na gruncie powstania nowych praw ekonomicznych socjalizmu; planowanie gospodarcze, odzwierciedlając wymogi tych praw, stanowi niezbędny środek przekształcania możliwości planowego, proporcjonalnego rozwoju dla dobra mas pracujących w rzeczywistość.

Na stronie 366 autorzy formułują „podstawowe zadania“ planowania finansowego i podobnie jak w rozdziale III przy określaniu zadań planowania budżetowego nie wspominają ani słowem o obiektywnych prawach ekonomicznych, których wymogi mniej lub bardziej dokładnie odzwierciedla planowanie finansowe. Uwaga ta dotyczy zresztą całości rozważań na temat planowania kredytowego i kasowego (str. 365—397).

W przedstawianiu odmienności i przeciwstawności występujących w ustroju socjalistycznym i kapitalistycznym systemu bankowego (str. 294—301) oraz systemu kredytowego (str. 328—364) autorzy odrywają tę odmienność i przeciwstawność od ich zasadniczej podstawy, to jest od odrainności i przeciwstawności praw ekonomicznych socjalizmu i kapitalizmu, a zatem powtarzają tutaj

to subiektywistyczne wypaczenie, jakie przewija się na przestrzeni całego podręcznika. I tak np. na str. 333 spotykamy mętne, nic właściwie nie wyjaśniające stwierdzenie, że odmienność „istoty procentu“ w socjalizmie w porównaniu z kapitalizmem wypływa stąd, że „plany kredytowe oparte są na planach produkcji i obrotu towarowego, bilansach materiałowych oraz na innych elementach narodowego planu gospodarczego jako całości“.

Istota procentu w socjalizmie i jego odmienność w porównaniu z kapitalizmem nie płynie z faktu bardzo ważnej skądinąd zależności między planem kredytowym i, powiedzmy, planem produkcji, ale płynie stąd, że procent, podobnie jak i inne kategorie ekonomiki socjalistycznej, wyraża socjalistyczne stosunki produkcji, wyraża i jest podporządkowany obiektywnym prawom ekonomicznym socjalizmu, przeciwstawnym prawom ekonomiki kapitalistycznej.

W rozważaniach poświęconych tym zagadnieniom spotykamy szereg dalszych wypaczeń i nieścisłości. Np. na stronie 332—333 autorzy powtarzają sformułowany w rozdziale I, z gruntu fałszywy, niemarksistowski pogląd, że działalność finansowa banków kapitalistycznych, żywiołowe kształtowanie się wysokości stopy procentowej na tle podaży i popytu na kapitał pożyczkowy stanowi „jedną z przyczyn“ nieuchronności ekonomicznych kryzysów nadprodukcji, związanej z tym klęski bezrobocia i nędzy milionowych mas. A zatem odpowiednie „manipulowanie“ stopą procentową przez burżuazyjne państwo albo monopole bankowe mogłoby zapewnić wysoką „skłonność do inwestowania“ ze strony poszczególnych kapitalistów i tym samym uwolnić kapitalizm od najstraszliwszej choroby, od kryzysów. Takie to wnioski płyną z na pozór niewinnych tez autorów, zapożyczonych przeciw żywcom z wulgarnej ekonomiki keynesowskiej — zbankrutowanej próby leczenia przegniłej gospodarki kapitalistycznej na etapie współczesnym. Za poważny brak rozważań na temat systemu bankowego i kredytowego w kapitalizmie uznać należy zupełne pominięcie — podobnie jak w rozdziale III — szczególnie pasożytniczej i pogłębiającej sprzeczności ekonomiczne i polityczne, roli banków w okresie imperializmu oraz ogólnego kryzysu światowego systemu kapitalistycznego. Typowe dla współczesnych banków kapitalistycznych jest to, że rośnie nieustannie udział ich inwestycji w państwowych papierach wartościowych, natomiast maleje w operacjach udział tych pożyczek, które związane są bezpośrednio z procesami reprodukcji. Według danych, przytoczonych przez akademika I. Trachtenberga, udział operacji związanych z zakupem przez banki obligacji państwowych w ogólnej sumie czynnych operacji banków USA wzrósł z 12,4% w roku 1928 do 67,5% w roku 1945¹³. Banki kapitalistyczne, wiążąc się coraz ściślej z budżetem państw burżuazyjnych, stają się główną bazą dla prowadzonej przez te państwa polityki militarystyki i przygotowań do trzeciej wojny światowej.

Niezwykle rażącym brakiem występującym w rozważaniach autorów na temat systemu bankowego i kredytowego w Polsce Ludowej jest, analogicznie do wszystkich rozdziałów poprzednich, zupełne pominięcie specyfiki, charakteru i funkcji systemu bankowego i kredytowego w warunkach wieloukładowej ekonomiki okresu przejściowego i toczącej się walki o niepodzielne zapanowanie socjalistycznych stosunków produkcji.

Poza tymi, omówionymi wyżej, głównymi — jak się nam wydaje — teoretycznymi brakami rozdziału V występuje w nim szereg drobniejszych nieścisłości albo wręcz wypaczeń teoretycznych. A oto kilka przykładów:

Na stronie 301 i 312 autorzy dla określenia sił wytwórczych albo szerzej na-

¹³ I. Trachtenberg, op. cit. str. 95.

wet — materialnej bazy wytwórczej używają niesłusznie terminu „bazy gospodarczej“. Pojęcie bazy gospodarczej, a ściślej bazy ekonomicznej używane jest w ekonomii politycznej dla określenia całokształtu stosunków produkcji danej formacji, jej struktury ekonomicznej.

Nieścisle wydają się stwierdzenia autorów na stronie 311, że rok 1950 „uważany jest za początek okresu budowy socjalizmu w Polsce“. Stwierdzenie to prowadzi do błędnego wniosku, że okres przejściowy w Polsce zapoczątkowany został nie w wyniku przejścia władzy politycznej przez masy ludowe i wywłaszczenia wywłaszczycieli, lecz dopiero z początkiem realizacji planu 6-letniego w roku 1950.

Omawiając rozdział III podręcznika wskazywaliśmy, że o ile ob. Kucharski słusznie zaprzecza istnieniu kategorii produktu dodatkowego w socjalizmie (uczynił to w rozdziale I na stronie 14), o tyle ob. Łukomski i Konopka widocznie z tą tezą nie zgadzają się i mówią o występowaniu produktu dodatkowego w gospodarce socjalistycznej (strona 112). Okazuje się jednak, że ob. Kucharski nie jest w swych poglądach konsekwentny, bowiem na stronie 316 bez najmniejszego wyjaśnienia zmiany dotychczasowego stanowiska stwierdza, że „obróć pieniężny“ w socjalizmie obsługuje między innymi „ruch produktu dodatkowego“. Byłoby ze wszech miar wskazane, aby autor podręcznika szkolnego reprezentował bardziej wykrystalizowane poglądy teoretyczne.

Mówiąc o zakresie planu kredytowego, autorzy na stronie 368 dochodzą do wniosku, że „ekonomiczna funkcja kredytu sprowadza się do finansowania środków obrotowych“ i w dalszym ciągu zgodnie ze swoją błędną tezą rozpatrują wyłącznie tylko tę jedną stronę działalności kredytowej socjalistycznego państwa. A przecież w tymże rozdziale na stronie 299—300 tenże ob. Kucharski mówił o finansowaniu przez państwo inwestycji spółdzielczych w formie kredytów. Sprawa udzielanych przez państwo za pośrednictwem Banku Rolnego kredytów inwestycyjnych zarówno spółdzielniom produkcyjnym, jak też w naszych warunkach indywidualnie gospodarującym chłopom małaorolnym i średniorolnym jest sprawą wyjątkowo doniosłej wagi. Błędne pomijanie przez autorów tej strony kredytowej działalności socjalistycznego państwa, szczególnie w okresie tak u nas węzłowej i wyteżonej walki o rozwój produkcji rolniczej, o socjalistyczną przebudowę gospodarstw chłopskich, stanowi poważny błąd podręcznika.

*

Ogólne wnioski, jakie nasuwają się na temat omawianego podręcznika ob. Kucharskiego i Łukomskiego, są z punktu widzenia ekonomii politycznej następujące:

Należy przede wszystkim podkreślić, że podjęcie tego rodzaju pracy, zebranie bardzo dużego materiału faktycznego, usystematyzowanie go i opisanie z dużą znajomością rzeczy stanowi niezaprzeczalną zasługę autorów.

Jednakże praca jest, według naszego zdania, niepogłębiona, mętna i obfitująca w takie błędy, które pod względem teoretycznym dyskwalifikują ją jako podręcznik.

Nie uwzględniono w należyтым stopniu przy podbudowie teoretycznej do opisywanych i techniczno-organizacyjnych części książki najnowszych osiągnięć myśli ekonomicznej, a w szczególności nie uwzględniono w pełni ostatniej pracy Józefa Stalina *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*. Książka wykazuje, że nie

przewyciężone zostały woluntarystyczne poglądy autorów odnośnie do pojmowania charakteru praw ekonomicznych socjalizmu i roli państwa. Praca zawiera cały szereg błędnych i szkodliwych wniosków teoretycznych i politycznych.

Zajmując się zagadnieniami systemu finansowego i kredytowego w Polsce Ludowej, a więc w warunkach okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu, autorzy nie uczynili najmniejszej próby powiązania tego systemu z problematyką okresu przejściowego, z zadaniami tego okresu, z dwoistym charakterem produkcji towarowej i pieniądza, z walką klasową wokół wykorzystywania praw ekonomicznych itd.

Praca w swych częściach teoretycznych wykazuje ponadto niesamodzielność autorów, bezkrytyczną i mechaniczną kompilację opracowań z różnych okresów, co prowadzi do chaosu, nieoczekiwanych z toku wywodów wniosków, błędnych sformułowań, stosowania różnych określeń dla tych samych zjawisk i procesów.

To, co w książce jest pozytywne, ogranicza się, naszym zdaniem, do części opisowych o funkcjonowaniu i technice systemu finansowego i kredytowego zebranych i podanych z dużą znajomością praktyki, chociaż często przeładowanych zbędnymi w podręczniku drobiazgami i szczegółami. Jednak wywody autorów o charakterze opisowym i techniczno-organizacyjnym, nie mając odpowiedniego naświetlenia i prawidłowej podstawy teoretycznej, tracą również w poważnej mierze na swym znaczeniu dydaktycznym. Trzeba wziąć pod uwagę, że podręcznik ten jest przeznaczony dla uczniów szkół średnich. Dla takiego czytelnika błędne, nieścisłe i niejasne sformułowania i wywody stanowią nieprzewyciężalną przeszkodę we właściwym pojmowaniu istoty, funkcji i zadań systemu finansowego i kredytowego w Polsce Ludowej. Dla takiego czytelnika każde sformułowanie czy wywód teoretyczny ma decydujące znaczenie dla przyjęcia określonego stanowiska i wyrobienia poglądu na daną sprawę. Dlatego tym bardziej w podręczniku powinny się znaleźć sformułowania i wywody podane w sposób bezbłędny, jasny i precyzyjny. Wziąwszy powyższe pod uwagę, należy stwierdzić, że książka ob. Kucharskiego i Łukomskiego w obecnym stanie, obarczona tak poważnymi błędami i wypaczeniami, nie może służyć w charakterze podręcznika.

Wydanie książki w tej postaci świadczy o słabym przygotowaniu teoretycznym, o słabej znajomości ekonomii politycznej i o braku odpowiedzialności ze strony autorów za podejmowane prace. Jednocześnie trzeba podkreślić odpowiedzialność, jaką ponoszą za wydanie książki jej recenzenci, ob. Owoc, Cybulski, Majewski, Kostowski oraz redaktor naukowy ob. Żakiewicz. Bezpośrednim ich zadaniem było nie dopuścić do błędów teoretycznych w podręczniku, zwrócić na nie uwagę autorów i pomóc w ich usunięciu. Więcej czujności powinno przejawiać również kierownictwo CUSZ-u, zatwierdzające książkę w charakterze podręcznika dla zawodowych szkół finansowych i ekonomicznych.

A . ŁUKASZEWICZ, W. SIERPIŃSKI, ST. SZEFLER

Rozwój myśli ekonomicznej od merkantylizmu do socjalizmu utopijnego

E d w a r d L i p i ń s k i, *Rozwój myśli ekonomicznej od merkantylizmu do socjalizmu utopijnego*, wyd. II poprawione i uzupełnione, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1953, s. 265.

Dotkliwą lukę w materiałach do nauczania historii myśli ekonomicznej zapełnia częściowo podręcznik (wydany w formie skryptu) prof. E. Lipińskiego *Rozwój myśli ekonomicznej od merkantylizmu do socjalizmu utopijnego*.

Jest to pierwszy u nas po wojnie podręcznik z tego zakresu, stanowiący próbę marksistowskiego ujęcia pewnego fragmentu historii myśli ekonomicznej. Podręcznik ten należy powitać z zadowoleniem, a fakt jego ukazania się ocenić jako niewątpliwe osiągnięcie. Ze wszech miar pozytywnie należy też ocenić włączenie do podręcznika wykładu niektórych fragmentów historii polskiej myśli ekonomicznej. Pozwala to częściowo przynajmniej na zapoznanie czytelnika z postępowymi tradycjami naszej nauki, wskazuje na dziedzictwo, z którego dziś tak obficie czerpiemy, cementując Front Narodowy, na rozwijanie się zainteresowania postępowymi i rewolucyjnymi tradycjami naszego narodu. Prof. Lipiński, włączając do swego wykładu fragmenty polskiej myśli ekonomicznej, spełnił w tym zakresie zadanie w pewnej mierze pionierskie, a przeto cenne i pożyteczne z wymienionych wyżej względów. Jest to dziedzina słabo dotychczas opracowana, wskutek czego piętrzą się jeszcze trudności źródłowe i materiałowe. Ten pionierski charakter wskazanych części podręcznika częściowo usprawiedliwia powstałe braki i usterki. Należy się spodziewać, że w rezultacie krytyki i dyskusji autor w ewentualnych dalszych wydaniach usunie te usterki, pogłębiając i rozszerzając zarazem zakres wiedzy o rodzimym dorobku w dziedzinie myśli ekonomicznej.

Na korzyść podręcznika trzeba zapisać próbę wykorzystania marksistowskiej metodologii do badań historii myśli ekonomicznej, próbę pokazania związku zachodzącego między bazą ekonomiczną społeczeństwa a jego ideologią, pokazania funkcji społecznej poglądów ekonomicznych, uchwycenie rozwoju myśli ekonomicznej z punktu widzenia prawidłowości rozwoju ideologii. Mimo to jednak należy, naszym zdaniem, zastanowić się nad słusznością pewnych ujęć autora, dotyczących zakresu podręcznika, jego układu i metody, a wreszcie pewnych rozważań merytorycznych. Opracowanie podręcznika z zakresu historii ekonomii politycznej jest rzeczą ogromnie odpowiedzialną, a zarazem złożoną i niełatwą. Stąd też wydają się celowe w tej sprawie dyskusje, po których należy się spodziewać, że dadzą asumpt do ciągłego ulepszania materiałów w zakresie nauczania historii myśli ekonomicznej.

Wydaje się przede wszystkim, że podręcznik w tym ujęciu powinien objąć rozwój poglądów Marksa i Engelsa. W ten sposób uzyskałoby się zarys historii myśli ekonomicznej jako pewną zamkniętą całość, dotyczącą pewnego zamkniętego etapu tej historii, a obok tego ułatwiłoby to ukazanie źródeł, z jakich marksizm wyrasta w procesie twórczej negacji. Zyskałby też podręcznik wiele, gdyby autor poprzedził go wstępem orientującym czytelnika w przedmiocie studiowanej dyscypliny, w jej zakresie, metodach, zadaniach poznawczych, wreszcie w roli, jaką ta dyscyplina spełnia w całości kształcie marksistowskiej nauki o społeczeństwie, a w ekonomii politycznej w szczególności. Nadto wstęp taki powinien by wykazać, na czym polegają różnice w burżuazyjnych i marksistowskich ujęciach przedmiotu, innymi słowy — co cechuje metodę naukową i badania omawianego przedmiotu. Wydaje się również, że podręcznik zyskałby wiele przez umieszczenie w nim choćby pobieżnego szkicu poglądów ekonomicznych w formacjach przedkapitalistycznych. Dzięki temu np. od razu dobitniej wystąpiłby burżuazyjny i postępowy charakter doktryny merkantylistycznej w jej walce z reprezentującą feudalizm doktryną kanonistów. Podobnie też ukazanie poglądów ekonomicznych w Polsce przed XVI w. dodałoby pełniejszych barw społecznych analizowanej przez autora polskiej myśli ekonomicznej XVI i XVII w. Byłoby pożądane zamieszczenie wykładu o klasycznej burżuazyjnej ekonomii politycznej w Polsce, do której takie postacie, jak Krysiński i Skarbek wnoszą wiele oryginalnych myśli. Wielką szkodą dla podręcznika jest zupełne pominięcie rozwoju myśli ekonomicznej w Rosji. Z uwagi na analogię rozwoju ekonomicznego Polski i Rosji rozważania porównawcze, dotyczące rozwoju polskiej i rosyjskiej myśli ekonomicznej, są nie tylko potrzebne, lecz i ze względów poznawczych ogromnie pożyteczne. Obok tego występuje częstokroć zbieżność dążeń polskich i rosyjskich ludzi postępu, a zdarzają się również recepcje ideologii rewolucyjnej z Rosji do Polski.

Żałować należy, że wykład o socjalizmie utopijnym nie jest wykładem pełnym. Z jednej strony potrzebne są tu chociażby krótkie uwagi o prekursorach wielkich socjalistów utopijnych, a z drugiej — ukazanie tzw. socjalizmu ricardiańskiego w Anglii, socjalizmu drobnomieszczańskiego we Francji, polskiego i rosyjskiego socjalizmu utopijnego i poglądów rewolucyjno-demokratycznych, do socjalizmu utopijnego zbliżonych. Tak więc autor, wplatając do podręcznika fragmenty historii myśli ekonomicznej w Polsce, nie trzymał się, niestety, tej słusznej zasady do końca.

Trafny zasadniczo układ zawartych w podręczniku tematów zyskałby wiele na przejrzystości, gdyby usunąć zeń takie usterki, jak wyłączenie poglądów Ricarda z rozdziału o klasycznej burżuazyjnej ekonomii politycznej, jak poprzedzenie poglądów Smitha opisem rewolucji przemysłowej, jak włączenie wykładu o Sismondim do rozdziału o ekonomii wulgarnej czy też uporządkowanie paragrafów wykładu poglądów Ricarda tak, żeby płaca, zysk i renta były włączone do paragrafu o teorii podziału, a nie z osobna rozrzucone w tekście.

Jak już wskazywaliśmy, prof. Lipiński dąży do ukazania tła społecznego, z którego wyrastają poszczególne poglądy ekonomiczne, co jest oczywiście rzeczą nieodzowną. Niemniej jednak to tło nie zawsze jest omówione dość wyczerpująco, wskutek czego gubi się czasami myśl, jakie interesy klasowe reprezentuje dany ekonomista. Brak tła społecznego wyczuwa się zwłaszcza przy wykładzie socjalizmu utopijnego, nie dość zaś precyzyjnie podkreślona jest

postawa klasowa polskich myślicieli XVI i XVII w. oraz Müllera i Sismondiego. Przez to nie zawsze wyraźnie widzi czytelnik służebną rolę poglądów ekonomicznych wobec klas społecznych, postępowość lub wsteczność tych poglądów.

Ekonomiści reprezentują zawsze określone klasowo i partyjnie interesy, mimo że — jak to czynią ekonomiści wulgarni — usiłują to ukryć pod maską pseudonaukowego obiektywizmu. Stąd też niefortunne wydają się takie zwroty autora, jak określenie Saya jako popularyzatora nauki Smitha czy też określenie metody starszej szkoły historycznej jako metody ani błędnej, ani prawdziwej.

Omawiany podręcznik cechuje czasami, niestety, zbyt obiektywistyczny ton wykładu. Ilekroć zajrzy się do prac klasyków marksizmu-leninizmu, uderza nas zawsze polemiczność ich prac, bojowy, krytyczny i rewolucyjny ich charakter. Ten charakter marksistowsko-leninowskiej ekonomii politycznej wyklucza z góry wszelki „obiektywizm“, wszelki beznamiętny ton, w referowaniu jakichkolwiek poglądów, a przeciwnie — wymaga ostrej polemiczności, wymaga doprowadzenia do końca krytyki poglądów burżuazyjnych. Dla każdego marksisty niezwykle cenna i aktualna wskazówka zawarta jest w następujących słowach A. Żdanowa: „Tow. Aleksandrow znajduje sposobność, by rzec dobre słowo pod adresem prawie każdego starego filozofa. Im wybitniejszy jest filozof burżuazyjny, tym więcej mu kadzi autor. Wszystko to doprowadza do tego, że tow. Aleksandrow, może sam tego nie podejrzewając, znalazł się w niewoli burżuazyjnych historyków filozofii, którzy widzą w każdym filozofie przede wszystkim sojusznika po fachu, a potem dopiero przeciwnika. Gdyby takie koncepcje rozwinęły się u nas, niechybnie doprowadziłyby do obiektywizmu, do płaszczenia się przed filozofami burżuazyjnymi i do wyolbrzymiania ich zasług, do pozbawienia naszej filozofii bojowego ducha ofensywy, a to oznaczałoby porzucenie podstawowej zasady materializmu — tendencyjności, partyjności“¹.

Byłoby z całą pewnością rzeczą słuszną, aby w podręczniku znalazły się wzmianki aktualizujące wykład pewnych poglądów ekonomicznych. Wskazówki takie pouczyłyby czytelnika, że znajomość poglądów ekonomicznych z czasów dość odległych ma swoje znaczenie również i dlatego, że do nich sięga współczesna burżuazyjna ekonomia polityczna w poszukiwaniu argumentów do obrony gnijącego i rozpadającego się kapitalizmu. Nie można więc takiej aktualizacji pominąć np. przy wykładzie poglądów Malthusa.

Rzeczą wysoce interesującą przy studiach nad historią myśli ekonomicznej jest zapoznanie się z metodą, którą w swoich badaniach stosowali poszczególni myśliciele, ci zwłaszcza, których poglądy stanowią kamienie milowe na drodze rozwoju ekonomii politycznej. Z tego względu nie było właściwe pominięcie w podręczniku rozważań nad metodą badań stosowaną przez merkantylistów oraz Smitha i Ricarda.

Pewne zastrzeżenia budzi miejscami sposób cytowania w podręczniku prac klasyków marksizmu-leninizmu. Np. na str. 171 czytamy: „Rynek zewnętrzny wg Sismondiego jest konieczny ze względu na kurczenie się rynku wewnętrznego, spowodowane samym rozwojem kapitalizmu, jest rzeczywiście konieczny, mówi Lenin“. Dalej następuje cytat z Lenina, który ma potwierdzić

¹ A. Żdanow, Przemówienie wygłoszone w dyskusji nad książką Aleksandrowa *Historia rozwoju zachodnio-europejskiej filozofii* 24 czerwca 1947, Warszawa 1951, str. 17.

zdanie autora. Ponieważ jednak wywody poprzedzające zacytowane słowa nie uzasadniają możliwości realizacji w kapitalizmie w oparciu o rynek wewnętrzny, takie powoływanie się na Lenina może łatwo wypaczyć jego myśli.

*

Wykład historii myśli ekonomicznej rozpoczyna prof. Lipiński od analizy koncepcji merkantylistów. Rozważa tu autor główne tezy ich systemu, charakteryzuje ich poglądy na temat zagadnień ludnościowych, pieniądza, handlu zagranicznego, rozwoju przemysłu i handlu, ekonomicznej roli państwa. Szerzej nieco i odrębnie omówione są poglądy głównego przedstawiciela późnego lub właściwego systemu merkantylistów T. Muna.

Wykład doktryny merkantylistów obok tych niewątpliwych walorów ma jednak pewne braki. Można było wskazać czytelnikowi na samym początku, kiedy, gdzie i dlaczego pojawił się merkantylizm. Jeśli odpowiedź na pierwsze dwa pytania byłaby cenna przede wszystkim ze względów dydaktycznych, to szczególną doniosłość naukową ma odpowiedź na pytanie trzecie. Kilkakrotnie słusznie autor wskazuje, że „merkantyizm był ewangelią pierwotnej akumulacji kapitału“, jednakże myśl ta nie doczekała się pełnego rozwinięcia i uzasadnienia.

Dla omówienia ekonomicznych koncepcji merkantylistów bardzo istotne znaczenie ma rozróżnienie wczesnego i późnego merkantyizmu. A zagadnienie to, wzmiankowane w podręczniku kilkakrotnie (str. 10, 17, 18)², nie jest właściwie nigdzie przedstawione w sposób wyczerpujący. Wydaje się też, że nadmierny nacisk położono na problematykę demograficzną w ujęciu merkantylistów. Kwestie te nie są charakterystyczne dla ich koncepcji i nie stanowią głównej osi ich zainteresowań. Sam autor słusznie wskazuje, że „kluczową pozycję w systemie merkantylistów zajmuje teoria dodatniego bilansu handlowego“ (str. 17). Ten właśnie kluczowy w nauce merkantylistów problem, problem źródeł burżuazyjnego bogactwa, problem handlu zagranicznego jako źródła zysku jest — zdaniem naszym — potraktowany zbyt szkiełkowo.

Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że W. Petty jako „ojciec ekonomii politycznej“ zasłużył sobie na osobne miejsce w dziejach myśli ekonomicznej. Dlatego też nie wydaje się nam właściwe przytaczanie jego poglądów w rozdziale o merkantylistach dla poparcia ich twierdzeń. Początki burżuazyjnej ekonomii klasycznej (Petty, North, Locke, Steuart) rozważa autor w drugim z kolei rozdziale swej pracy. Naczelnym zadaniem tego rozdziału powinno być wykazanie, dlaczego i w jaki sposób ideologowie ówczesnej burżuazji byli zdolni dać niewątpliwie genialne zaczątki teorii wartości w oparciu o pracę i jak na powierzchni zjawisk dostrzegli formy przejawiania się wartości dodatkowej. Z tego też względu żałować należy, że na czołowe miejsce wysunął prof. Lipiński nie problem wartości, lecz problem wolnego handlu i ujmowanie przez wczesnych klasyków społeczeństwa burżuazyjnego jako całości jednolitej i harmonijnej.

Rozdział następny, trzeci z kolei, poświęca autor fizjokratom. Paragraf pierwszy tego rozdziału, traktujący o fizjokratyzmie francuskim, należy niewątpliwie do najlepszych partii podręcznika. Wskazał tu prof. Lipiński zarówno tło społeczno-gospodarcze, z którego wyrastała nauka „ekonomistów“, jak też klasową treść ich doktryny. Ujawnił więc fizjokratów francuskich z panu-

² Przy cytatach z recenzowanego podręcznika strony podajemy w tekście.

jącymi w owych czasach prądami filozoficznymi. Omówione są również kluczowe problemy koncepcji Quesnaya, a więc praca produkcyjna, podział na klasy i „podatek jedyny“, wartość, „tablica ekonomiczna“. Układ materiału jest tu jasny i przejrzysty.

Nasuwa się jednak kilka uwag krytycznych. Omawiając encyklopedystów, warto by ich przeciwstawić fizjokratom jako przedstawicieli rewolucyjnej myśli burżuazyjnej, którzy nie ubierają już swych idei w szatę feudalną. To właśnie pojawienie się jawnie wrogiej wszystkiemu, co średniowieczne, myśli mieszczańskiej było przyczyną upadku omotanej więzami feudalnymi koncepcji fizjokratów. Warto też od razu wskazać, że w odróżnieniu od Francji, gdzie miejsce koncepcji fizjokratycznych zajęły idee encyklopedystów, w Polsce nie mogła się tak rozwinąć w dobre oświecenia myśl rewolucyjna. Tym właśnie tłumaczy się szczególnie żywotność polskiego fizjokratyzmu. Ujawnienie tych przyczyn nagłego upadku fizjokratyzmu we Francji i wyjątkowej jego trwałości na gruncie polskim pozwoliłoby — naszym zdaniem — na pełniejsze zobrazowanie koncepcji „ekonomistów“.

Bardzo jasno wyłożył prof. Lipiński tak trudny i złożony problem, jak *Tablica ekonomiczna* Quesnaya. Praca zyskałaby jednak, gdyby autor nie porzucił tylko na opis, lecz poddał genialne niewątpliwie osiągnięcie fizjokratów wnikliwej krytyce.

Szczególnie mocnego podkreślenia wymaga fakt, że w pracy swej podjął prof. Lipiński próbę ujęcia pewnego fragmentu (XVI — XVIII w.) polskiej myśli ekonomicznej z pozycji marksistowskich.

Przedmiotem rozważań autora jest myśl ekonomiczna doby odrodzenia (Ostroróg, Kopernik, Modrzewski), epoki panowania folwarku pańszczyźnianego (Gostomski, Ciesielski, Klonowicz, Starowolski, Opaliński, arianie i inni) oraz doby oświecenia (fizjokraci). Układ podręcznika zyskałby na jasności, gdyby fragmenty o myśli polskiej były potraktowane w osobnych rozdziałach, a nie w rozdziałach o merkantylizmie i fizjokratyzmie, oraz gdyby myśl doby odrodzenia i myśl epoki panowania folwarku pańszczyźnianego były w jakiś sposób od siebie oddzielone, a nawet przeciwstawione sobie wzajemnie jako zupełnie odmienne kierunki. Trzeba sobie jednak w pełni zdać sprawę z tego, że zadanie, które stanęło przed autorem, było zarówno bardzo ważne i pilne, jak też wyjątkowo trudne. W dziedzinie tej brak nie tylko syntezy, lecz nawet prawidłowych opracowań monograficznych. Dlatego też zagadnienia te, budzące ciągle jeszcze niezliczone wątpliwości, wymagały od autora niewątpliwie wielkiego nakładu pracy badawczej. Prowadzona ostatnio na łamach „*Ekonomisty*“ dyskusja na temat rozwoju polskiej myśli ekonomicznej potwierdziła jeszcze raz nieodzowność podjęcia zakrojonych na szeroką skalę badań źródłowych, opartych o metodę marksistowską. Konieczne jest tu zespole nie wysiłków wszystkich historyków myśli ekonomicznej i ciągłe konfrontowanie ich poglądów przez wzajemną krytykę. Liczne wątpliwości co do oceny polskiej myśli ekonomicznej, które na obecnym etapie występują u wszystkich pracowników nauki, skłaniają nas do potraktowania niektórych tez prof. Lipińskiego jako dyskusyjnych i do podjęcia polemiki.

Tak więc pewne wątpliwości budzą dość liczne uwagi na temat rozwoju bazy społeczno-ekonomicznej w Polsce XVI i XVII w. Prof. Lipiński przecenia, jak nam się zdaje, znaczenie szlacheckiego eksportowego handlu zbożem, a nie docenia roli folwarku pańszczyźnianego jako czynnika hamującego rozwój rynku wewnętrznego.

W związku z tym musimy uznać za dyskusyjne tezy autora o niebywałym spotęgowaniu produkcji towarowej (str. 24) oraz o rozkwicie gospodarki towarowej u schyłku XVI w. Jesteśmy raczej skłonni sądzić, że w tych czasach, przeciwnie, ujawniają się już ujemne dla gospodarki towarowej skutki ukształtowania się folwarku. Omawiając poglądy Modrzewskiego prof. Lipiński wskazuje, że w owych czasach „rozwijają się stopniowo i powoli nowe kapitalistyczne stosunki“ (str. 32, por. też str. 36). Teza ta nie jest udokumentowana w sposób wystarczający, a budzi wątpliwości, jeśli zważymy, że w połowie XVI w. w gospodarce polskiej rolę dominującą odgrywa już folwark pańszczyźniany. W wielu miejscach (np. str. 28) pisze autor o kontaktach Polski z rynkiem zagranicznym, brak jednak pełniejszej analizy charakteru tych kontaktów. Problem byłby dla czytelnika jaśniejszy, gdyby wskazać mu wyraźnie, że w owym czasie Polska stała się dodatkiem surowcowo-rolniczym do krajów Europy zachodniej.

Główną tezę paragrafu o poglądach ekonomicznych w Polsce XVI i XVII w. jest teza o merkantylnym ich charakterze. Teza ta przewija się przez cały wykład. Znajduje to m. in. wyraz w ocenie Gostomskiego przede wszystkim jako kupca i lichwiarza (str. 38 i 39). W innym miejscu mówi autor o całej szlachcie polskiej, „która stała się kupiectwem“ (str. 51). Jest to niewystarczająco uzasadnione przeniesienie akcentu na działalność szlachty w sferze wymiany, gdy tymczasem produkcja towarowa w owych czasach i szlachecki eksport zboża spełniały w stosunku do bazy feudalnej rolę usługową.

W ścisłym związku z tezą o merkantylnym charakterze poglądów ekonomicznych XVI i XVII w. pozostaje ocena polityki państwa szlacheckiego jako polityki w swej istocie merkantylnej, która nie była swym ostrzem wymierzona przeciwko mieszczaństwu (str. 45, 46, 48). Wydaje nam się, że ogólnie przyjęta w historiografii polskiej ocena polityki gospodarczej szlachty jest odmienna. Stosowane przez prof. Lipińskiego argumenty nie wystarczają dla przyjęcia reprezentowanego przezeń poglądu. Dlatego też zawarta w podręczniku ocena poglądów Ciesielskiego wydaje nam się podlegająca dyskusji. Jest on raczej jako gorący zwolennik szlacheckiego handlu zbożem, pisarzem reakcyjnym, a nie postępowym.

Wątpliwy wydaje się też merkantylizm Opalińskiego. Jest on raczej reprezentantem tych grup magnaterii, które interesują się rozwojem rynku wewnętrznego. Nie bez znaczenia musiał też być fakt, że włości Opalińskiego leżały w Wielkopolsce, dzielnicy o stosunkowo najsilniejszym rozwoju produkcji towarowej, związanej z rynkiem wewnętrznym. Patrzy on na miasta i mieszczaństwo od strony magnackich, a nie mieszczańskich interesów. Jeśli — jak to sam prof. Lipiński stwierdza — Opaliński „rozumował jak feudał pojmujący znaczenie rynku zbytu“ (str. 59), to niejasne jest, w jaki sposób poglądy jego mogły nosić charakter merkantylny.

Najogólniej zaś patrząc na zagadnienie warto wskazać, że „merkantylizm — jak pisze prof. Lipiński — jest ideologią gospodarczo i politycznie scentralizowanego państwa nowożytnego, reprezentującego interesy nowej formacji na etapie pierwotnej akumulacji kapitału“ (str. 3). W Polsce zaś XVI i XVII w. uległy przerwie procesy pierwotnej akumulacji kapitału, a nawet przeciwnie, nastąpił wyraźny nawrót do pańszczyźnianej formy gospodarki feudalnej. Nie ukształtowało się scentralizowane państwo nowożytne, wystąpił natomiast wyraźnie proces decentralizacji; mieszczaństwo przeżywało upadek i nie było zdolne do odegrania jakiegokolwiek samodzielnej roli politycznej. Dlatego też teza

o polskim merkantylizmie w XVI i XVII w. musi budzić wątpliwości i zastrzeżenia. Wydaje nam się również, że poglądy myślicieli polskich XVI i XVII w. można by przedstawić znacznie pełniej i w większym stopniu można by ujawnić oryginalność ich poglądów w przypadku zrezygnowania z tezy o merkantylnym ich charakterze.

Sklasyfikowanie koncepcji pieniężnej Kopernika jako koncepcji kruszcowej (str. 31) budzi również pewne wątpliwości. Teoria Kopernika jest chyba głębsza od poglądów metalistów o tyle, że dla niego kruszec jest pieniądzem nie ze swej natury, lecz wskutek pełnionych funkcji społecznych. Z drugiej strony jednak mało jest prawdopodobne, by Kopernik zdolny był w pełni scharakteryzować wszystkie funkcje pieniądza (str. 25).

Paragraf o fizjokratkach polskich wskazuje, że doktryna ich stała się narzędziem walki obozu reform o postęp społeczny. Omawia tu autor koncepcje Popławskiego, braci Stroynowskich i J. S. Dembowskiego. Znajduje się też wzmianka o Kołłątaju i Staszicu. Stosunkowo szerzej zreformowane są poglądy autora broszury „*O poddanych polskich*“. Siegnął również prof. Lipiński do ówczesnego czasopiśmiennictwa wspominając o „Pamiętniku Historyczno-Politycznym“ i cytując zawarte w nim myśli. Stanowi to wszystko niewątpliwie poważne osiągnięcia autora, gdyż myśl polska wieku XVIII nie doczekała się jeszcze żadnego syntetycznego opracowania. Dlatego właśnie próba prof. Lipińskiego zasługuje na szczególne podkreślenie. W związku jednak z dyskusyjnym charakterem zagadnień poruszonych w paragrafie o polskich fizjokratkach niektóre tezy autora budzą wątpliwości.

Przed wszystkim wydaje się, że polska myśl ekonomiczna drugiej połowy XVIII w. nie ogranicza się do fizjokratyzmu. Dlatego też wykład zyskałby niewątpliwie, gdyby autor szerzej i odrębnie potraktował poglądy Staszica i Kołłątaja. Słusznie wprawdzie autor wskazuje, że Staszic i Kołłątaj „nie są właściwie fizjokratami“, ale nie wyciąga z tego wniosków, wspominając o nich tylko w paragrafie o fizjokratkach. Poza wzmianką zawierającą niektóre tytuły prac nie powiedział prof. Lipiński o Staszicu. Opracowanie poglądów Kołłątaja zawiera również pewne luki. Szczególnie należało zatrzymać się nad jego poglądami na wartość. Można było również Kołłątajowi, jako zwolennikowi wielkiej własności ziemskiej, przeciwstawić Staszica — zwolennika drobnej własności. Mimo wielkich zasług Staszica i Kołłątaja, czołowych postaci naszego oświecenia, nie można się jednak zgodzić z tezą, że przemawiają oni językiem „rewolucji demokratycznej, mieszczańskiej rewolucji“ (str. 123). Reprezentują oni obóz patriotyczny, który nie miał charakteru ugrupowania rewolucyjnego, lecz reprezentował ugodę patrycjatu miejskiego i wyrastających z tego patrycjatu elementów burżuazyjnych z postępowymi grupami szlachty i magnaterii. Językiem rewolucji mieszczańskiej mieli przemówić dopiero w r. 1794 przywódcy plebsu Warszawy, Wilna, Krakowa. Wydobyć poglądów tych ostatnich nie tylko w poważnej mierze podniosłoby wartość podręcznika, lecz również wzbogaciłoby naszą wiedzę o tradycjach rewolucyjnych narodu polskiego.

Wydaje się też być dyskusyjne twierdzenie o tendencjach kapitalistycznych części szlachty i magnaterii w związku z intensyfikacją gospodarki, czynszowaniem i zakładaniem manufaktur (str. 108, 118). Intensyfikacja gospodarki, czynszowanie i zakładanie manufaktur w dobrach magnackich — to wyraz tendencji do zwiększenia dochodowości majątków w ramach ustroju feudalnego. Tendencje te były postępowe o tyle, o ile postępową jest renta pieniężna w stosunku do renty odrobkowej. Postępowość ta polegała na doskonaleniu sił wytwórczych

kraju, wprowadzaniu nowych kultur rolnych i dalszym rozwijaniu stosunków towarowo-pieniężnych.

Wydaje nam się, że koncepcje fizjokratów polskich można byłoby przedstawić bardziej plastycznie, gdyby się je silniej powiązało z głównymi tendencjami rozwojowymi polskiej bazy ekonomicznej. Równocześnie zaś wskazać należy, że snucie zbyt szczegółowych i zbyt daleko posuniętych analogii między ideami francuskimi nauczycieli naszych fizjokratów i tych ostatnich ma wątpliwą wartość poznawczą. Jest wprawdzie rzeczą jasną, że każdy myśliciel, a więc również i ekonomista, nawiązuje do istniejącego dorobku myślowego. Ale nie w tym fakcie należy szukać istoty jego koncepcji, jego postawy klasowej, roli, jaką poglądy jego spełniają. Dla wyjaśnienia więc koncepcji polskich fizjokratów korzeni tych koncepcji szukać należy przede wszystkim nie w obcych źródłach, lecz w rozwoju stosunków produkcji i walki klasowej w Polsce. W przeciwnym razie nie potrafimy pokazać tego, co najważniejsze, a mianowicie samodzielności i oryginalności myśli polskiej.

Niewątpliwym walorem wykładu prof. Lipińskiego jest wskazanie „samodzielności umysłowej“ polskich fizjokratów, „twórczego“ przejęcia przez nich nauki o produkcji czystym, przystosowania nauki mistrzów francuskich do warunków polskich (str. 110). Rozwinięcie i uzasadnienie tych myśli byłoby w podręczniku bardzo cenne. Nie tylko jednak rozwinięcia takiego brak, lecz w niektórych miejscach wykładu autor od tych słusznych sformułowań odbiega. Tak więc pisze prof. Lipiński, że „francuska teoria fizjokratyczna, dominująca w drugiej połowie XVIII w. wśród ekonomistów i publicystów Polski“³ (str. 107), stała się narzędziem „walki o reformy społeczno-ekonomiczne“. Dalej znów czytamy: „Doktryna fizjokratyczna francuska staje się w Polsce panującą doktryną ekonomiczną...“ (str. 108). Tymczasem koncepcje polskich fizjokratów różnią się — jak jesteśmy skłonni sądzić — w sposób istotny od fizjokratyzmu francuskiego. Wydaje się, że Popławski i Stroynowski nie rozumieli burżuazyjnej treści nauki swoich mistrzów zachodnich i co więcej, tej treści w warunkach ówczesnej Polski zrozumieć nie mogli.

Jako jedno z centralnych zagadnień w doktrynie polskich fizjokratów wysunął prof. Lipiński problem własności. W konkretnej jednak analizie tego problemu występuje pewien brak jasności. Sądzić można, że do większej jasności wykładu przyczyniłoby się przede wszystkim sprecyzowanie, co oznacza u fizjokratów żądanie „własności chłopskiej“. Szło im, jak się zdaje, nie o własność typu burżuazyjnego, lecz o zagwarantowane prawnie użytkowanie feudalne, o tzw. „dobre prawo“ dziedziczne do ziemi. Z wykładu natomiast prof. Lipińskiego można by chwilami wnosić, że fizjokraci żądali uwłaszczenia chłopca, co jednak nie miało miejsca. Wykład zyskałby również w przypadku bardziej wyraźnego sprecyzowania stosunku naszych fizjokratów do wielkiej własności. Wydaje się, że nigdzie nie występowali oni przeciw szlacheckiej własności typu feudalnego, co słusznie stwierdza prof. Lipiński. Nie byli oni jednak wobec tego zwolennikami drobnej własności chłopskiej (str. 110), gospodarkę chłopską chcieli widzieć tylko jako nieodzowny element majątku szlacheckiego.

Omawiając poglądy Smitha autor podkreśla, że „prawdziwego przewrotu w pojmowaniu wartości dokonał Smith emancypując się od pozostałości merkantylizmu i fizjokratyzmu“. Autor wykazuje równocześnie pojmowanie przez Smitha źródła wartości i jego niekonsekwencje w ujęciu tego problemu oraz po-

³ Podkreślenia w cytatach tu, jak i wszędzie dalej, nasze.

stulat zwiększania produktywności pracy. Następnie autor zwraca uwagę na takie zagadnienie, jak płaca robocza, zysk od kapitału, renta gruntowa, reprodukcja kapitału, zagadnienie pracy produkcyjnej. Rozdział o Smithie zamyka się krótkim podsumowaniem, w którym raz jeszcze podkreślono, że „Smith posuwa się o krok naprzód, mówiąc o pracy w ogóle“ jako o źródle wartości. Uwypuklając problem wartości u Smitha, wyjaśniając też, że źródłem niekonsekwencji w tej teorii jest niezrozumienie różnych kategorii dochodów, autor posługuje się terminologią, która może wprowadzić czytelnika w błąd, mówi on bowiem, że „rzecz była jasna, gdy robotnik pracował sam i był właścicielem całego produktu, wtedy towary wymieniają się według ilości pracy“ (str. 138). Robotnik taki nigdy oczywiście nie istniał i dlatego też sformułowanie to, nie poparte żadnym dodatkowym komentarzem, jest niejasne. Nie można też zgodzić się z tezą, że Smith rozważając problem wartości wymiennej „jasno rozwinął teorię wartości dodatkowej“ (str. 135). Twierdzenie takie, naszym zdaniem, zaciemnia rzeczywistą linię rozwoju myśli ekonomicznej w badaniu kategorii wartości dodatkowej. Poglądy Smitha na płace robocze wymagają w podręczniku pewnego uzupełnienia przez wyjaśnienie, że Smith naturalizuje kategorie płacy roboczej, nie widzi w niej kategorii historycznej, związanej jedynie z kapitalistycznym sposobem produkcji. Dałoby to równocześnie możliwość mocniejszego podkreślenia braku historycznego traktowania kategorii ekonomicznych przez Smitha. Wykład teorii zysku stałby się jaśniejszy, gdyby był mocniej powiązany z teorią wartości dodatkowej. Mało precyzyjne jest twierdzenie autora, że „u Smitha nie ma również teorii renty“ (str. 137), tym bardziej że teorię tę zaczyna się referować od powyższego właśnie stwierdzenia. Paragraf o rencie gruntowej kończy się znów tezą, że „problemy renty różniczkowej Smith jeszcze nie widzi“ (str. 138) co również chyba nie jest słuszne. Wydaje się nam równocześnie, że teoria renty u Smitha oraz historyczny rozwój poglądów na kategorię renty zyskały na precyzji przez podkreślenie, że Smith pierwszy w teorii renty różniczkowej (pełnej zresztą niekonsekwencji i sprzeczności) wyjaśnił, iż renta z działkami ziemi znajdującej się pod uprawą głównej kultury rolnej określa również rentę z pozostałych działek.

Przy omawianiu problemu pracy produkcyjnej prof. Lipiński podkreśla, że „Smith dawał dwa pojęcia pracy produkcyjnej, z których pierwsze jest słuszne...“ (str. 140). Wychodząc z tego stwierdzenia, autor referuje prawidłowe ujęcie pracy produkcyjnej u Smitha w sposób następujący: „...praca produkcyjna to praca najemna, która w wymianie na kapitał zmienny nie tylko reprodukuje tę część kapitału zmiennego (lub wartość własnej siły roboczej), ale także przynosi poza tym wartość dodatkową dla kapitalisty. Tylko w ten sposób towar lub pieniądź przekształcają się w kapitał, są wytwarzane jako kapitał. Tylko praca najemna, która produkuje kapitał, jest pracą produkcyjną“ (str. 140). Czy Smith rzeczywiście tymi słowami określał pracę produkcyjną? Nie. Wiemy, że Smith dając dwa pojęcia pracy produkcyjnej — co słusznie wskazuje prof. Lipiński — dał jedno określenie prawidłowe, to mianowicie, że pracą produkcyjną jest praca przynosząca zysk. Na tym też, naszym zdaniem, należało poprzestać. Cały bowiem, przytoczony przez nas wyżej cytat, jest dokładnym tłumaczeniem pozytywnego wykładu Marksa o pracy produkcyjnej⁴. Marksowską analizę pracy produkcyjnej wraz z przekształceniem pieniądza w kapitał referuje prof. Lipiński jako poglądy Smitha, co jest niedopuszczalne.

⁴ Por. K. Marks, *Theorien über den Mehrwert* T. I, Stuttgart 1919, str. 263.

Rozdział o poglądach Smitha powinien być, zdaniem naszym, uzupełniony przez omówienie tła społeczno-gospodarczego (autor referuje tu co prawda rewolucję przemysłową, nie jest to jednak tło społeczno-gospodarcze, z którego wyrasta nauka Smitha). Rozdział ten zyskałby też niewątpliwie przez krótkie chociażby omówienie poglądów Smitha na świat, omówienie jego metodologii, pieniądza, kredytu i procentu. Wykład o tzw. dogmacie Smitha należałoby poprzedzić pozytywnym zreferowaniem problemu produktu globalnego i dochodu narodowego, co ułatwiłoby zrozumienie zagadnienia. Niewątpliwie ujemną też stroną wykładu o Smithie jest brak uwypuklenia klasowego i partyjnego charakteru jego nauki.

Poglądy Ricarda poprzedzone są dość szeroką jak na ramy podręcznika analizą tła społeczno-ekonomicznego. Uwydatniono również postęp, jaki uczynił Ricardo w porównaniu ze Smithem w badaniu problemu wartości, a także fakt, że „...Ricardo nie rozumiał jeszcze w całej pełni zagadnienia wartości, że nie znał jeszcze podziału na kapitał zmienny i stały i nie mógł rozwiązać teoretycznie ściśle zagadnienia wartości dodatkowej“ (str. 148). Podkreśla też prof. Lipiński, że autor *Zasad* interesuje się stosunkami ilościowymi między płacą roboczą, zyskiem i rentą. Wykład poglądów Ricarda zyskałby na jasności, gdyby autor zastosował inny nieco układ niż przyjęty w podręczniku. Układ wykładu w podręczniku jest następujący: tło społeczno-ekonomiczne, wartość, teoria podziału, pieniądz, płaca robocza, renta gruntowa, teoria rozwoju i kryzysy, postęp techniczny. Lepiej byłoby problemy te uszeregować np. w sposób następujący: tło społeczno-ekonomiczne, metoda, wartość, pieniądz, kapitał, teoria podziału (w tym paragrafie płaca robocza, zysk i renta), teoria rozwoju i kryzysy (i tu zagadnienie postępu technicznego) oraz klasowość i partyjność doktryny Ricarda. W układzie prof. Lipińskiego niepotrzebnie odrywa się części składowe teorii podziału od samej teorii podziału przez wstawienie między nie nauki o pieniądzu.

W związku z problemem wartości wskazuje prof. Lipiński, że Ricardo przeprowadza jedynie ilościową analizę wartości. Niezrozumiała jest tu jednak myśl autora, że „Ricardo zajmował się wartością jedynie jako wartością wymienną. Rozpatrywał wartość z punktu widzenia ilościowego, jako ilość pracy mierzonej czasem pracy; rozpatrywał wartość z punktu widzenia jakościowego ze względu na substancję wartości“ (str. 147). Zdaniem naszym, jeśli nawet jest to błąd redakcyjny, winę za to, że sugeruje się tożsamość teorii wartości Ricarda i Marksa, ponosi autor. Wiadomo, że teorię wartości Ricarda i Marksa utożsamiał Wagner. W związku z tym Marks w *Randglossen...* stwierdza, że oznacza to zupełne niezrozumienie jego nauki o wartości. Wykład ilościowej teorii pieniądza Ricarda zyskałby na jasności, gdyby autor pokazał różnice między jego ujęciem a ujęciem Huma i Vanderlindta. Równocześnie dokładniej należałoby omówić teorię Ricarda o ruchu metalu w handlu zagranicznym. Można by to uczynić na tle analizy koncepcji szkoły pieniężnej i bankowej. W ten sposób ujawniłoby się interesy klasowe, którym służyła nauka Ricarda. Należałoby też dla pełniejszego obrazu omówić poglądy Ricarda o banknotach, kredycie i procencie.

Za mało też, naszym zdaniem, prof. Lipiński podnosi zasługi Ricarda w badaniu renty gruntowej. Nie uwypuklono w podręczniku, że on właśnie po raz pierwszy problem renty gruntowej rozpatrywał w oparciu o prawo wartości. Z podręcznika zaś można wyciągnąć fałszywy wniosek, że Ricardo ograniczył

się tylko do przejścia teorii renty Andersona i Malthusa (str. 162). Mówiąc o teorii rozwoju i kryzysów prof. Lipiński podkreśla, że Ricardo dostrzegał spadek stopy zysku, przy czym twierdzi, że „Ricardo odkrywa tu podstawową sprzeczność gospodarki kapitalistycznej“ (str. 163). Takie stwierdzenie może nasuwać czytelnikowi myśl, że Ricardo odkrył jedną podstawową sprzeczność kapitalizmu, a Marks drugą. Teza taka nie może jednak być przyjęta. Przy omawianiu teorii kryzysów Ricarda, zdaniem naszym, celowe byłoby przypomnienie, że w okresie, w którym żyje Ricardo, nie wystąpił jeszcze powszechny kryzys nadprodukcji. Potrzebne to jest dla podkreślenia różnicy między fałszywą co prawda teorią Ricarda a koncepcjami jego wulgaryzatorów, powtarzających w zasadzie to samo, ale w zmienionych warunkach produkcji społecznej, kiedy powszechne kryzysy nadprodukcji stały się rzeczywistością.

Wykład o doktrynie Ricarda zyskałby ogromnie, gdyby przy omawianiu takich np. problemów, jak płaca robocza i renta gruntowa (tzw. prawo zmniejszającej się urodzajności gleby) zaktualizowano je, uwypuklono klasowość i partyjność nauki Ricarda. Braki te powodują w poważnej mierze obiektywistyczny sposób rozważań i uniemożliwiają ocenę historycznego miejsca autora *Zasad*.

Omawiając burżuazyjną klasyczną myśl ekonomiczną prof. Lipiński nie podkreślił sprawy zasadniczej. Chodzi o to, że burżuazyjna ekonomia angielska jest jednym z ideologicznych źródeł marksizmu. Sądzimy, że konsekwentne podkreślanie i wykazywanie tego przy każdej okazji jest konieczne zarówno ze względów dydaktycznych, jak też metodologicznych. Tylko wówczas przełom, dokonany w ekonomii politycznej przez Marksa i Engelsa, może stać się rzeczywiście jasny i zrozumiały, a sprawę tę przecież tak prosto i mocno podkreśla Marks w *Przyczyńku do krytyki ekonomii politycznej*.

Omawiając poglądy Sismondiego prof. Lipiński wskazuje, że widzi on sprzeczności kapitalizmu, jego ciemne strony, nędzę mas pracujących i klęski społeczne. Autor wskazuje dalej na teorię realizacji Sismondiego, opartą na tzw. dogmacie Smitha, przy czym tutaj, mimo zasadniczego błędu w założeniu, kryzysy są traktowane jako zjawisko dla kapitalizmu nieuchronne. To ostatnie odkrycie jest niewątpliwie wielką zasługą Sismondiego. W analizie jego poglądów znajdujemy szereg ocen, jak np. przeciwstawność koncepcji rozwojowej Sismondiego z jednej a Smitha i Ricarda z drugiej strony czy też krytyka teorii ludności przez Sismondiego.

Niemniej jednak wydaje się, że wykład poglądów Sismondiego zyskałby znacznie zarówno pod względem treści, jak i przejrzystości przez włączenie doń szeregu kwestii, niezbędnych dla pełnej oceny omawianego autora i jego pozycji w historii ekonomii politycznej. Na czoło wysuwa się tutaj precyzyjne określenie pozycji klasowej Sismondiego, który będąc ideologiem rujnowanego przez kapitalizm drobnomieszczaństwa, na sobie samym demonstrując chwiejną i reakcyjną w warunkach kapitalizmu postawę tej klasy. Widząc w żywiołowych siłach kapitalizmu ten czynnik, który nieuchronnie prowadzi do ruiny drobną gospodarke, domaga się on od teorii ekonomicznej norm i zasad, zgodnie z którymi ma przebiegać rozwój ekonomiczny utrwalając równowagę społeczną, możliwą do zrealizowania rzekomo tylko w warunkach drobnej wytwórczości; od praktyki zaś domaga się reform życia ekonomicznego na niekorzyść wielkiego kapitału, za to utrwalający stan posiadania drobnej gospodarki. Reformy takie ma przeprowadzać państwo, traktowane jako neutralny organ ponadklasowy, interweniując w życie ekonomiczne i ograniczając wolną konkuru-

rencję. Rzeczą niewątpliwie potrzebną i interesującą byłoby pokazanie źródeł wielu błędów Sismondiego, a w konsekwencji też błędności i reakcyjnej utopijności jego postulatów praktycznych. Chodzi tu np. o to, że Sismondi nie zrozumiał jednotypowości oraz odmienności i wyższości kapitalizmu nad prostą gospodarką towarową, a co stąd w konsekwencji wynika — nie zrozumiał, że prosta gospodarka towarowa rodzi kapitalizm oraz że jest ona potencjalnym nośnikiem sprzeczności kapitalizmu. Analiza związków, jakie u Sismondiego zachodzą między teorią przewagi drobnej gospodarki towarowej nad kapitalistyczną a teorią dochodu narodowego i podziału dochodu narodowego oraz teorią kryzysów, ludności, teorią umiarkowanej industrializacji, mieszczącej się w ramach patriarchalnych stosunków drobnowytwórczych, pogłębiłaby znajomość jego poglądów i wyjaśniła ich źródła.

Znamienne dla Sismondiego jest normatywne interpretowanie teorii wartości w oparciu o pracę, która niewątpliwie wywarła wpływ i stała się punktem wyjścia — obok innych stron teorii ekonomicznej Sismondiego — wielu późniejszych koncepcji socjalizmu drobnomieszczańskiego. W ocenie miejsca, jakie zajmuje Sismondi w historii myśli ekonomicznej, nie wystarczy poprzestać na mniej czy bardziej pełnym wykazaniu drobnomieszczańskiej utopijności jego poglądów. Idąc za ocenami Marksa i Lenina należy podkreślić, że Sismondi wysuwając kwestię sprzeczności kapitalizmu wytyczał przez to zadania dalszej analizie. Dzięki temu aksjomat o doskonałości i wieczności ustroju kapitalistycznego został podważony jeszcze w łonie klasycznej burżuazyjnej ekonomii politycznej.

Wskazując na pewne istotne momenty koncepcji Sismondiego, które w podręczniku bądź zupełnie pominięto, bądź też niejasno i niezbyt wystarczająco naświetlono, sądzimy, że bez nich trudno sobie wyrobić właściwy sąd o sylwetce Sismondiego jako ekonomisty, o funkcji społecznej jego poglądów, wreszcie o ich stosunkowo dużej roli w historii ekonomii politycznej.

W rozdziale o ekonomii wulgarnej wykazany jest jej klasowy i apologetyczny charakter, co jednak czyni autor w przeważającej mierze nie w drodze pozytywnego wykładu, lecz za pomocą cytatów z prac Marksa. Sądzimy, że cała ta część podręcznika zawiera nadmierną ilość cytatów. Dla przykładu chcielibyśmy zwrócić uwagę, że wstęp pt. *Ekonomia wulgarna w Anglii* składa się prawie wyłącznie z cytatów z dzieł klasyków. W ten sam sposób zreferowane są poglądy Malthusa. Omawiając prawo ludności Malthusa, prof. Lipiński daje w zakończeniu sformułowanie własne, które należy jednak uściślić ze względu na jego dwuznaczność. Mówi bowiem autor, iż „zadaniem «nauki» kapitalistycznej było wyjaśnianie, że przeludnienie jest «prawem przyrodniczym», że nikt nie jest winien rosnącej nędzy mas, że masy te *same trzymają w rękach swój los*“ (str. 183). Takie sformułowanie (chodzi o wniosek końcowy) jest oczywiście niezręczne. Wskazując na klasowy charakter doktryny Malthusa prof. Lipiński ani słowem nie wspomina o dzisiejszym neomaltuzjanizmie, panoszącym się jako urzędowa ideologia kończącej swój żywot burżuazji. Należało wykazać, że między Malthusem a np. Vogtem, zachęcającym młodzież amerykańską do mordowania koreańskich i chińskich patriotów, jest różnica w czasie i środkach, ale nie ma różnicy w nienawiści do tego, co postępuje. Uzyskałoby się dzięki temu ubojowienie wykładu, co jest niewątpliwie cenne i konieczne.

Przy omawianiu poglądów Saya autor — zdaniem naszym — w sposób zbyt przesadny charakteryzuje dzieło Smitha jako trudne i niesystematyczne, mówiąc: „Książka *O bogactwie narodów* była napisana niesystematycznie, zawie-

rała mnóstwo sprzeczności, była trudna do czytania, domagała się popularyzatora. Tego właśnie dokonał Say“ (str. 193). Sformułowanie to jest mimowolnym przypisywaniem Sayowi stanowczo zbyt wielkich zasług w stosunku do dzieła Smitha. Przy omawianiu poglądów Saya należałoby rozpocząć wykład nie od jego teorii pracy produkcyjnej, lecz od wykazania, że Say jako wulgaryzator Smitha rozbija jego zwarty system na produkcję, podział i konsumpcję oraz tworzy apologetyczną teorię czynników produkcji. Niewątpliwie dobrze się stało, że przy okazji tzw. „prawa“ Saya autor wyjaśnił błąd teorii reprodukcji Milla, przyjętej przez Ricarda, a przez Saya doprowadzonej do absurdu.

Należy również podkreślić stosunkowo jasne i proste omówienie poglądów Bastiata. W paragrafie o ekonomii wulgarnej w Niemczech najlepiej ujętym fragmentem jest omówienie poglądów Fryderyka Lista. Wydaje się jednak, że błędny pogląd Lista, jakoby każdy naród rozwijał się według swych własnych praw ekonomicznych, powinien być poddany ostrej krytyce. Autor zajmuje się tym, ale dopiero przy omawianiu poglądów starszej szkoły historycznej, co wydaje się spóźnione. Prof. Lipiński referuje pogląd Lista na historię ekonomiczną społeczeństwa, trzeba jednak było przeprowadzić również jego krytykę, wykazać błędność (wulgarny historyzm), a nie pozostawiać oceny tych z gruntu fałszywych koncepcji czytelnikowi. Wreszcie konieczne wydaje się przeprowadzenie w związku z wulgarną ekonomią polityczną ostrej, bojowej krytyki historiografii burżuazyjnej, która wulgaryzatorów stawia w rzędzie klasyków. Krytyki takiej nie znaleźliśmy jednak w podręczniku.

W pierwszym ćwierćwieczu XIX w. zapoczątkowano krytykę kapitalizmu z dwóch stron; czyniła to drobnomieszczańska ekonomia polityczna w osobie Sismondiego i wielu socjaliści utopijni. Omawiany podręcznik traktuje o poglądach wielkich socjalistów-utopistów i niektórych ich uczniów (saintsimoniści i fourierzyści we Francji). Prof. Lipiński, referując poglądy Saint-Simona, zatrzymuje się nad jego poglądem na rozwój społeczny i siły napędowe tego rozwoju oraz wskazuje na pewne cechy rozumowania dialektycznego w jego doktrynie. Spotykamy się tutaj z poglądem Saint-Simona na kapitalizm jako okres krytyczny w dziejach ludzkości, z poglądem na strukturę klasową społeczeństwa kapitalistycznego i stosunki wzajemne między klasami w tym społeczeństwie. Dalej zajmuje się autor wyobrażeniami Saint-Simona o organizacji przyszłego społeczeństwa, kończąc swe rozważania kilkoma uwagami, zmierzającymi do wykazania utopijności systemu Saint-Simona. Uczniowie Saint-Simona rozwijają — jak twierdzi autor — jego doktrynę widząc jaśniej i pełniej antagonizmy klasowe społeczeństwa burżuazyjnego, prostując w pewnej mierze błąd swego mistrza, polegający na traktowaniu przemysłowców i robotników jako jednolitej klasy. Rozwinięcie to polega i na tym, że z koncepcji przyszłej asocjacji jest usunięty element własności prywatnej, który zastąpiono żądaniem własności społecznej środków produkcji. Mają tu miejsce również dalsze wnioski o konieczności centralnego podziału środków produkcji i środków pieniężnych. Saint-simoniści zwalczają również ascetyczny pierwotny komunizm, zarzucając mu hamowanie rozwoju osobowości ludzkiej i społeczeństwa.

Spośród ważniejszych cech poglądów Fouriera prof. Lipiński wybiera przede wszystkim jego krytykę kapitalizmu, częściowo opisaną koncepcję procesu historycznego, wreszcie daje szczegółowy opis przyszłego społeczeństwa, tak jak się ono w wyobraźni Fouriera rysowało. Kilka uwag poświęca też autor Considerantowi. Jednym z wniosków końcowych autora co do francuskich so-

cialistów utopijnych jest wskazanie na nieuchronne sekciarstwo, w jakie ci popadali w miarę rozwoju kapitalizmu i dojrzewiania ruchu robotniczego. Omawiany rozdział końcowy podręcznika poświęcony jest omówieniu poglądów Owena. Najwięcej uwagi poświęca w nim autor opisowi praktycznej działalności Owena oraz jego konkretnych projektów zasadniczej reorganizacji społeczeństwa w jego mniemaniu na modłę socjalistyczną.

Socjalizm utopijny, jak wiadomo, stanowił zjawisko społeczne ogromnie doniosłej wagi, wywierające znakomity wpływ na dalszy rozwój myśli ekonomicznej i społecznej oraz na kierunek tego rozwoju w dalszych dziejach społeczeństwa kapitalistycznego. Co najważniejsze — socjalizm utopijny stał się jednym ze źródeł marksizmu. Z tego też względu nasuwa się szereg uwag co do możliwości i sposobów ujęcia wykładu tego problemu w podręczniku dziejów myśli ekonomicznej tak, żeby wydobyć zeń to wszystko, co twórcze i trwałe, przez co umożliwi się pełne ukazanie zasług poznawczych wielkich socjalistów-utopistów. Uwzględnienia tych postulatów wymagają główne zasady marksistowskiej metody badania zjawisk życia społecznego.

Wydaje się, że ze sposobem ujęcia socjalizmu utopijnego nie można się w zupełności zgodzić, jako że ujęcie to w poważnym stopniu pomniejsza jego zasługi. Prof. Lipiński zupełnie, niestety, pomija tak ogromną zasługę poznawczą utopistów, jak przygotowanie przewrotu w ekonomii politycznej i naukach społecznych w ogóle. Wbrew twierdzeniom klasyków burżuazyjnej ekonomii politycznej oraz wulgaryzatorów kapitalizm jest przedstawiony przez wielkich utopistów jako ustrój przemijający, jako okres krytyczny w dziejach ludzkości. Problem więc postawiono zgoła inaczej, zupełnie po nowemu, zmuszając bądź do wulgarnej apologetyki, bądź też do rewizji metodologii, wniosków i prawidłowości ekonomii politycznej oraz w ogóle nauk społecznych. Dokonał tego, jak wiadomo, marksizm.

Szerszego też omówienia, niż to ma miejsce w podręczniku, powinna się była doczekać ta myśl Marksa, która wskazuje na rewolucjonizujący wpływ socjalizmu utopijnego na dojrzewającą klasę robotniczą. Wydaje się, że trzeba — nie poprzestając na samym przytoczeniu tej myśli — wydobyć jej całą treść i podkreślić, że socjalizm utopijny przyczynił się do powstania zarówno subiektywnych, jak i obiektywnych przesłanek socjalizmu naukowego. Chodzi tu w ogóle o to, żeby poprzedzić wykład poglądów poszczególnych socjalistów utopijnych analizą tła i warunków, rodzących chociaż utopijne, ale socjalistyczne poglądy, z drugiej zaś strony zakończyć owe rozważania wnioskami, zmierzającymi przede wszystkim do pokazania tegoż socjalizmu utopijnego jako jednego ze źródeł marksizmu. Dlatego też żałować należy, że w podręczniku nie znajdujemy rozwiązania wskazanych tu problemów. Wydaje się, że na ich rzecz można było bez szczególnej szkody dla całości zrezygnować z drobiazgowego opisu wyobrażeń socjalistów utopijnych o organizacji przyszłego społeczeństwa.

Na marginesie wykładu o socjalizmie utopijnym niesłuszne wydaje się pominięcie postawy jego przedstawicieli, niechętniej jakobinizmowi rewolucyjnemu, która to postawa — mówiąc słowami Engelsa — wynikała z niedojrzałości warunków społecznych, a w tym przede wszystkim z niedostrzegania dziejowej misji klasy robotniczej.

W związku z powyższymi uwagami szerszego omówienia domaga się taka zasługa socjalizmu utopijnego, jak przeniesienie problematyki przebudowy społeczeństwa z płaszczyzny podziału na płaszczyznę produkcji. Stanowisko to jest

przeciwstawne zarówno całemu poprzedniemu socjalizmowi i komunizmowi utopijnemu, jak też Sismondemu i późniejszym socjalistom drobnomieszczańskim. Posługiwanie się w analizie porównawczej w tym zakresie tylko osobą Babeufa jest chyba niewystarczające.

Szczególną pozycję pośród wielkich socjalistów utopijnych zajmuje Owen, dzięki czemu jego poglądy ekonomiczne bodaj najbardziej interesują historyka myśli ekonomicznej. Stąd pominięcie w podręczniku pewnych rysów charakterystycznych jego poglądów nie jest słuszne. Engels mówił, że w swej polemice ekonomicznej cały komunizm owenowski opierał się na Ricardzie⁵. Wiąza się z tym ściśle próby Owena zmierzające do wykorzystania teorii wartości i wartości dodatkowej klasyków burżuazyjnej ekonomii politycznej przeciwko kapitalistom w interesie proletariatu. Różnica miejsca i czasu twórczości wielkich utopistów jest zaledwie punktem wyjścia koniecznej tu analizy porównawczej, nie może natomiast zastąpić samej analizy, która tłumaczyłaby znacznie dalej posunięty radykalizm Owena w porównaniu z Saint-Simonem i Fourierem. Francuscy socjaliści utopijni sięgali do ideałów wielkiej rewolucji francuskiej, pragnąc je urzeczywistnić do końca, pragnąc zlikwidować ich wynaturzenia w praktyce społecznej. Występowali przeciw arystokracji ziemskiej, przeciwko kupcom, lichwiarzom, gloryfikowali natomiast kapitalistów przemysłowych. Owen zaś nawiązuje wprost do rewolucji przemysłowej⁶, występuje przeciwko wszelkim formom własności prywatnej, sądzi, że nowy wymyślony przezeń system przemysłowy może się obejść bez kapitalistów. W związku z tym pozostaje wpływ Owena i jego uczniów na dalszy rozwój burżuazyjnej ekonomii politycznej. Zwrócenie nauki Ricarda przeciwko burżuazji skompromitowało w jej oczach burżuazyjną klasyczną myśl ekonomiczną. Obok coraz bardziej dojrzałych form walki klasy robotniczej zrodziło to zamówienie społeczne ze strony burżuazji na wulgarną ekonomię apologetyczną.

Na koniec wydaje się, że niesłusznie pominięto w podręczniku krytykę poglądów ekonomicznych Owena oraz wynikających z nich postulatów praktycznych. Chodzi przede wszystkim o koncepcję bazarów sprawiedliwej wymiany oraz koncepcję pieniądza pracy, których wnikliwą i druzgocącą krytykę przeprowadził Marks⁷. Oceny domagają się podobieństwa i różnice, które istnieją w dziedzinie projektów organizacji wymiany u Owena i socjalistów drobnomieszczańskich (Gray, Bray, Proudhon), na których zresztą pomysły Owena podziały w sposób zapładniający. Projekty te były błędne w swym założeniu i utopijne, prawo wartości traktowano etycznie, widząc w nim prawo sprawiedliwej, równowartościowej wymiany; nieekwiwalentną wymianę kapitału za pracę traktowano jako naruszenie prawa wartości. Wyższość jednak Owena nad socjalistami drobnomieszczańskimi polegała na tym, że chciał on zreorganizować wymianę, reorganizując produkcję na podstawie zasadniczych zmian w formach własności, wówczas kiedy socjaliści drobnomieszczańscy byli zwolennikami nagiej koncepcji wymiennej.

*

Szczególnie doniosłe znaczenie w podręczniku historii myśli ekonomicznej mają te fragmenty, w których niesłusznej koncepcji omawianego pisarza przeciwstawiana się, w celu ostatecznego wyjaśnienia problemu, analizę marksistow-

⁵ Por. F. Engels, *Przedmowa do II tomu Kapitału*.

⁶ Por. K. Marks, *Kapitał* T. I, Warszawa 1951, str. 543.

⁷ Por. K. Marks, tamże, str. 100.

ską. Taki prosty i zwięzły, ale precyzyjny wykład marksistowskiego ujęcia poszczególnych zagadnień pozwoli czytelnikowi rozróżnić to, co w dorobku myśli przedmarksowskiej jest cenne i postępowe, od tego, co wrogie klasie robotniczej, reakcyjne i naukowo fałszywe. Dlatego też sądzimy, że większa ścisłość wykładu myśli klasyków marksizmu mogłaby w poważnej mierze podnieść wartość podręcznika prof. Lipińskiego. Oto przykłady kilku fragmentów, które mogą prowadzić do bardzo poważnych nieporozumień: „...wartość, a więc i cena towarów powstają w procesie produkcji; a zatem *wartość jest od razu ceną — nie ma między nimi różnicy* (str. 156). ... W następstwie odkryć geograficznych wzrosła podaż kruszców szlachetnych. *Wzrosła podaż materiału monetarnego dla celów obiegowych, wzrosły ceny* (str. 13). ...Można by wprowadzić powiedziec, że największy nawet obrót może być rozwikłany za pomocą stosunkowo *małej ilości środków obiegowych, ale... spowodowałoby to spadek cen* (str. 12 — 13) ...istotny sens teorii «metalicznej» *nie różni się niczym* od teorii głoszącej, że pieniądź, aby spełniać swe wszystkie funkcje, musi sam być towarem, aby zaś być miernikiem wartości — musi sam posiadać wartość, tj. wartość metalu (str. 31). ...Marks wykazał niezdolność kapitalizmu do zwiększania produktywności pracy na roli (str. 116). ...Błąd Smitha (mowa o tzw. dogmacie Smitha — przyp. nasz) polega na tym, że utożsamia on roczną wartość produktów z *rocznym produktem wartości. Produkt wartości, nowododanej wartości, jest to roczny produkt wartości, ale roczna wartość produktów zawiera prócz tego elementy wartości, które zostały wytworzone w roku poprzednim, a częściowo w latach poprzednich*“ (str. 139). I tak dalej.

W zakresie spraw natury raczej już technicznej chcielibyśmy zwrócić uwagę na brak w wielu bardzo przypadkach odsyłaczy, wskazujących źródła cytatów. Sądzimy również, że podanie obok oryginalnego tytułu obcego dzieła tłumaczenia tego tytułu ułatwiłoby studia czytelnikowi nie znającemu dostatecznie języków obcych. Pod adresem zaś wydawnictwa należy skierować uwagę, że trafiają się w podręczniku pomyłki maszynowe i to głównie w tytułach dzieł.

Naszym zdaniem podręcznik, nawet w tym zakresie, powinien mieć większą objętość. Jednakże mimo tej trudności można byłoby szerzej potraktować wiele istotnych wskazanych przez nas kwestii kosztem skrócenia opisów biograficznych, opisów organizacji przyszłego społeczeństwa w ujęciu socjalistów utopijnych bądź też skrócenia uzyskanego dzięki przemieszczeniu akcentów.

Recenzja niniejsza nie pretenduje wcale do wyczerpania omawianego problemu, niemniej jednak na podstawie przytoczonych wyżej uwag można pokusić się o sformułowanie pewnych wniosków ogólnych. Przede wszystkim więc podkreślenia wymaga, że podręcznik prof. Lipińskiego stanowi w stosunku do tych materiałów, którymi dysponowaliśmy dotychczas, pewien krok naprzód. Mimo to jednak praca ta zawiera szereg braków i usterek. Niektóre z nich staraliśmy się wskazać. Jako główne jednak wady podręcznika uznać by, naszym zdaniem, należało: niedostateczne wykorzystanie tych wszystkich możliwości głębokiego i prawidłowego ujęcia zagadnień, które płyną z marksistowskiej metody badań, i zbyt mały pietyzm w stosunku do prac klasyków marksizmu-leninizmu. Uwidacznia się to w nie zawsze do końca przemyślanym sposobie cytowania prac klasyków, co w wielu miejscach wypacza wręcz ich sens. Staraliśmy się to wykazać wyżej na kilku spośród dość licznych przypadkach.

Oceniając burżuazyjną myśl ekonomiczną można łatwo popaść w jedną z dwu skrajności. Można bądź to traktować jej dorobek jako zupełnie bezwartościowy, zaprzeczający elementom naukowości w ich doktrynach, bądź też

bezkrytycznie przyjąć cały ten dorobek. Elementy tego drugiego ujęcia dają się w podręczniku zauważyć.

Podkreślić również należy nie dość pełne ujęcie problematyki polskiej myśli ekonomicznej i zupełne pominięcie myśli rosyjskiej. W związku z tym pragniemy jeszcze raz zwrócić uwagę na konieczność pełniejszego potraktowania polskiej myśli ekonomicznej przez włączenie do niej poglądów ekonomistów XIX wieku. Przy ujęciu polskiej myśli ekonomicznej w ten sposób, jak to zrobił prof. Lipiński, nie ulega najmniejszej wątpliwości, że szereg wysuniętych tez nie jest poparty dostatecznym materiałem dowodowym. Tezy te, stanowiąc dość wysokiego rzędu uogólnienia, i to częstokroć zupełnie nowe w literaturze, powinny być bądź bardziej przekonująco udokumentowane, bądź też wysunięte w mniej stanowczej i ostatecznej formie.

Jeśli uwzględnimy poważne luki w opracowaniu polskiej myśli ekonomicznej i zupełne pominięcie myśli rosyjskiej, to nie można się oprzeć wrażeniu, że podręcznik stanowczo nadmiernie kieruje oczy wyłącznie na zachód. Rosyjska myśl ekonomiczna powinna była znaleźć odbicie w podręczniku ze względu na ścisłe powiązanie zarówno ideowe, jak też osobiste między takimi myślicielami rosyjskimi, jak Czernyszewski, Hercen, Dobrołubow, Ogarew i inni, a postępowym nurtem myśli polskiej. Z wielką szkodą dla podręcznika nie są w nim wspomniane nawet nazwiska tych wielkich przyjaciół narodu polskiego.

Ostatecznie więc podręcznik w tej formie nie może być uważany za pełnowartościowy i wystarczający materiał do nauczania historii myśli ekonomicznej. W wielu miejscach materiał ten zamiast wyjaśniać problem zaciera jego istotę, a skutek tego dezorientuje czytelnika.

Uwagi te wskazują, jak się zdaje, naczelne kierunki dalszej pracy nad podręcznikiem. Równocześnie warto podkreślić, że opracowanie tak ogromnego materiału w sposób nowy, pionierski, a tego wymaga od historyków rozwoju myśli ekonomicznej obecny etap rozwoju nauki polskiej, przekracza w pewnej mierze siły jednego badacza. Dlatego też celowe wydaje się poddanie pod dyskusję zarówno poszczególnych problemów podobnej pracy, która miałaby się w przyszłości ukazać, jak i jej całości w możliwie najszerszym gronie fachowych pracowników nauki. Opracowanie konsekwentnie marksistowskiego podręcznika z zakresu historii myśli ekonomicznej jest nadal zadaniem domagającym się podjęcia przez ekonomistów.

Geografia żywienia

Nakładem wydawnictwa Pax ukazała się w bieżącym roku książka M. T. Milewskiego pt. *Geografia żywienia*. Autor krytykuje w tej książce antyhumanistyczne i zbrodnicze teorie neomaltuzjanizmu i udowadnia, że człowiek ma nieograniczone niemal możliwości podniesienia produkcji środków żywności i że już obecnie produkcja światowa wystarczyłaby dla zapewnienia żywienia wszystkim mieszkańcom globu.

Na wstępie krytyki teorii neomaltuzjańskich autor podkreśla ich głęboką niemoralność i zbrodniczość. „Strach przed przeludnieniem naszego globu — pisze autor — nie tylko odbiera teoretykom neomaltuzjańskim zdrowy rozsądek, ale zabija w nich najprymitywniejsze ludzkie uczucia. Trudno wylizczać wszystkie ich rozumowania. Warto natomiast zwrócić uwagę na zbrodnie, jaką popełniają stawiając przed oczyma ludzkimi wizję wyniszczzonego globu, na którym tłumy wynędzniałych postaci walczą o odrobinę pożywienia, przez co tendencyjnie wywołują jakieś straszliwe zubożenie dla otaczającego świata“ (str. 95).

Autor wskazuje następnie na to, że zbrodnicze teorie neomaltuzjanizmu wyrastają na gruncie antyhumanistycznego systemu społeczno-ekonomicznego, jakim jest imperializm. „O teoriach neomaltuzjańskich — pisze on — wspominały nie dla budzenia niepokoju, nieuzasadnionego czy raczej nierozumnego, ale dla zobrazowania mentalności Zachodu, mentalności ludzi, którzy z jednej strony krzyczą na alarm wobec widma głodu i odbierają szaremu człowiekowi wiarę w przyszłość, a więc chęć do życia i pracy, z drugiej zaś — miast rzeczowo starać się wspomóc tych, którzy naprawdę tej pomocy potrzebują, z zawitych i niepojętych dla rozsądnego człowieka względów obrony jakichś zagrożonych kapitałów niszczą miliony ton żywności. Cóż za potworny paradoks!“ (str. 97).

„Ze wszystkich fałszywych teorii — pisze autor — w które tak obfituje Zachód, najbardziej perfidna, bezczelna i niebezpieczna głosi, że cała kula ziemiska jest „przeludniona“ i że owo „przeludnienie“ jest przyczyną nędzy krajów zacofanych, a zarazem przyczyną wojen w krajach uprzemysłowionych“. Autor udowadnia fałszywość tej teorii i stwierdza, że „dobrobyt ludności nie zależy od gęstości zaludnienia, lecz jedynie i wyłącznie od środków i narzędzi produkcji, a przede wszystkim od ustroju społeczno-gospodarczego“ (str. 100).

Autor oskarża w swej książce ustrój kapitalistyczny jako przyczynę nieracjonalnego i rabunkowego wykorzystywania bogactw przyrody. „Nie ziemi jest mało — pisze — lecz kapitalistyczna rabunkowa gospodarka gleby może

doprowadzić do katastrofy“ (str. 98). Autor wskazuje na Stany Zjednoczone AP jako przykład, do jakiego spustoszenia doprowadza kapitalistyczna gospodarka glebą. Powołując się na znaną książkę brazylijskiego uczonego De Castro pt. *Geografia głodu*, autor podaje, że wielka część Stanów Zjednoczonych należy do obszarów głodowych świata. „Jest to rzeczywiście paradoksem — pisze M. T. Milewski — że głód może występować w kraju... gdzie rolnictwo zawsze liczyć się musi z nadwyżką produkcji i gdzie zdolność produkcyjna, jak to wykazała ostatnia wojna, jest wystarczająca, aby pomóc w wyżywieniu innych krajów“ (str. 149).

Autor dość szeroko omawia wspomnianą książkę De Castro, przytaczając z niej szereg materiałów, będących oskarżeniem potwornych stosunków, panujących w świecie kapitalistycznym, oskarżeniem kapitalizmu. „*Geografia głodu* — pisze M. T. Milewski recenzując tę książkę — zdiera kurtynę i odsłania naszym oczom straszliwy dramat, który rozgrywa się dzisiaj ku hańbie ludzkości, jest też straszliwym oskarżeniem polityki gospodarczej państw imperialistycznych, które dla nabicia kieszeni niewielkiej grupki kapitalistów wprowadziły w krajach kolonialnych system uprawy jednej, najbardziej opłacalnej rośliny, nie dbając, że prowadzi to ludność miejscową do klęski głodowej“.

Autor pokazuje, jak gospodarka monopoli imperialistycznych powoduje, że nawet wielkie bogactwa naturalne kraju, jak np. olbrzymie złoża ropy naftowej w Wenezueli, stają się przyczyną masowego głodu jego ludności.

M. T. Milewski omawia szerzej haniebną rolę amerykańskiego kapitału finansowego, przytaczając za De Castro materiały o gospodarce monopoli USA w Wenezueli, na Kubie i w Porto-Rico. „Tragedia Porto-Rico — pisze autor — wynika z nowoczesnych metod wyzysku, stosowanego przez wielki kapitał Stanów Zjednoczonych. Kiedy w rezultacie zwycięskiej wojny z Hiszpanią Stany Zjednoczone zajęły Porto-Rico (1898), znalazły tam ludność może nie opływającą w bogactwa, ale daleką od potwornej nędzy, jaką cierpi dzisiaj... Z chwilą okupacji amerykańskiej natychmiast przysły gwałtowne zmiany. Mali plantatorzy zostali momentalnie połączni przez wielkie plantacje... Kapitał amerykański położył łapy na całym przemyśle cukrowniczym. Cała wyspa została zamieniona na farmy, produkujące towary na rynek amerykański... Ludność Porto-Rico... na podstawie amerykańskich przepisów zmuszona jest importować żywność z najdroższego rynku świata — Stanów Zjednoczonych. Cały dochód z tej bogatej wyspy idzie do kieszeni niewielkiej grupki kapitalistów, podczas gdy ludność miejscowa musi płacić horendalne ceny za żywność i żyje w potwornej nędzy“ (str. 147—148).

Autor stwierdza dalej, że jedna trzecia ludności na Kubie nie jest w stanie zapewnić sobie wyżywienia. Kubański robotnik fabryczny „może za cały swój dzienny zarobek kupić zaledwie ćwierć tej ilości cukru, jaką za swą pracę może kupić robotnik fabryczny w Stanach Zjednoczonych. Podobnie rzecz się ma w Kolumbii, która jest wielkim producentem kawy, a robotnik tamtejszy musiałby pracować cztery godziny na to, żeby kupić tyle kawy, ile może nabyć robotnik za jedną godzinę pracy w Stanach Zjednoczonych, które sprowadzają cukier z Kuby, a kawę z Kolumbii“.

Autor *Geografii wyżywienia*, omawiając cele imperialistycznej polityki kolonialnej stwierdza, że „zasadniczą linią polityki kolonialnej imperializmu jest dążenie do maksymalnej eksploatacji bogactw naturalnych krajów zamor-

skich i do ekonomicznego wyzysku ludności tubylczej“. „Na każdego mieszkańca zachodniej Europy — pisze autor — pracuje w koloniach kilkunastu «kolorowych», a wszystkie owoce ich pracy, jak również olbrzymie zyski ze wszystkich przedsiębiorstw, płyną do metropolii. Przymierające głodem ludy «kolorowe» mają w oczach imperialistów tylko dwojaką wartość: „siły roboczej przy eksploatacji bogactw naturalnych własnego kraju dla «białych panów» oraz siły nabywczej dla tandetnych wyrobów rozwijającego się żywiwoło przemysłu europejskiego“ (str. 43).

M. T. Milewski omawia rolę Stanów Zjednoczonych jako dezorganizatora wymiany międzynarodowej. Stwierdzając, że „wymiana międzynarodowa w krajach imperialistycznych służy jako narzędzie ucisku i wyzysku, środek eksploatacji krajów słabszych ekonomicznie, wykorzystywania tanich źródeł surowców i tanich sił roboczych“ — autor pisze o blokadzie stosowanej przez Stany Zjednoczone wobec krajów obozu pokoju.

„Stany Zjednoczone wykorzystały blokadę, by zalać swymi towarami rynki krajów zależnych, zdusić ich rodzimy przemysł, wyprzeć wszelką konkurencję, przede wszystkim Anglię, z jej tradycyjnych rynków zbytu. Ameryka postawiła przed krajami Europy zachodniej perspektywę wzmożonych zbrojeń, które miały uchronić je od kryzysu gospodarczego. Lekarstwo jednak okazało się zawodne. Ograniczanie produkcji pokojowej prowadzi do wypaczania ogólnej struktury gospodarczej i stało się przyczyną ruiny nie tylko mas ludowych, ale i poszczególnych przemysłowców czy kupców, nie związanych bezpośrednio ze zbrojeniami“ (str. 163).

Mówiąc o tym, jak teorie neomaltuzjańskie służą za oręż imperialistycznej propagandzie wojennej, autor demaskuje rzeczywiste przyczyny wojen imperialistycznych (na przykładzie Korei, Wietnamu i Malajów). „Z ekonomicznego punktu widzenia wojny te toczą się o to — pisze autor — czy zyski z eksploatacji bogactw naturalnych tych krajów mają pozostać w rękach ludności miejscowej, czy też mają być przekazywane do Europy albo Ameryki, do kieszeni kapitalistów, którzy mają «tytuły własności» do tych bogactw. Wojny te świat kapitalistyczny prowadzi z tą samą bezwzględnością i cynizmem, co wojny opiumowe sprzed stu lat... Czy w świetle faktów można twierdzić, że żołnierze amerykańscy, francuscy i angielscy zabijają Koreańczyków, Wietnamczyków i Malajów dlatego, że ich kraje macierzyste są przeludnione, czy dlatego, że służy to interesom amerykańskich fabrykantów broni, francuskich bankierów i angielskich akcjonariuszy kopalń cyny i plantacji kauczuku?“

„Cały konflikt ideologiczny — pisze autor — który podzielił dziś świat na dwa obozy, można w rezultacie sprowadzić do zagadnienia, które prawo jest ważniejsze: prawo własności czy prawo do życia. Wydaje się jasne, że jeśli katolicy chcą być w zgodzie ze swoim sumieniem, nie mogą być w tym sporze ani bierni, ani obojętni“ (str. 103). Szkoda tylko, że autor nie wskazał, jak wobec tego sporu ustosunkowuje się Watykan, który wcale nie jest ani bierny, ani obojętny, lecz broni prawa kapitalistycznej własności przeciw prawu do życia milionów ograbianych i głodujących. W marcu 1951 r. papież Pius XII uznał za stosowne jeszcze raz przypomnieć, że Watykan „broni prawa prywatnej własności, uznając to prawo za zasadniczo nietykalne“¹.

¹ „Osservatore Romano“ nr 27/605 12—13 marca 1951 r.

Światu kapitalistycznemu autor *Geografii wyżywienia* przeciwstawia obóz socjalistyczny. „Podczas gdy w krajach kapitalistycznych szerzy się fałszywe i zbrodnicze teorie neomaltuzjańskie o niskim potencjale biologicznym gleby, o ograniczonym obszarze ziemi uprawnej, o przeludnieniu Ziemi i konieczności ograniczenia przyrostu naturalnego, uczeni radzieccy dowiedli praktycznie, że planowe wykorzystanie bogactw Ziemi prowadzi nie do ich wyniszczenia, ale do znacznego wzbogacenia“ (str. 67).

Autor wskazuje na nieustanny rozwój gospodarki krajów obozu pokoju i stwierdza, że „główną przyczyną tego dynamizmu jest bez wątpienia ustrój socjalistyczny i gospodarka planowa“ (str. 52). Autor szeroko omawia wielkie budowe komunizmu w ZSRR i tak podsumowuje ten rozdział książki: „Badając sukcesy gospodarki radzieckiej musimy pamiętać zawsze, że tego rodzaju twórca wizja gospodarcza możliwa jest tylko, jeżeli cały światopogląd nie jest zwięzony do zagadnienia zysku jako koniecznego elementu gospodarczego. Element zysku zwięża horyzont do interesu jednostki, grupy czy monopolu...“ (str. 67).

Nie przypadkowo przytoczyliśmy wyżej szereg wypowiedzi autora, często stwierdzających fakty na ogół znane. Chodziło nam o zorientowanie czytelnika w społeczno-politycznym stanowisku autora, krytycznym w stosunku do antyludzkiego oblicza imperializmu. Trzeba jednak stwierdzić, że autor nie wyżył się jeszcze wielu złudzeń w stosunku do tego systemu. Stąd też jego książka zawiera szereg braków zarówno w krytyce neomaltuzjanizmu, jak i w krytyce imperializmu. Na gruncie złudzeń w stosunku do świata kapitalistycznego wyrasta niesłuszny pogląd autora na kwestię rozwiązania problemu wyżywienia i likwidacji głodu na skalę światową.

Jak mówiliśmy, autor wykazuje w swej książce, że już obecna produkcja światowa pozwoliłaby zapewnić wystarczające wyżywienie wszystkim mieszkańcom globu. Autor stawia pytanie: dlaczego mimo to większość ludności ziemi głoduje lub jest niedożywiona? Gdzie leżą przyczyny i jakie są drogi wyjścia, rozwiązania problemu wyżywienia?

Można się było spodziewać, że autor odpowie — zgodnie z tym, na co sam wskazywał wielokrotnie na konkretnych przykładach — że przyczyna głodowania i niedożywienia większości ludności leży w systemie wyzysku, który rozpościera jeszcze swe panowanie na 2/3 naszego globu. Tak jednak nie jest. Główną przyczynę masowego głodu upatruje autor *w nieracjonalnie zorganizowanej produkcji towarowej i wymianie międzynarodowej*. Świadczą o tym zarówno bezpośrednie wypowiedzi autora, jak również i propozycje, które wysuwa, a których realizacja, jego zdaniem, pozwoliłaby na rozwiązanie tego zagadnienia w skali światowej.

Pierwszy wniosek autora jest następujący: problem wyżywienia ludności ziemi da się rozwiązać przez opracowanie i przyjęcie przez większość państw *planu produkcji i wymiany środków żywności w skali światowej*. Plan taki obejmowałby najważniejsze wymieniane międzynarodowo produkty żywnościowe i wyrastał z bilansów możliwości eksportowych i zapotrzebowania na te produkty wszystkich krajów. „Światowy plan produkcji i wymiany — pisze autor — powinien być oparty na harmonii interesów wszystkich krajów naszej planety, a więc i całego rodzaju ludzkiego“ (str. 178), „powinien zaspokoić biologiczne potrzeby każdego człowieka i zapewnić dobrobyt całej ludności ziemi“ (str. 168).

Autor uważa, że w tej chwili takie planowanie gospodarcze w skali świa-

towej nie jest możliwe, ponieważ istnieje poważne napięcie w stosunkach międzynarodowych. Zmniejszenie i likwidacja tego napięcia pozwoliłaby natomiast, zdaniem autora, planowanie to wprowadzić w życie.

Z tego wynika drugi wniosek autora: propozycja utworzenia „nowej dyscypliny naukowej, która by opracowała metody badań racjonalnego użytkowania powierzchni całej planety, podniesienia produkcji i spożycia oraz żywienia wymiany międzynarodowej; nauki, dla której wyżywienie będzie celem, a produkcja i wymiana — środkami do tego celu“ (str. 170).

Wreszcie trzeci wniosek autora — to konkretna propozycja zrobienia pierwszego kroku w kierunku rozwiązania problemu żywienia ludności ziemi, „jeżeli nie praktycznie, to na początek teoretycznie“. Autor proponuje mianowicie utworzenie w każdym kraju ośrodka naukowego, który zająłby się zagadnieniem żywienia w skali krajowej oraz przygotowywał materiały do syntezy problemu żywienia wszystkich krajów.

Nie zamierzamy tu krytycznie omawiać wszystkich tych wniosków autora, w szczególności projektów nowej gałęzi wiedzy — geografii żywienia — i innych z tym związanych. Istotne jest to, że autor *Geografii żywienia* staje wyraźnie na stanowisku *możliwości rozwiązania problemu głodowania ludzkości w warunkach panowania imperializmu na dwóch trzecich kuli ziemskiej*, gdy w rzeczywistości rozwiązanie tego problemu w takich warunkach nie jest możliwe. W świecie kapitalistycznym działają właściwe mu obiektywne prawa w zupełnie przeciwnym kierunku — w kierunku zaostrzenia tego problemu. Prawa te z jednej strony wykluczają możliwość racjonalnej organizacji produkcji i wymiany, z drugiej zaś prowadzą nieuchronnie do ruiny i pauperyzacji ludności pracującej.

Autor sądzi, że możliwe jest bardziej racjonalne zorganizowanie w skali wszystkich krajów, a więc również w świecie kapitalistycznym, produkcji środków żywnościowych. Jest jednak rzeczą wiadomą, że monopole rozwijają tylko taką produkcję, która zapewnia im maksymalne zyski, a do rozwinięcia innej, choćby najbardziej niezbędnej dla żywienia ludności, nikt ich nie namówi. Autor sam przytacza tego przykłady: Wenezuelę, Kubę i Porto-Rico, gdzie monopole amerykańskie wywłaszczyły drobnych producentów z ich środków produkcji i zorganizowały wielką produkcję kapitalistyczną jednostronnie wyspecjalizowaną. Jednostronny rozwój produkcji Kuby czy Porto-Rico — wynik gospodarki monopoli amerykańskich — jest źródłem olbrzymich zysków tych monopoli, z których nigdy nie zrezygnują one dobrowolnie.

Nie można również oczekiwać, by handel kapitalistyczny postawił sobie za cel zadośćuczynienie potrzebom ludności. Wymiana towarowa — tak wewnątrz kraju, jak i międzynarodowa — nie jest, jak wiadomo, zjawiskiem samodzielnym, lecz całkowicie zależy od systemu społeczno-ekonomicznego, w jakim występuje; jej charakter określają obiektywne prawa ekonomiczne tego systemu. Toteż podobnie, jak zysk a nie potrzeby społeczeństwa, jest i będzie bezpośrednim celem produkcji kapitalistycznej, tak też zysk, a nie racjonalny podział produkcji stosownie do potrzeb różnych krajów jest i będzie bezpośrednim celem handlu kapitalistycznego.

Jest ponadto rzeczą wiadomą i stwierdzoną praktycznie, że wszelkie planowanie w warunkach prywatnej własności środków produkcji, w warunkach anarchii kapitalistycznej jest niemożliwe. Panowanie monopoli i kapitału finansowego w krajach kapitalistycznych jeszcze bardziej zaostrza tę anarchię i nierównomierność rozwoju kapitalizmu. Projekt „światowego planu pro-

dukcji i wymiany“, wysunięty przez M. T. Milewskiego, jest co najmniej utopijny.

M. T. Milewski słusznie podkreśla w swej książce wielkie znaczenie Międzynarodowej Konferencji Gospodarczej, która odbyła się w Moskwie w 1952 roku, słusznie widzi w niej poważny krok na drodze rozwoju wymiany międzynarodowej, zdezorganizowanej przez imperializm amerykański. Perspektywa przywrócenia jednolitego rynku światowego jest perspektywą realną i może się urzeczywistnić w wyniku przełamania dyskryminacyjnej polityki imperializmu amerykańskiego; w tym kierunku rozwijają swą politykę Związek Radziecki i kraje obozu pokoju; w tym kierunku działają coraz potężniejsze siły wewnątrz obozu imperialistycznego. Przywrócenie jednolitego rynku światowego byłoby zwycięstwem obozu pokoju i wszystkich ludzi pracy, przyniosłoby wiele obustronnych korzyści. Jednak nawet przywrócenie jednolitego rynku światowego mogłoby tylko złagodzić kwestię głodu w świecie kapitalistycznym; jego likwidacja jest niemożliwa w ramach systemu, w którym człowiek z jego potrzebami znika z pola widzenia.

Jeśli chodzi o wyrażone przez M. T. Milewskiego przekonanie, że instytucje naukowe we wszystkich krajach mogłyby zająć się zbadaniem problemu głodu i kwestii żywienia, to również grzeszy ono naiwnością. Autor zapominają, że nauki ekonomiczne istnieją i rozwijają się nie w oderwaniu od istniejących stosunków społeczno-ekonomicznych, lecz na bazie tych stosunków. Burżuazyjna nauka ekonomiczna i jej instytucje nie mogą wyjść poza ramy ustroju, którego panowaniu służą. Sam autor zmuszony jest to przyznać chociażby na przykładzie FAO, o której pisze, że stała się narzędziem imperializmu amerykańskiego, ale co do której ma złudzenie, iż można ją naprawić.

Jak to się stało, że autor występujący przeciwko neomaltuzjanistom, demaskujący antyludzkie oblicze imperializmu wysnuł utopijne i szkodliwe wnioski o możliwości naprawienia kapitalizmu? Wnioski te wynikają logicznie m. in. z niesłusznego podejścia autora do zagadnienia produkcji społecznej, gubienia jej społecznej, klasowej strony.

Produkcję pojmuje autor częstokroć jednostronnie, wyłącznie jako stosunek człowieka do przyrody; nie widzi drugiej jej strony — wzajemnych stosunków ludzi do siebie w procesie produkcji, ich stosunków klasowych. Występuje to jaskrawo w następującej wypowiedzi autora: „Człowiek jest jedynym stworzeniem na kuli ziemskiej, które całą przyrodę podporządkowuje swoim celom i potrzebom. Człowiek działa zawsze w określonych warunkach geograficznych, a jego działalność gospodarcza zależna jest od środowiska geograficznego i narzędzi produkcji, jakimi dysponuje. Cała jego energia zostaje skoncentrowana w kierunku uniezależnienia się od przyrody, zapanowania nad nią, brania od niej znacznie więcej, niż ona sama bezpośrednio daje; w kierunku zdobycia maksimum pożywienia dla siebie i swych zwierząt kosztem minimum wysiłków. I to właśnie stanowi istotny sens procesu produkcji środków żywności“ (str. 126).

Ujmując produkcję jednostronnie, autor niejednokrotnie zupełnie pomija rolę stosunków produkcji jako dźwigni lub hamulca rozwoju sił wytwórczych. Występuje to w jaskrawy sposób wówczas, gdy autor omawia w swej książce cały długotrwały proces rozwoju społecznych sił wytwórczych, odrywa go mianowicie od rozwoju stosunków ekonomicznych. Tak na przykład rozpatrując rewolucję przemysłową, autor odrywa ją od stosunków kapitalistycznych,

w których się dokonała, rozciąga ją aż do naszych czasów i miesza z socjalistycznym uprzemysłowieniem w ZSRR.

Jest rzeczą charakterystyczną, że autor nie wspomina ani słowem o społecznych skutkach rewolucji przemysłowej, upatruje w niej wyłącznie wielkie zwycięstwo człowieka nad przyrodą, nie widząc w niej równocześnie wielkiego zwycięstwa kapitału nad pracą. Autor nie zauważa, że to wielkie zwycięstwo człowieka nad przyrodą nie przyniosło polepszenia bytu większości społeczeństwa, lecz przeciwnie — zapoczątkowało epokę nieznaną dotychczas klęsk społecznych: bezrobocia, pracy nieletnich, ekonomicznych kryzysów nadprodukcji itd. Charakterystyczna jest również opinia autora o rządach Druckiego-Lubeckiego w Polsce jako „jednej z najjaśniejszych kart naszej historii“ (str. 49). Autor zapomina, że owe „nieśmiałe próby“ — jak nazywa politykę pierwotnej akumulacji Lubeckiego — bazowały na najbardziej bezwzględnej grabieży chłopstwa.

Omawiając wielkie budowle komunizmu w ZSRR, autor również nie wiąże dostatecznie tego problemu z dokonaną uprzednio likwidacją klasy wyzyskiwaczy.

Autor błędnie rozumie związek między produkcją, podziałem, wymianą i konsumpcją. Charakterystyczna jest tu następująca jego wypowiedź: „W każdej działalności gospodarczej, a więc i w tej, która służy potrzebom żywienia, możemy wydzielić *trzy odrębne procesy: produkcję, spożycie i wymianę*“ (str. 114; podkr. nasze). „Jeśli dla przykładu przyjrzymy się losom herbaty chińskiej — pisze autor — to proces jej produkcji kończy się w momencie, kiedy liście opuszczają granicę plantacji gdzieś nad rzeką Jang Tsekiang, proces spożycia zaczyna się w momencie, kiedy kupujemy paczkę herbaty w sklepie MHD. Wszystko, co się dzieje z herbatą między tymi dwoma momentami, nazywamy procesem wymiany“ (tamże).

Nie jest prawdą, że wszystko, co znajduje się pomiędzy produkcją a spożyciem, jest wymianą. Przed wymianą dokonuje się *podział* produktów, którym rządzią prawa ekonomiczne danego ustroju. Jest on określony przez stosunki produkcji.

Autor w uproszczony sposób pojmuje związek zachodzący między produkcją a spożyciem, mianowicie jedynie w ten sposób, że rozmiary produkcji określają rozmiary spożycia. Autor nie uważa, że produkcja określa również charakter spożycia poprzez charakter i formy podziału. Charakterystyczne jest, że autor nie poświęca w swej książce większej uwagi kapitalistycznym kryzysom nadprodukcji, że cały czas traktuje produkcję kapitalistyczną w ten sposób, jak gdyby jej bezpośrednim celem była konsumpcja społeczna.

Tego rodzaju pojmowanie produkcji i spożycia — w całkowitej izolacji od stosunków produkcji — zaciążyło na sposobie traktowania przez autora zagadnienia żywienia. Problem ten autor przedstawia wyłącznie od strony biologiczno-technicznej, pomijając jego stronę społeczną. Np. na str. 173 recenzowanej książki autor pisze: „Rozwiązanie problemu żywienia powinno polegać przede wszystkim na ustaleniu ilości i jakości pożywienia, jakie w określonych warunkach są niezbędne każdej istocie ludzkiej dla normalnego życia i rozwoju organizmu“. Autor podaje przykład, jak przed wojną profesor Tadasu Saiki „zrewolucjonizował odżywianie się narodu japońskiego“. „Dążył on do tego — pisze autor — żeby sprawę żywienia oprzeć na podstawach naukowych, żeby dostarczyć swemu narodowi pokarmów sporządzonych z produkcji

japońskiej... jak również nawoływał, żeby rząd przejął w swoje ręce cały handel artykułami żywnościowymi“ (str. 172).

Autor nie dostrzega, że problem wyżywienia nie da się rozwiązać w krajach kapitalistycznych nawet metodą prof. Tadasu Saiki. Wówczas, gdy profesor ów opierał sprawę wyżywienia na naukowych podstawach, w Japonii były setki tysięcy bezrobotnych, a poziom życia pracującej części klasy robotniczej i chłopstwa był głodowy, w rezultacie grabieży ludności przez monopole i militaryzacji ekonomiki. Tysiące Japończyków ginęło wówczas w wojnie zaborczej, którą imperializm japoński rozpętał przeciwko Chinom w imię maksymalnych zysków swych monopolii.

Oparcie sprawy wyżywienia ludności na podstawach naukowych jest możliwe tylko w ustroju socjalistycznym i jest już obecnie realizowane w ZSRR. Minister handlu ZSRR A. J. Mikojan na wszechzwiązkowej naradzie pracowników handlu w dniu 17 października 1953 r. stwierdził: „...po raz pierwszy w dziejach ludzkości postawione zostało w skali ogólnonarodowej, ogólnopństwowej zadanie osiągnięcia takiego poziomu spożycia artykułów żywnościowych, który opiera się na naukowo uzasadnionych normach wyżywienia niezbędnych dla wszechstronnego harmonijnego rozwoju zdrowego człowieka w społeczeństwie socjalistycznym. I w tej dziedzinie zrobiono wiele już w bieżącym roku“².

Szukając przyczyny masowego głodu i niedojadania w jedynym, jego zdaniem, ogniwie pośrednim pomiędzy produkcją a spożyciem — w wymianie, autor doszedł w rezultacie do następującego błędnego wniosku: pozostawiając produkcję (a więc kapitalistyczne stosunki produkcji) taką, jaka jest, należy tylko ulepszyć *system wymiany międzynarodowej*. Taka jest też główna myśl autora książki.

Omówiliśmy zasadniczy błąd autora *Geografii wyżywienia*. Książka M. T. Milewskiego zawiera jednak szereg dalszych błędów. Rzecz jasna, że nie ma możliwości i nie jest konieczne omówienie i krytykowanie w tym miejscu tego wszystkiego, co należałoby w książce skrytykować. Dlatego zajmiemy się jeszcze tylko pokrótce stanowiskiem autora w kwestii ludnościowej oraz jego poglądami na rozwój społeczeństwa ludzkiego.

W ujęciu przez autora zagadnień demograficznych, podobnie jak w ujęciu problemu głodu, uderza faktyczne oderwanie tych zagadnień od stosunków ekonomicznych, ujmowanie ich w istocie czysto biologiczne. Sprowadza to autora nierzadko na zupełnie fałszywe tory. Szczególnie błędna wydaje się koncepcja autora o „cyklach rozwoju populacyjnego“, przez które przechodzi jakoby każdy kraj. Wydaje się, że autor uległ tu jednak w pewnym stopniu wpływowi jednej z teorii neomaltuzjanistów. Jak wiadomo, „teorię cyklu demograficznego“, według której każdy naród przechodzi jakoby przez 3 stopnie rozwoju: potencjalnego wzrostu, przejściowego wzrostu i stopniowego upadku, wymyślili neomaltuzjańscy reakcyjniści: Notstein, James Preston i inni; teoria ta służy usprawiedliwieniu imperialistycznych wojen zaborczych.

Poglądy autora na rozwój społeczeństwa ludzkiego dość daleko odbiegają od naukowego poglądu na ten rozwój, jaki daje materializm historyczny. Wprawdzie autor pisze słusznie na str. 12 swej książki, że „historia rozwoju społeczeństwa, dzieje systemów produkcji, rozwoju sił wytwórczych i *społecznych stosunków produkcji* (podkreślenia nasze) — to klucz do zrozumienia praw rządzących losami społeczeństwa“, ale autor nie może się w praktyce zde-

² O dalszy wzrost dobrobytu w ZSRR, Warszawa 1953, str. 10.

cydować na ten klucz, nie umie się nim posłużyć. Działanie głównych dźwigni rozwoju społeczeństwa w pracy M. T. Milewskiego roztopia się w „nierozdzielnym splocie przyczyn i skutków“, o którym często wspomina.

Tam, gdzie sposób produkcji dóbr materialnych nie jest przyjęty konsekwentnie za decydujące ogniwo w rozwoju społecznym, nieuchronnie wysuwają się na pierwszy plan inne, w istocie nie decydujące czynniki: demograficzny, geograficzny. Tak w rzeczywistości jest w książce *Geografia wyżywienia*, z tym, że czynnik demograficzny zdecydowanie przeważa. „Przyrost naturalny ludności jest jednym z najbardziej decydujących czynników w układzie politycznym świata“ — pisze autor na str. 72. „Hierarchia i potęga państw i narodów, ich możliwości ekspansji politycznej, gospodarczej, kulturalnej i społecznej są w wysokim stopniu uzależnione od dynamiki przyrostu naturalnego ich ludności, od tego, czy naród jest młody, prężny, dynamiczny, czy też minął już szczytowy punkt swego rozwoju. Historia polityczna Europy nabiera innej barwy, jeśli spojrzymy na nią przez pryzmat demografii“.

Wydaje się słuszne wyrazić na zakończenie przekonanie, iż książka M. T. Milewskiego, która — jak się tego spodziewają wydawcy (por. „Słowo wstępne“ do książki) — może wpłynąć na pewne uświadomienie ludzi stojących na uboczu od problemu tragicznych dla ludzkości skutków imperialistycznej grabieży świata, musi jednak wzbudzić jednocześnie szkodliwe iluzje w stosunku do ustroju kapitalistycznego. Iluzje o możliwości jego „naprawienia“.

DYZMA GAŁAJ

Materiały do studiowania polityki agrarnej

Anna Szemberg, *Reforma rolna PKWN*; Jerzy Rasiński, *Zasady statutowe spółdzielczości produkcyjnej*; Jerzy Rasiński, *Drogi polityczno-organizacyjnego i gospodarczego umacniania spółdzielni produkcyjnych*.

Instytut Ekonomiki Rolnej przystąpił do wydawania materiałów do studiowania polityki agrarnej. Zaplanował następujące cztery serie prac z tego zakresu: 1) kwestia agrarna w pracach klasyków marksizmu-leninizmu, 2) kwestia agrarna w Polsce burżuazyjno-obszarniczej, 3) socjalistyczna przebudowa wsi radzieckiej, 4) socjalistyczna przebudowa wsi polskiej.

Dotychczas ukazały się jedynie publikacje z zakresu ostatniej serii. Pierwszy spośród zeszytów tej serii, a mianowicie Anny Szemberg *Reforma rolna PKWN*, Jerzego Rasińskiego *Zasady statutowe spółdzielni produkcyjnych* i tegoż *Drogi polityczno-organizacyjnego i gospodarczego umocnienia spółdzielni produkcyjnych*, chcemy pokrótce omówić.

Materiały, w myśl planów IER, „przeznaczone są dla katedr polityki agrarnej wyższych szkół rolniczych jak również dla szkolenia ideologicznego nauczycieli średnich szkół rolniczych, aparatu państwowej służby rolnej oraz kadr kierowniczych PGR, POM i spółdzielczości produkcyjnej“. Czy oddane do użytku cztery wymienione wyżej zeszyty spełniają przewidywane zadania?

Anna Szemberg, *Reforma rolna PKWN*

Ukazując historyczne miejsce reformy rolnej PKWN Szemberg podkreśla fakt, że reforma ta mogła być przeprowadzona dzięki zwycięstwu Armii Radzieckiej nad hitlerowskim faszystem, w wyniku warunków, które po tym zwycięstwie zaistniały w Polsce. Istotą tych warunków było przejście władzy państwowej w ręce ludu pracującego z klasą robotniczą na czele. W pierwszym okresie naszej rewolucji rozwiązywane były zadania rewolucji burżuazyjno-demokratycznej. Dzięki temu jednak, że reforma PKWN dokonywała się w warunkach kształtowania się dyktatury proletariatu, zdołała ona wymieść resztki przeżytków feudalnych na wsi. Było to dzieło ogromnej wagi.

Nasza rewolucja zlikwidowała przeżytki feudalne i pod tym względem spełniła zadania rewolucji burżuazyjno-demokratycznej, ale oprócz tego musiała uderzyć w te wszystkie splecione z obszarnictwem siły, które nękały chłopca. Podstawą tych sił był kapitał finansowy. A zatem wyzwolenie od obszarnika w naszej sytuacji nastąpiło wraz z równoczesnym wyzwoleniem się od fabrykanta, bankiera, od kapitału finansowego. I dlatego bardzo słusznie pisze

Szemberg, że „tylko rewolucja uderzająca w podstawowe pozycje kapitału finansowego, wywłaszczająca go z banków, kopalni, hut, wielkich fabryk, jest obecnie w stanie wyzwolić chłopą z jarzma obszarniczego“ (8).

Lewicowo-burżuazyjne stronnictwa chłopskie zmierzały do przeprowadzenia reformy bez naruszania praw obszarnictwa, a zwłaszcza splecionej z obszarnictwem oligarchii finansowej. I dlatego zabiegi tych stronnictw w tej kwestii zawsze trzeba nazywać reformą w cudzysłowie. Jedynie bowiem proletariats zdolny jest dziś rozwiązać kwestię chłopską zgodnie z interesem pracujących mas społeczeństwa.

Drugi rozdział broszury mówi o likwidacji obszarnictwa jako klasy. Szemberg przypomina w nim, że likwidacja obszarnictwa oznacza likwidację ogniiska wsteczności i zdrady narodowej. Obszarnictwo udowodniło, że jego stosunek do narodu najlepiej odzwierciedla Targowica. „Wyrazem tego w okresie międzywojennym — czytamy — był fakt, że właśnie obszarnictwo było jednym z głównych inspiratorów wciągania Polski w rydwan światowego imperializmu wbrew żywotnym interesom narodu polskiego“ (11).

Oczywiście struktura rolna, której istotą była z jednej strony koncentracja ziemi w majątkach obszarniczych, a z drugiej — związany z tą koncentracją chłopski głód ziemi, utrzymywała cały szereg dotkliwych przeżytków feudalnych. Odrobki za dzierżawienie ziemi, za procent od długów, za komorne, za wodę z obszarniczej studni, za wypas bydła itp. były tego wyrazem. Jest rzeczą zrozumiałą, że wymienione tu przeżytki plus wyzysk chłopów za pośrednictwem lasów dworskich oraz najczęściej przymusowej regulacji serwitutów powodowały głębokie zacofanie rolnictwa Polski burżuazyjnej. I dlatego słusznie twierdzi Szemberg, że reforma rolna PKWN, likwidując pasożytniczą klasę obszarniczą, zniosła dotychczasowe hamulce rozwoju ekonomicznego wsi i oczyściła drogę szybkiemu wzrostowi sił wytwórczych w rolnictwie (16).

PKWN-owska reforma rolna była wynikiem walki, którą prowadziła z burżuazją klasa robotnicza i związane z nią sojuszem pracujące chłopstwo. Hasła i praktyka KPP, Frontu Ludowego, wreszcie PPR w okresie okupacji aktywizowały chłopów pracujących, zwłaszcza biednych, czerpiąc z nich siłę do zwycięstw nad burżuazją. Wzmocnił się w tej walce sojusz robotniczo-chłopski, a zatem i siła rewolucyjnego ruchu.

Szemberg cytuje szereg listów chłopskich, potwierdzających głęboki związek korzystającego z reformy chłopstwa z klasą robotniczą. Chłop w robotniku widział w tym czasie strażnika swoich interesów, głównego wykonawcę reformy. Klasa robotnicza stawiała się gwarantką nowego losu wsi.

W rozdziale dotyczącym umocnienia zdobyczy pracującego chłopstwa broszura zapoznaje czytelnika z liczbami dotyczącymi reformy rolnej. Wykazany jest (w przeciwieństwie do „reformy rolnej“ z lat międzywojennych) jej wybitnie klasowo-plebejski charakter, wyrażający się głównie w trzech aspektach: 1) likwidacji obszarnictwa jako klasy, 2) w nadzieleniu ziemią przede wszystkim bezrolnych i małorolnych chłopów, 3) w niezwykle dogodnych warunkach, na jakich parcelanci otrzymywali od państwa ziemię. „W ten sposób — czytamy — nasza rewolucja i konsekwentna polityka naszego państwa zahamowały proletaryzację wsi i sprawiły, że dominującym procesem na naszej wsi stał się proces umacniania się gospodarstw mało i średniorolnych“ (40).

Z takiego ujęcia zagadnienia widać, że autorka nie ogranicza się do omówienia reformy rolnej jako jednorazowego aktu podziału ziemi. Akt ten, czyli pierwszy burżuazyjno-demokratyczny etap rewolucji, dawno minął. Ale ten

właśnie etap, realizowany w warunkach władzy ludowej, w warunkach pogłębiającego się sojuszu robotniczo-chłopskiego, stał się przesłanką socjalistycznej przebudowy wsi. Reforma rolna dokonywała się w ogniu ostrej walki klasowej i dlatego rozumiała staje się fakt, że chłopci skupiali swoje szeregi wokół klasy robotniczej i ludowego państwa. Zrozumieli oni, że władza państwowa jest władzą robotników i chłopów i walczy o ich interesy. Interesy ich w początkowej fazie rewolucji — to parcelacja własności obszarnej.

Ale już w pierwszej fazie rewolucji mamy elementy o charakterze socjalistycznym. Tworzą je państwowe gospodarstwa rolne, które są bazą zaopatrzeniową państwa, pomocą dla gospodarstw chłopskich w zakresie uszlachetnionych nasion itp. i wzorem wielkiego, uspołecznionego, zmechanizowanego gospodarstwa. Rola tych gospodarstw jako przykładu zachęcającego chłopów do przechodzenia do spółdzielni produkcyjnych jest duża.

Wreszcie jeszcze o jednej przesłance socjalistycznej przebudowy wsi jest mowa w broszurze. Jest nią „zakaz kupna i sprzedaży gruntów otrzymanych od państwa przez parcelantów i osadników“ (53). Zakaz ten chroni ich własność indywidualną i ułatwia dobrowolne przechodzenie na tory gospodarki spółdzielczej. W zakazie tym wyrażają się pewne elementy nacjonalizacji ziemi, pomagające chłopom w oderwaniu się od starej formy gospodarowania na własnej parcelacji.

Starannie zestawione dane liczbowe o reformie, kontrastowe liczby z lat międzywojennych, wyraźnie ukazana perspektywa proletaryzacji chłopów przed wojną i wzrostu stopy życiowej w naszych warunkach — dają w sumie zwięzły wykład przynoszący duży pożytek tym czytelnikom, do których wykład autorka adresowała.

Są jednak i pewne braki w broszurze. Oto dwa z nich: Szemberg pisze o istniejącym przed wojną głodzie ziemi i wynikającym stąd przeludnieniu na wsi oraz o likwidacji tego głodu w Polsce Ludowej. Dokonała tego parcelacja majątków obszarnej i socjalistyczne uprzemysłowienie kraju. Właśnie sprawa industrializacji jako jednej z sił napędowych, zapoczątkowanych reformą przemian na wsi, nie znalazła właściwego wyrazu w tej pracy. Sprawę reformy niezależnie od uprzemysłowienia można było co najwyżej rozpatrywać tylko w pierwszym okresie rewolucji, w czasie parcelacji majątków obszarnej. Następne zaś etapy przemian na wsi i etapy sojuszu robotniczo-chłopskiego i w ogóle wszelkie następstwa reformy rolnej są w bardzo podstawowy sposób związane z socjalistycznym uprzemysłowieniem. Czyż można mówić o umocnieniu gospodarstw chłopskich nie mówiąc o tym, że do miast, do przemysłu odpływały miliony dawniej „zbędnych“, że miliony te stawały się w mieście potężną siłą nabywczą artykułów rolnych, a zatem i bodźcem produkcyjnym tych gospodarstw? Czyż wystarczy mówić o pomocy państwa za pośrednictwem kredytów, kontraktacji, ośrodków maszynowych itp., jeśli się nie mówi, jakiej głównej siły ekonomicznej te formy są wyrazem, jeśli czytelnik nie dostrzeże, że chłopci przez tę pomoc powinni dostrzegać rozwijający się przemysł, powinni widzieć w nim podstawowe źródło własnego, chłopskiego dobrobytu, źródło przemian w życiu wsi?

Drugą sprawą jest zagadnienie reformy rolnej na Ziemiach Odzyskanych. Proporcja rozparcelowanych gruntów na ziemiach starych do odzyskanych wynosi jak 1:2. Nie można zatem, choćby z grubsza nie pokazać specyfiki reformy na tych ziemiach. Byłoby to tym bardziej cenne, że pełniej i gruntowniej, aniżeli ma to miejsce w broszurze, wyjaśniłoby np. zagadnienie, dlaczego

średnia ilość kontraktów przyjętych w 1950 r. przez chłopów w woj. wrocławskim wynosi na 100 gospodarstw 174,3, w szczecińskim 201,6, w olsztyńskim 147,3 a w łódzkim 44,2, w krakowskim 36,5, w kieleckim 57,9 kontraktów. Wyjaśniłoby to — obok wielu innych przyczyn — również fakt, dlaczego ruch spółdzielczości produkcyjnej rozwija się tu w znacznie szybszym tempie, mimo że istota reformy, kierunek rozwoju jest taki sam dla ziem starych, jak i odzyskanych. Sądzę, że na przykład krytycznie przedstawione projekty reform Rady Naukowej do Spraw Osadnictwa mogłyby tu otworzyć oczy niejednemu działaczowi na fakty, które miały miejsce w osadnictwie rolniczym na tych ziemiach, na sieć dywersantów torpedujących to wielkie dzieło naszego narodu, wiodącą od międzynarodowych podżegaczy wojennych, od gen. Kopańskiego przez Mikołajczyka, Maringe'a Dubiela, Radę Naukową do rodzimych szabrowników, złodziei i bandytów.

W sumie stwierdzić trzeba, że praca Anny Szemberg może być z dużym pożytkiem czytana przez aktyw polityczny i gospodarczy wszystkich szczebli organizacyjnych. Praca ta świetnie służy praktyce.

Jerzy R a s i ń s k i *Zasady statutowe spółdzielczości produkcyjnej*

We wstępie autor przedstawia założenia wytycznych lipcowego i sierpnio-wego plenum KC PZPR w sprawie spółdzielczości produkcyjnej i wyjaśnia przyczyny, dla których problem spółdzielczości produkcyjnej został postawiony dopiero w tym okresie. Dalej omawia podstawowe dźwignie ekonomiczne ruchu spółdzielczości produkcyjnej.

Znaczenie samorządu spółdzielni i jego zadania, a więc zadania i rola ogólnego zebrania członków, przewodniczącego, zarządu, księgowego, komisji rewizyjnej i sądu koleżeńkiego jest treścią pierwszego rozdziału.

Statut Zrzeszenia Uprawy Ziemi (ZUZ) omówiony jest z punktu widzenia zasad gospodarki zespołowej zrzeszenia, tzn. zostało wyjaśnione zagadnienie łączenia gruntów do wspólnej uprawy, miedzi, siły najemnej, inwentarza, działek przyzagrodowych oraz stosunku do POM. Dalej autor zajmuje się zagadnieniem członkostwa i władz ZUZ (19-22). Rozrachunek w zrzeszeniu jest następnym tematem (22-25). Są trzy przypadki rozrachunku: 1) gdy chłopci łączą swoje grunty orne tylko dla wspólnej orki, a sieją i zbierają indywidualnie, 2) gdy członkowie nie tylko orzą, lecz i wspólnie sieją, a plony zbierają każdy oddzielnie ze swojego pola i 3) gdy członkowie orzą, sieją i zbierają wspólnie, przy czym w tym wypadku inaczej jest dokonywany podział wtedy, gdy jest wspólna sprzedaż plonów, a inaczej, kiedy sprzedaży wspólnej nie ma. Wyjaśniona jest tu również sprawa opłat podatku gruntowego.

Jeśli idzie o Rolnicze Zrzeszenie Spółdzielcze (RZS typ. Ib), to podobnie jak przy omawianiu statutu ZUZ rozpatrzone są najpierw zasady gospodarki zespołowej. Została tu ponadto wyjaśniona sprawa własności ziemi wniesionej do spółdzielni, zwrotu ziemi w wypadku wystąpienia lub wykluczenia członka ze spółdzielni, oszacowania wkładów ziemi, wkładów członkowskich, sprzedaży inwentarza i ziemi. Wyjaśniona jest także kwestia dniówki inwentarzowej.

Statuty Rolniczej Spółdzielni Wytwórczej (typ II) i Rolniczego Zespołu Spółdzielczego (typ III) omówione są łącznie. Na wstępie, żeby nie gubić czytelnika w powodzi powtarzających się paragrafów, autor słusznie omawia cechy wspólne i różnice obu statutów w porównaniu ze statutem Rolniczego Zrzeszenia Spółdzielczego. Statuty tych trzech typów mają szereg punktów

wspólnych. Inaczej wygląda sprawa inwentarza i sprawa podziału dochodu (zwłaszcza w Rolniczym Zespole Spółdzielczym).

Krótki wykład Rasińskiego o zasadach statutowych spółdzielni produkcyjnych osiąga w zasadzie zamierzony cel. Rasiński nie próbuje objaśniać poszczególnych paragrafów statutu, nie gubi w nich węzłowych zagadnień, lecz wydobywa je na wierzch, rozwija, uzasadnia przykładami.

Istota spółdzielni produkcyjnych i jej poszczególnych typów wyraża się w charakterze władzy spółdzielni, praw i obowiązków członków, zasad gospodarki zespołowej, podstawach organizacji pracy i w podziale dochodów. Wszystko to zostało w wystarczająco jasny sposób wydobyte, podane żywo, związane z tłem społeczno-politycznym i gospodarczym spółdzielni, to jest z toczącą się walką klasową, tak że obraz poszczególnych typów spółdzielni rysuje się wyraźnie. Pretensja, że nie są tu omówione wszystkie szczegółowe punkty statutów, byłaby niesłuszna, bo nie temu celowi służy omawiana praca. I dlatego także układ pracy, polegający na bardziej szczegółowym omówieniu dwóch niższych typów spółdzielni produkcyjnych i ukazaniu na ich tle cech wspólnych i różnych następnich dwóch wyższych typów spółdzielni jest całkowicie uzasadniony. Przy takim ujęciu problemu czytelnik ma konkretny obraz szczebli socjalistycznego gospodarstwa, a nie tysiąc szczegółów, których nie zapamięta i które mogą przesłonić istotę, ducha statutu.

Praca dobrze służy naszemu aktywowi politycznemu i gospodarczemu.

Jerzy R a s i ń s k i, *Drogi polityczno-organizacyjnego i gospodarczego umacniania spółdzielni produkcyjnych*

W ostatnim roku notujemy duże ożywienie w rozwoju spółdzielni produkcyjnych, ale notujemy także w niektórych spółdzielniach powolny ich wzrost, błędy natury politycznej i gospodarczej, niekiedy brak aktywności ze strony członków, zagmatwanie wewnętrznej sytuacji, co oczywiście powoduje zahamowanie w ogólnym ruchu spółdzielczości produkcyjnej. Działaczom politycznym i gospodarczym, obsługującym ponad 7 tys. spółdzielni, potrzebne są wskazówki, jak należy je umacniać. „Poznanie tych dróg — pisze Rasiński — prowadzących do powstania zdrowych spółdzielni produkcyjnych i ich nieustannego rozwoju, wymaga głębokiej znajomości i stosowania w praktyce w naszych warunkach leninowskiej nauki o kierowniczej roli klasy robotniczej w socjalistycznej przebudowie wsi, o zasadzie dobrowolności w rozwoju chłopskiej spółdzielczości produkcyjnej oraz o jej klasowym i socjalistycznym charakterze, o demokratyzmie i samorządzie wewnętrznym spółdzielni produkcyjnych, o kojarzeniu interesów osobistych z interesami społecznymi w spółdzielniach produkcyjnych na różnych szczeblach ich rozwoju, o perspektywach rozwoju socjalistycznego rolnictwa“ (6). Zasada dobrowolności wyraża się nie tylko w fakcie dobrowolnego łączenia gruntów do wspólnej uprawy, lecz także w swobodnej możliwości wystąpienia członka ze spółdzielni. Wyraża się ona w szczeblowości form rozwoju spółdzielni produkcyjnych. Oznacza to, że nie czyniąc ustępstw co do perspektywy rozwoju naszego rolnictwa robimy ustępstwa co do sposobów, form tego rozwoju. Prawda ta została sformułowana przez klasyków marksizmu-leninizmu.

Ustępstwa co do sposobów przebudowy wyrażają się u nas w istnieniu czterech typów spółdzielni produkcyjnych.

Leninowsko-stalinowskie przestrzeganie zasady dobrowolności wymaga także właściwego stosunku do biednych i średniorolnych chłopów, znajdujących się jeszcze poza spółdzielnią produkcyjną. Chłopów tych należy traktować jako sojuszników. Nie wolno zatem krzywdzić niespółdzielców przy wymianie gruntów, „gdyż wróg wykorzystałby taki fakt, aby wykopać przepaść między spółdzielnią a chłopami“ (13). Rasiński daje przykłady praktyki bułgarskiej, która może być dla nas wzorem w tej dziedzinie. Są również przytoczone dobre przykłady i naszej działalności.

Niesłuszną jest rzeczą zbyt szybko forsowanie dużych spółdzielni, jak czynią to niektórzy działacze. W związku z tym mają oni skłonność do wywierania nacisku na chłopów, by wstępowali do spółdzielni i powiększali tym samym jej obszar, skłonność do przymusowej wymiany gruntów niespółdzielców, czyli skłonność do łamania zasady dobrowolności. A przecież nie ma takich warunków, w których by przy dobrej organizacji i umiejętnym podejściu nawet mała spółdzielnia nie wykazała swej wyższości nad gospodarstwem indywidualnym.

Dobrowolność wymaga również stworzenia przekonującego gospodarczo przykładu. Pozytywne skutki tego przykładu stwierdzone były w ZSRR i stwierdzane są również w naszej praktyce. Rasiński przytacza szereg bardzo cennych wypowiedzi chłopów, którzy obserwując dobrze pracujące spółdzielnie, dobrowolnie i śmiało zrywali z dotychczasową indywidualną formą gospodarki.

Dobrowolność nie może oznaczać również biernego wyczekiwania, aż wahający się chłop sam poweźmie decyzję przystąpienia do spółdzielni, gdyż w okresie wahania oddany jest na łup kułackiej propagandy i terroru. Trzeba chłopą przekonywać, pracować nad nim. Zasada dobrowolności nie może oznaczać, że rozwój spółdzielczości chłopskiej może odbywać się albo samorzutnie, albo pod naporem administracyjnego nacisku z góry.

Wszzechstronna znajomość zasady dobrowolności i przestrzeganie jej w praktyce ruchu spółdzielczości produkcyjnej jest zatem warunkiem umocnienia spółdzielni produkcyjnych.

Następny problem omawiany przez Rasińskiego to umiejętne kojarzenia w spółdzielni interesów osobistych ze społecznymi jako jedna z podstaw prawidłowego rozwoju spółdzielni. „Na każdym kolejnym etapie rozwoju spójni między klasą robotniczą a masami chłopów nie-kapitalistów — czytamy — powstaje problem umiejętnego kojarzenia tych interesów gospodarczych chłopą, które wiążą się z *jego przeszłością jako gospodarza indywidualnego*, z tymi interesami gospodarczymi, które wiążą się z *jego przyszłością jako współgospodarza kolektywu socjalistycznego*“ (26).

Zagadnienie to rozwinał Józef Stalin analizując statut artelu. Mówił on, że „artel trafnie dostosowuje osobiste interesy życiowe do interesów społecznych“.

Przykładem kojarzenia interesów osobistych z interesami społecznymi jest dniówka obrachunkowa, gospodarstwo przyzagrodowe, wykup inwentarza od członków. Pamiętać jednak trzeba, że formy kojarzenia interesów zmieniają się wraz z kolejnymi etapami rozwoju spółdzielczości produkcyjnej i należy je rozwijać uwzględniając konkretną sytuację i stosunek między starym i nowym. Nie można na przykład w naszych warunkach dopuścić zawsze do tendencji ustalania najwyższej według statutu granicy działki przyzagrodowej (1 ha), bo jakkolwiek działka ta kojarzy interesy osobiste i społeczne, to w warunkach spółdzielni o niskich wkładach gruntowych będzie hamulcem w roz-

woju gospodarstwa społecznego. „Zasada kojarzenia interesów społecznych i indywidualnych w spółdzielni powinna wpoić w chłopów zrozumienie, że ich interes osobisty jest związany, a nie przeciwstawny interesowi społecznemu, że oszukując spółdzielnię — oszukują zawsze sami siebie“ (32).

Umowa spółdzielni z POM jest pierwszorzędą szkołą kojarzenia interesów. Umowa ta bowiem zmierza do podwyższenia plonów spółdzielni, a zatem do podniesienia dochodu spółdzielni i jej członków, do lepszego zaopatrzenia państwa i klasy robotniczej w żywność i surowce. I dlatego nierzadko zdarza się, że dobry traktorzysta POM-owski jest premiovany przez spółdzielnię, gdyż spółdzielcy rozumieją, że rzetelna praca POM zabezpiecza interesy spółdzielni, jej członków i państwa. „W ten sposób — czytamy — umowa między POM a spółdzielnią produkcyjną staje się wyrazem nowej więzi między państwową formą gospodarki socjalistycznej w przemyśle a tworzącą się spółdzielczą formą gospodarki socjalistycznej w rolnictwie“ (34).

Spółdzielnie produkcyjne powstają w ogniu ostrej walki klasowej. Ta znana wszystkim prawda znajduje wyraz w klasowym charakterze spółdzielni. Spółdzielnia musi być ofensywna na zewnątrz, w stosunku do wroga klasowego, i musi być czujna na kułackie wpływy wewnątrz spółdzielni, czyli musi być ofensywna na wewnątrz.

Nie wolno zawierać „cichych paktów o nieagresji“ z kułakami, paktów, które można wyrazić słowami: „My ciebie nie ruszymy, a ty siedź cicho“ (39). Praktyka dowodzi, że kułak nigdy nie będzie siedział spokojnie. Istnieje na to szereg przykładów (w broszurze również). Na wroga klasowego są dwa sposoby: pierwszy — mieć czyste własne szeregi, drugi — brać czynny udział w walce klasowej, czyli pomagać chłopom pracującym wykrywać nadużycia kułackie, demaskować zło, spekulację, skupić wokół spółdzielni mało i średniorolnych, podnieść tym autorytet spółdzielni, tworzyć grunt do wstępowania do spółdzielni nowych członków. Oto ofensywna postawa spółdzielni, która rozwija aktywność spółdzielni, tworzy ze spółdzielców agitatorów nowego życia wsi.

Przykłady na dywersyjną robotę kułactwa wewnątrz spółdzielni można by mnożyć. Formy są bardzo różne. Jak wygrać walkę z tą dywersją wewnątrz spółdzielni? Należy przestrzegać zasad statutowych, a zwłaszcza tych, w których jest mowa o nieprzyjmowaniu kułaków, o obowiązku pracy w spółdzielniach, o obowiązku wkładów członkowskich, o rozmiarze działek przyzagrodowych itp. Trzeba dbać o rozwój kadr spółdzielni. „Innymi słowy: uczyć ogół, a zwłaszcza kadry kierownicze spółdzielni, prawidłowego, uczciwego kojarzenia interesów społecznych z interesami osobistymi członków“ (44). Nie tworzyć spółdzielni „cieplarnianych“, gdyż prowadzi to do paraliżowania inicjatywy członków.

Skład społeczny członków spółdzielni na dzień 15. IX. 1952 r. wykazuje, że w spółdzielniach dominują średniacy, a wkradają się czasem i kułacy. Biedniaków jest stosunkowo niewiele. Świadczy to o tym, że w niektórych rejonach kraju ulega się kułactwu. Wyraża się to także w niedopuszczaniu do spółdzielni biedoty, która — jak twierdzą niektórzy — uczyni spółdzielnię ubogą. Jest to niebezpieczna tendencja. Nie średniacka bowiem spółdzielnia, lecz biedniacko-średniacka ma większe szanse rozwoju, a to dlatego, że biedniak jest najbardziej rewolucyjny i on właśnie „pozwoli nam zdobyć średniaka, stworzyć sojusz oparty nie na schlebieniu tendencjom i wpływom kułackim, lecz zdrowy, rewolucyjny sojusz ze średniakiem“ (47).

Przestrzeganie zatem klasowego charakteru spółdzielni dopomoże w umocnieniu i dalszym rozwoju spółdzielni produkcyjnych.

Sprawą główną w rozważaniach Rasińskiego jest sprawa socjalistycznego charakteru naszych spółdzielni produkcyjnych. Główną jest ona dlatego, że działacze polityczni i gospodarczy powinni widzieć jasno *kierunek rozwoju, perspektywy* naszych spółdzielni. Bez perspektywy, którą ukazuje rewolucyjna teoria, rozwój może być zahamowany. Po drugie, chodzi o ukazanie „praktycznych zadań na dzisiaj, polegających na rozwijaniu w naszych spółdzielniach tego, co jest socjalistyczne, i na zwalczaniu wszystkiego, co przeszkadza w pogłębianiu się ich charakteru socjalistycznego“ (50). Perspektywę spółdzielni i najbliższych zadań na ogólnopaństwowym froncie walki o socjalizm trzeba rozpatrywać w kontekście toczącej się rewolucji, w związku z napędowymi siłami tej rewolucji.

Jak sprawa ta wygląda w naszym ruchu spółdzielczości produkcyjnej?

„O charakterze naszych spółdzielni produkcyjnych — czytamy — decyduje przede wszystkim charakter naszego państwa jako formy *dyktatury proletariatu*“ (56), prowadzącej walkę z elementami kapitalistycznymi na bazie sojuszu proletariatu z licznymi nieproletariackimi warstwami ludu pracującego. W warunkach takiego państwa spółdzielnie produkcyjne to nie jakieś „ciekawe eksperymenty“, lecz ogniska budownictwa socjalistycznego.

„O charakterze naszych spółdzielni decyduje fakt, że wyrastają one — podobnie jak ogniś kołchozy radzieckie — w zaciekłych bojach z żywiołami kapitalistycznymi“ (57).

„O charakterze naszych spółdzielni produkcyjnych decyduje z kolei fakt, że *kluczowe pozycje gospodarcze*, znajdujące się u nas w ręku władzy ludowej, rozwijają się w szybkim tempie, a wraz z nimi rozwija się nowy ustrój, wypierając pozostałości kapitalizmu z coraz innych gałęzi życia gospodarczego“ (58), a m. in. z rolnictwa. Na skutek tego państwo może przyśpieszać rozwój świadomości społecznej chłopów i wstępowanie ich do spółdzielni produkcyjnych. Czyni to przede wszystkim poprzez POM.

O socjalistycznym charakterze spółdzielni decyduje wreszcie realizacja wyciecznych partii (zawartych głównie w statutach), takich jak akumulacja spółdzielczej własności socjalistycznej, rozwój socjalistycznego charakteru pracy w spółdzielniach, dniówka obrachunkowa.

Specjalną pozycją kluczową, za pośrednictwem której klasa robotnicza, jej partia i państwo realizują swój program na wsi, jest POM. Z politycznego i gospodarczego punktu widzenia POM jest *najbardziej wysuniętym na wieś ramieniem przemysłu*. Na teren wsi, na teren *spółdzielczej* formy socjalistycznej własności (będącej jeszcze w załączku) POM-y wnoszą czynnik „państwowej formy socjalistycznej własności środków produkcji i to środków *kluczowych* dla rolnictwa“ (61). Pomagają one w rozwoju spółdzielczej własności socjalistycznej, torują jej drogę.

Własność spółdzielcza jest najczęściej w początkowym okresie spółdzielni niewielka, ale istota jej tkwi w *kierunku rozwoju*, prowadzącym do jej pełnego zwycięstwa nad własnością prywatną. Trzeba walczyć o wzrost tej własności, a w dzisiejszych naszych warunkach trzeba się bić zwłaszcza o wzrost pogłowia bydła i trzody chlewnej w spółdzielniach, gdyż zwiększa to możliwości pracy i zarobków biedoty wiejskiej, powiększa dochody spółdzielni, zwiększa wagę uspołecznionych środków produkcji. Trzeba zatem (nie dopuszczając do powstawania „spółdzielni cieplarnianych“), życzliwie traktować wnioski spółdziel-

ców o kredyt produkcyjny dla spółdzielni i uczyć ich cenić spółdzielczy dorobek. Oczywiście nie zwalnia to członków od dokonywania wkładów członkowskich, które — szczególnie w początkowym okresie gospodarowania — mają wielkie znaczenie.

Charakter spółdzielni określony jest przez socjalistyczny charakter pracy. Wyraża się on we *wspólnej pracy*, wykonywanej za pomocą wspólnych środków produkcji, przekształcających się stopniowo w *spółdzielczą* własność socjalistyczną, oraz przy pomocy POM. Określa go *planowa praca*, „oparta o wewnętrzny plan gospodarczy spółdzielni, który jest częścią składową *ogólnopanstwowego planu produkcyjnego*“ (64). *Socjalistyczna akumulacja* jest wynikiem tej wspólnej i planowej pracy i jest ona poprzez dalszy proces produkcji podstawą powstawania nowych stosunków między ludźmi. Socjalistyczny charakter pracy wyraża się w obowiązku osobistego udziału we wspólnej pracy w myśl zasady „każdy według swych możliwości“. Praca najemna jest niedopuszczalna. Praca członków wynagradzana jest według socjalistycznej zasady „każdemu według jego pracy“. Rasiński szczegółowo i konkretnie rozpatruje wymienione socjalistyczne cechy pracy, sposoby ich rozwijania, hamulce i formy walki z wrogami usiłującymi nie dopuścić do ich rozwoju. Omawia on w szczególności zagadnienie dniówki obrachunkowej jako sposobu wynagradzania za pracę, której charakter wynika z odrębności spółdzielni, będących przedsiębiorstwami socjalistycznymi, różniącymi się jednak od przedsiębiorstw państwowych.

Płaca robocza w PGR i dniówka obrachunkowa opierają się na normach. Tak płaca robocza, jak i dniówka obrachunkowa są miarą spożycia, do którego pracownik ma prawo. Są jednak i ważne różnice. Robotnik otrzymuje całe swoje wynagrodzenie w gotówce, spółdzielca natomiast większość w naturze, a w gotówce tylko część pozostałą. Robotnik wie z góry, ile zarobi (jeśli wykona lub przekroczy normę), zarobek spółdzielcy natomiast uzależniony jest od ogólnych wyników produkcyjnych całej spółdzielni, całego kolektywu.

Dniówka obrachunkowa czyni członka spółdzielni współgospodarzem, *współodpowiedzialnym* za sytuację w spółdzielni, budzi w nim chęć do wydajnej pracy, do podnoszenia własnych kwalifikacji i wnikania w *całość* gospodarstwa spółdzielczego, dyscyplinuje go.

W ramach problematyki dotyczącej socjalistycznego charakteru spółdzielni produkcyjnych rozpatrzone jest jeszcze zagadnienie własności ziemi. Są dwa aspekty tego zagadnienia: 1) „czy możliwe jest *doprowadzenie do końca* socjalistycznej przebudowy rolnictwa na bazie prywatnej własności ziemi?“ (80). Autor daje odpowiedź negatywną. 2) „Czy możliwe jest *rozpoczęcie i rozwój* socjalistycznej przebudowy rolnictwa, tzn. przejście szerokich mas chłopskich na tory socjalistycznego rozwoju w warunkach istnienia prywatnej własności ziemi?“ (80). Rasiński poszukując odpowiedzi na drugie pytanie przytacza myśli Stalina dotyczące nacjonalizacji ziemi w okresie budownictwa socjalizmu. Wyprowadza wniosek, że „nacjonalizacja ułatwi, brak zaś nacjonalizacji *utrudnia* przejście na tory kolektywizmu i stwarza konieczność wielkiej oględności (81), ale wstępnym i decydującym warunkiem o przechodzeniu chłopów na tory socjalizmu jest nie sprawa własności ziemi, lecz *rozwój sojuszu robotniczo-chłopskiego*. W naszych warunkach, w warunkach silniejszego niż w Rosji rozwoju kapitalizmu, chłopci nie chcą chwilowo wyrzec się prywatnej własności ziemi i dlatego na tej zasadzie oparliśmy naszą reformę rolną (z równoczesnym zakazem handlu ziemią z parcelacji lub osadnictwa). „Siła sojuszu

robotniczo-chłopskiego w Polsce, niesłuchanie umocnionego przez *klasowy* sojusz Polski ze Związkiem Radzieckim i przez rozwój naszej władzy ludowej, okazała się wystarczająca, aby podjąć wielkie dzieło przebudowy socjalistycznej wsi z takim chłopstwem, jakie uformowała historia naszego kraju“ (84). Chłoptwo rosyjskie kształtowało się w innych warunkach historycznych i dlatego Rewolucja Październikowa dokonała nacjonalizacji ziemi. Rasiński wyjaśnia charakter tej nacjonalizacji.

„Tak więc — kończy Rasiński — w pracy nad rozbudową spółdzielni produkcyjnych w naszym kraju powinniśmy koncentrować swoją uwagę na sprawach najważniejszych: na umacnianiu *przyjaźni i współpracy* między klasą robotniczą a chłopstwem pracującym, na surowym przestrzeganiu zasady dobrowolności, bez której nie może być prawdziwej przyjaźni i współpracy, na umacnianiu *kierowniczej roli klasy robotniczej* w tej współpracy dwóch klas sojuszniczych, na umacnianiu najważniejszego instrumentu kierownictwa ruchem spółdzielczości produkcyjnej, jakim są Państwowe Ośrodki Maszynowe“ (90).

Wydaje się, że głównym walorem omawianej tu pracy Rasińskiego jest fakt związania teorii z praktyką.

Praca ta jest cenna także dlatego, że studentom, a zwłaszcza działaczom politycznym i gospodarczym, ukazuje perspektywę ruchu spółdzielczości produkcyjnej i uczy ich widzieć tę perspektywę poprzez każdy najdrobniejszy nawet fragment szczegółowych prac w zakresie socjalistycznej przebudowy wsi.

Dalszym walorem pracy Rasińskiego jest rozpatrywanie spraw spółdzielczości produkcyjnej na tle klasycznego obrazu socjalistycznej przebudowy wsi w ZSRR z uwzględnieniem naszej specyfiki i ważniejszych, również specyficznych elementów w innych krajach demokracji ludowej. Wiele konkretnych wypowiedzi różnych działaczy partyjnych, państwowych, z różnego szczebla, wiele konkretnych faktów uzasadniających tezy ogólne czyni pracę żywą.

Brakiem broszury jest to, że omawianie statutów rozpoczął Rasiński od omówienia władz spółdzielni, podkreślając tym ich wielką wagę, natomiast w pracy, która poświęcona jest wydobyciu ważniejszych czynników organizacyjno-gospodarczego umocnienia spółdzielni produkcyjnych, sprawę tę Rasiński pomija. A waga jej dla umocnienia spółdzielni tak pod względem organizacyjno-politycznym, jak i gospodarczym jest niezwykle doniosła. Jeśli działacze polityczni, pracownicy rad narodowych i POM kierują spółdzielnią w sposób administracyjny, to jeśli nawet planowany kierunek tego rozwoju nie budzi wątpliwości — sprawa rozwoju nie rokuje odpowiednich wyników. Spółdzielcy przyzwyczajają się do tego, by o głównych sprawach w spółdzielni decydował ktoś z zewnątrz. Praktyka taka doprowadza do zabicia inicjatywy zarządu i członków, do atmosfery niewiary we własne siły, do postawy „podopiecznych“. Trzeba odróżniać pomoc, która potrzebna jest spółdzielni, od wyręczenia zarządu i ogólnego zebrania w podejmowaniu decyzji dotyczących losów spółdzielni, ukazujących ich perspektywę, wiążących członków z tym, co społeczne, co socjalistyczne. Spółdzielcze staje się „naszym“ wtedy, kiedy jest wynikiem własnego wysiłku członków.

Wewnętrzna demokracja spółdzielni bardzo wydatnie sprzyja socjalistycznemu wychowaniu członków, rozwijaniu kadr, a w związku z tym i spółdzielni. Trzeba ją zatem rozwijać tak, jak zaleca Rasiński, rozwijać klasowy i socjalistyczny charakter spółdzielni, jak przestrzega się zasady dobrowolności. Wte-

dy nie będzie bezwolności wśród członków, rozwijać się będzie ambicja chłopospółdzielcy, okrzepnie socjalistyczna treść społecznego gospodarstwa.

Podnoszę to zagadnienie do rzędu ważnych braków pracy także dlatego, że działalność części aktywu rad i POM idzie w kierunku takiego właśnie „opiekowania się“ spółdzielniami, które przekształca się czasami w dyrygowanie spółdzielnią, co — rzecz oczywista — staje się nie bodźcem, lecz hamulcem rozwoju spółdzielni.

*

Omówione wyżej zeszyty *Materiałów do studiowania polityki agrarnej* niezależnie od zauważonych tu braków spełniają cele, jakie spodziewało się osiągnąć przez nie kierownictwo Instytutu Ekonomiki Rolnej.

HENRYK BARANOWSKI

Mikołaj Kopernik — Ekonomista

Bibliografia

Zestawienie poniższe obejmuje zarówno polskie, jak i obce piśmiennictwo o Koperniku jako ekonomście do października 1953 r. Zasięg formalno-wydawniczy rozciąga się na dzieła, utwory i fragmenty dzieł (czy też utworów), przy czym wśród tych ostatnich znajdują się tylko znaczniejsze. Przy szeregu pozycji podano (w skrócie) nazwę biblioteki, w której można daną książkę czy też czasopismo znaleźć*.

1. ARNOLD Stanisław, *Podłoże gospodarczo-społeczne polskiego Odrodzenia*, PIW, 1953, str. 22—26.

2. BABERENNE Paul, *Nicolas Copernic géant de la pensée moderne*, zamieszczone w „La Pensée revue du rationalisme moderne” nr 50, Paris 1953, str. 38 — 40.

3. BARYCZ Henryk, *Mikołaj Kopernik — wielki uczyony Odrodzenia*, PWN, 1953, str. 64—69.

4. CZAJKOWSKI Zbigniew, *Mikołaj Kopernik — mniej znany (ekonomista)*, „Dziś i Jutro” nr 19, 1953, str. 3, 6, ilustr.

5. DUNAJEWSKI Henryk, *Kilka uwag w związku z artykułem „Wkład Kopernika w postępową myśl ekonomiczną”*, „Życie Szkoły Wyższej” nr 12, 1953, str. 76—80.

6. DUNAJEWSKI Henryk, *Mikołaj Kopernik jako badacz zjawisk ekonomicznych*, „Trybuna Ludu” z 3.VI.1953.

7. DUNAJEWSKI Henryk, *Poglądy ekonomiczne Mikołaja Kopernika*, „Kwartalnik Historyczny” nr 3, 1953, str. 57 — 80.

8. DUNAJEWSKI Henryk, *W sprawie poglądów ekonomicznych Mikołaja Kopernika*, „Ekonomista” nr 4, 1952, str. 226 — 229.

9. GUMOWSKI Marian, *Kopernik o kwestiach monetarnych*, „Ilustr. Kurier Polski” z 25.V.1946, str. 4.

10. HOSZOWSKI Stanisław, *Kopernik jako ekonomista*, „Życie Gospodarcze” nr 25, 1953, str. 951, 955.

* Skróty nazw bibliotek wraz z podaniem ich pełnego brzmienia:

Bibl. M. Gdańsk — Biblioteka Miejska w Gdańsku,
Jag. — Biblioteka Jagiellońska w Krakowie,
Ks. M. — Książnica Miejska im. Kopernika w Toruniu,
Nar. — Biblioteka Narodowa w Warszawie,
SGPiS — Biblioteka Szkoły Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie,
Uniw. Tor. — Biblioteka Uniwersytecka w Toruniu.

11. HOSZOWSKI Stanisław, *Wkład Kopernika w postępową myśl ekonomiczną*, „Życie Szkoły Wyższej“ nr 10, 1953, str. 107 — 115.

12. JAWORSKA Halina, *Kopernik jako ekonomista*, „Robotnik Pomorski“, Bydgoszcz, 5/6.X.1946, Ks. M.

13. LIPIŃSKI Edward, *Kopernik jako ekonomista*, „Wiedza i Życie“ nr 4, 1953, str. 248 — 252.

14. LIPIŃSKI Edward, *Rozwój myśli ekonomicznej, Od merkantylizmu do socjalizmu utopijnego*, wyd. 2, Warszawa 1953, o Koperniku na str. 24—32.

15. LIPIŃSKI Edward, *Uwagi do „Zarysu historii polskiej myśli ekonomicznej“*, „Ekonomista“ nr III/1952, str. 162 — 163.

16. LIPIŃSKI Edward, *Poglądy ekonomiczne Kopernika*, „Nauka Polska“ nr 3, 1953, str. 63 — 100.

17. NOWICKI Andrzej, *Kopernik — człowiek Odrodzenia*, Państwowe Wydawnictwo Popularno - Naukowe, Wiedza Powszechna, 1953, str. 89 — 100.

18. NOWICKI Andrzej, *Antyfeudalne prace ekonomiczne Kopernika*, „Poprostu“ nr 36, 1953.

19. NOWICKI W. E., *Mikołaj Kopernik — ekonomista*, „Świat i my“ nr 54, 1953, str. 2, ilustr.

20. RUTKOWSKI Jan, *W sprawie „Zarysu historii polskiej myśli ekonomicznej“*, „Ekonomista“ nr I/1953, str. 171 — 172.

*

21. BALCH Thomas Willing, *The law of Oresme, Copernicus and Gresham*. A paper read before the American Philosophical Society, April 23, 1908. Proceedings of the American Philosophical Society, Philadelphia V. 47. 1908, str. 18 — 29. Odb. Philadelphia 1908, SGPiS.

22. BARTOSZEWICZ Julian, *Przedmowa do rozprawy Kopernika „O monecie“* ogłoszona w warszawskim wydawnictwie jubileuszowym prac Kopernika z 1854 r.

23. BRANCHU, Le, I. Y., *Przedmowa do „Ecrots notables sur la monnaie de Copernic á Davanzati“*, Paris 1934.

24. BRAUN Dawid, *Ausführlich historischer Bericht vom polnischen und preussischen Münz - Wesen, Elbing 1722*. O Koperniku na str. 50 — 51, Uniw. Tor.

25. BIRKENMAJER L. A., *Mikołaj Kopernik jako uczoney, twórca i obywatel*, Kraków 1923, str. 119 — 126.

26. BIRKENMAJER L. A., *Stromata Copernicana*, Kraków 1924, str. 225 — 278.

27. BUJAK Franciszek, *Traktat Kopernika o monecie*. W pracy *Mikołaj Kopernik*, Księga Zbiorowa, Lwów 1924, str. 41 — 103. Odb. str. 64. Recenzje: Daszyńska - Golińska Z., „Przegląd Warszawski“ nr 39, 1924, str. 435 — 439; Lewiński J. St.: *Kopernik jako ekonomista*, „Ekonomista“ T. I, 1924, str. 176 — 186.

28. CARO Leopold, *Zasady nauki ekonomii politycznej*, Lwów 1926, str. 220 — 224.

29. DMOCHOWSKI Jan, *Copernico economista* (tłum. J. Gromska), „Economia“ nr 9, 1924, Odb. Trieste, str. 23, Jag.
30. DMOCHOWSKI J., *Kopernik jako teoretyk monetarny*. W pracy: *Kopernik M.*, „Rozprawy o monecie ... Warszawa 1924, str. XI—LXXXXV. Tamże, tegoż, *Kopernik jako działacz gospodarczy*, str. LXXXX—CXXXXV.
31. DMOCHOWSKI J., *Nicolas Copernic Economiste*, „Revue d'Economie politique“, Paris 1923.
32. DUHEM Pierre, *Un précurseur français de Copernic: Nicole Oresme (1577)*. „Rèvue générale des sciences pures et appliquées“, Paris, 20 : 1909, str. 886 — 867.
33. DUNAJEWSKI Julian, *O zasadach bicia monety (Ratio cudendae monetae) Mikołaja Kopernika*. W pracy: *Dwa pierwsze posiedzenia publiczne Akademii Umiejętności w dniu 18 lutego 1873*, Kraków, str. 25 — 31.
34. *Geld und Kredit*, hrsg. V. J. Jastrow, Berlin 1914, o Koperniku str. 30 — 31, Bibl. M. Gdańsk.
35. GŁĄBIŃSKI Stanisław, *Ekonomika społeczna* T. 1, Lwów 1905, o Koperniku, str. 191 — 194, Uniw. Tor.
36. GŁĄBIŃSKI Stanisław, *Historia ekonomiki*, Lwów 1939, o Koperniku T. 1, str. 82 — 84, T. 2, str. 97 — 103, Uniw. Tor.
37. GŁĄBIŃSKI Stanisław, *Wykład ekonomiki społecznej*, Lwów 1915, o Koperniku str. 790 — 793, Uniw. Tor.
38. GRAŻYŃSKI M. *Memoriał Mikołaja Kopernika o zasadach bicia monety*, „Przegląd Współczesny“ nr 14, 1923, 339 — 367; nr 15, str. 49 — 70. Odb. Kraków 1923, str. 53. Recenzje: Daszyńska-Golińska Z., „Przegląd Warszawski“ nr 39, 1924, str. 435 — 439; Lewiński J. S., *Kopernik jako ekonomista*, „Economista“ T. 1, 1924, str. 176 — 186, Uniw. Tor.
39. GRAŻYŃSKI Michał, *Reformy monetarne w Polsce w latach 1528 — 1628 i ich geneza*, „Przegląd Historyczny“ T. 17, 1913, o Koperniku str. 181 — 185, Uniw. Tor.
40. GRAŻYŃSKI Michał, *Przyczynki do historii myśli ekonomicznej w Polsce w wieku XVI*, „Wiadomości Numizmatyczno-Archeologiczne“, 1923, str. 42 — 46.
41. GUMOWSKI Marian, *Moneta złota w Polsce średniowiecznej*, Kraków 1912, o Koperniku, str. 78 — 86, Uniw. Tor.
42. HARSIN Paul, *Les doctrines monétaires et financières en France du XVI au XVIII siècle*, Paris 1928.
43. HAUSER M., *Revue Historique* T. 1, 1928, str. 178 — 180.
44. JADWINOWSKI L., *Poglądy monetarne M. Kopernika*. W pracy: *Mikołaj Kopernik*, Tel Aviv 1942, 2 wyd. 1943, str. 27 — 82.
45. JASTROW J., *Kopernikus Münz und Geldtheorie*, „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik“, Tübingen 1914, str. 734 — 751, Odb. Jag.
46. *Kopernik jako ekonomista*, „Tygodnik Ilustrowany“ T. 33, 1876. I. Wołyński Artur, *Kopernik jako ekonomista*, str. 180 — 182, rys. F. Sypniewskiego przedstawiający Kopernika na sejmiku w Grudziądzu 1522. II. Montanari Augusto, *Mikołaj Kopernik i jego dzieło „De monetae cudendae ratione“*, tłum. A. Wołyński, str. 204 — 205, 224, 232 — 234. Tekst oryg. zob. poz. 30. Uniw. Tor.

47. KRASSOWSKI Jan, *Mikołaj Kopernik 1473 — 1923*, „Przegląd Warszawski“ nr 39, XII/1924, str. 428 — 433.
48. KRZYŻANOWSKI Adam, *Pieniądz*, Kraków 1911, str. 7 — 8.
49. LEWIŃSKI Jan St., *Pieniądz, kredyty i ceny*, Warszawa 1932, o Koperniku, str. 125 — 128, Uniw. Tor.
50. LEWIŃSKI Jan St., *Twórcy ekonomii politycznej*, wyd. 2, Warszawa 1935, o Koperniku str. 14 — 15, Uniw. Tor.
51. MACLEOD Henry Dunning, *The theory of credit* T. 2, London 1894, o Koperniku str. 428 — 35.
52. MERCZYNG Henryk, *Mikołaj Kopernik*, (Życie i działalność naukowa), Petersburg 1898, str. 28 — 30.
53. MONTANARI Augusto, *N. Copernico e il suo libro „De monetae cuedendae ratione“*, Padova 1873, str. 32. Recenzje: Curtze M., „Thorner Zeitung“ z 6.X.1873, tłum. pol. zob. poz. 26 Ks. M.
54. POLKOWSKI Ignacy, *Żywot Mikołaja Kopernika*, wyd. 2, Gniezno 1873, str. 188 — 194.
55. ROSCHER Wilhelm, *Geschichte der National-Oekonomik in Deutschland*, München 1874, o Koperniku str. 111 — 113, Uniw. Tor.
56. SCHMAUCH Hans, *Nikolaus Copernicus und die preussische Münzreform*, Personal-u Vorles. Verzeichnis d. Staatl. Akad. zu Braunsberg, Trimester 3 1940. Odb. Gumbinon 1940, str. 40, Uniw. Tor. Recenzje: Brachvogel E., „Ermländische Zeitung“ z 12/13.X.1940; Buchholz Fr., „Jomsburg“ 6, 1942, str. 143 — 168.
57. SCHWINKOWSKI Walter, *Das Geldwesen in Preussen unter Herzog Albrecht (1525 — 69)*, Berlin 1909, o Koperniku str. 131 — 134, Uniw. Tor.
58. STRASSBURGER Edward, *Copernic économiste*, „L'Est Européen“ nr 3 — 4, Warszawa, 1923, str. 193 — 203.
59. STRASSBURGER Edward, *Historia doktryn ekonomicznych w Polsce Niepodległej*, Warszawa 1918.
60. STRASSBURGER E., *Poglądy ekonomiczne w Polsce w XV i XVI w.*, „Ekonomista“ T. 3, 1918, o Koperniku str. 31 — 34, Uniw. Tor.
61. SZELAĞOWSKI Adam, *Pieniądz i przewrót cen w XVI i XVII wieku w Polsce*, Lwów 1902, o Koperniku str. 7 — 16, Uniw. Tor.
62. SZULC Dominik, *Życie Mikołaja Kopernika*, sl. str. 56 — 57.
63. WATSCHINSKI Emil, Recenzja prasy Hansa Schmaucha *Nicolaus Copernicus und die Preussische Münzreform*, zamieszczona na str. 187 — 189 w piśmie „Zeitschaft des Westpreussischen Geschichtsvereins“ Heft 76, Danzig 1941.
64. WATSCHINSKI Emil, *Des Astronomen Nicolaus Copernicus Denkschrift zur preussischen Münz — und Währengsreform 1519 — 1528*, „Elbinger Jahrbuch“ H. 1941, str. 10 — 40. Odb. Recenzje: Buchholz Fr., Jomsburg 6, 1942, str. 143 — 8. Uniw. Tor.
65. WATSCHINSKI E., *Die Mitarbeit des Astronomen Nicolaus Copernicus an der preussischen Münz und Währengsreform des 16. Jahrhunderts*, „Deutsche Münzblätter“, Berlin 1940, str. 173 — 177.
66. WOŁOWSKI Ludwik Franciszek, *La monnaie, Entretien sur le traité de la monnaie de Copperic*, Paris 1864, str. 52.

*

67. CHECHLIŃSKI, *Prawo Kopernika czy Greshama?* „Polska Zbrojna“ nr 50, 1923.
68. CZEKALSKI Eustachy, *Prawo Kopernika — formułą Greshama* (Powolna rewindykacja praw Polski do zasług naukowych wielkiego toruńczyka), „Świat“ nr 14, 1923, Ks. M.
69. GÜNTHER Siegmund, *Nikolaus Copernicus als Nationaloekonom*, „Die Nation“ nr 36, Berlin 1886.
70. *Copernicus as economist, statesman, and poet*, „Polish Science and Learning“ nr 3, London 1943, str. 58, Uniw. Tor.
71. *Copernicus Scholar, economist, astronomer, Poland*, New York 1923, str. 139 — 141, 163.
72. *Kopernik jako ekonomista*, „Ziemia Lubelska“ 25.II.1923, Ks. M.
73. *Mikołaj Kopernik o finansach*, „Gazeta Poznańska“ z 6.III.1923; „Ilustr. Dziennik Zagłębia“, Sosnowiec 11.III.1923, Ks. M.
74. MILEWSKI Józef, *Mikołaj Kopernik i jego dzieło o monecie*, „Kurier Poznański“ nr 183, 185, 1883.
75. NIEWĘGŁOWSKI B., *Un mot sur Kopernik économiste*, „La Pologne politique, économique littéraire et artistique“ nr 19, Paris 1923, Ks. M.
76. PERNACZYŃSKI, *Mikołaj Kopernik ekonomista*, „Ruch Chrześcijańsko - Społeczny“, Poznań 1910, str. 241 — 248.
77. PŁAWIŃSKA W., *Kopernik jako ekonomista*, „Siew“ nr 13/14, Warszawa 1923.
78. STRASSBURGER Edward, *Kopernik — ekonomista*, „Kurier Warszawski“, III/1923.
79. St. M., *Kopernik a waluta*, „Ilustr. Kurier Codzienny“ nr 26, 1923.
80. *Der Wirtschaftskundige Astronom Nikolaus Koppernick*, „Danzinger Wirtchaftszeitung“, 1949, str. 495 i nn.

O niższych formach wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego

Poniżej zamieszczamy uwagi Zygmunta Narskiego na temat „niższych“ form wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego, sformułowane na podstawie obserwacji przedsiębiorstw przemysłu drobnego w Poznaniu.

Wewnątrzzakładowy rozrachunek gospodarczy ma istotne znaczenie dla usprawniania pracy w zakładzie, przekraczania planów produkcyjnych, wykrywania rezerw produkcyjnych, oszczędnego gospodarowania.

Aby mówić o szerokim wprowadzaniu rozrachunku wewnętrznego do naszych przedsiębiorstw, trzeba postawić tezę — wbrew niektórym głosom — o możliwościach wprowadzania rozrachunku do każdego zakładu pracy bez względu na jego wielkość, stopień zorganizowania, posiadane kadry i rodzaj wykonywanej pracy — pod warunkiem zastosowania odpowiednich jego form.

Często gdy pisze się na temat rozrachunku gospodarczego, zaleca się taki system, którego zastosowanie w praktyce nie jest możliwe bez długiej pracy przygotowawczej. Natomiast prawie nie wysuwa się form prostych, dających się najłatwiej zastosować w praktyce. Takie formy — nazwijmy je niższymi w przeciwieństwie do form rozwiniętych, wyższych — dostosowane do określonych branż i przedsiębiorstw, miałyby duże znaczenie praktyczne. Pozwoliłyby one zaprowadzać rozrachunek wewnątrzzakładowy przede wszystkim w małych zakładach, gdzie metoda ta najtrudniej się przyjmuje. Stanowiłyby one więc ogniwo zapoczątkowujące usprawnianie pracy w przedsiębiorstwach tego typu. Rozwiniętych wyższych form rozrachunku wewnętrznego nie można bowiem od razu i wszędzie wprowadzić.

W małych przedsiębiorstwach wprowadzanie wyższych form rozrachunku natrafia na trudności wynikające z niedostatecznego zorganizowania tych przedsiębiorstw, z niskiego poziomu urządzeń technicznych oraz niewystarczającego poziomu kwalifikacji pracowników. Dlatego do takich przedsiębiorstw należy wprowadzać wzory proste rozrachunku gospodarczego, które w miarę doskonalenia organizacji przedsiębiorstwa przechodzić będą we wzory pełniejsze i bardziej złożone. Takie formy rozrachunku gospodarczego odnoszą się do przedsiębiorstw przemysłu drobnego, służyć mają — jak wyżej zaznaczyłem — usprawnianiu pracy w takich zakładach.

Rozróżnianie niższych i wyższych form rozrachunku wewnętrznego nie jest równoznaczne z podziałem systemu rozrachunku gospodarczego na ogólnozakładowy i wewnątrzzakładowy ani podziału wewnątrzzakładowego rozrachunku na indywidualny i pozostałe formy, jak na przykład rozrachunek w zespole. Koncepcja niższych form rozrachunku nie może odbiegać również od merytorycznej treści systemu rozrachunku gospodarczego, będącego metodą planowego kierownictwa przedsiębiorstwem, gdyż nie stanowiłaby wówczas części składowej tego systemu. Rozróżnianie to bierze za punkt wyjścia stopień organizacji produkcji. Mianowicie wyższe formy mają organizację w pełni wykształconą, za pomocą której można wykorzystywać wszystkie możliwości obniżania kosztów w zakładzie. Formy te posługują się pełną ilością wskaźników ekonomicznych i opierają się na rozwiniętym systemie organizacyjnym

przedsiębiorstwa. Niższe formy natomiast posługują się ograniczoną ilością wskaźników ekonomicznych, opierając się na prostym, nie rozbudowanym aparacie organizacyjnym przedsiębiorstwa i na prostych metodach obliczania nakładów pracy, a mianowicie w jednostkach naturalnych zaoszczędzonego czasu roboczego i materiału. Oczywiście jest przy tym, że rzeczowe oszczędności obliczane są następnie w formie pieniężnej według przyjętych metod dla danego zakładu, gdyż w przeciwnym razie w systemie tym nie można by wykorzystać prawa wartości i rozrachunek gospodarczy zatraciłby wtedy swą istotną treść ekonomiczną. Tak więc różnice między niższymi i wyższymi formami rozrachunku — według naszej terminologii — sprowadzają się do różnic natury techniczno-organizacyjnej, przy czym obie te formy zachowują tę samą treść ekonomiczną.

W uwagach niniejszych chcę omówić niższe formy wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego, dostosowane do małych przedsiębiorstw, opierając się na analizie przedsiębiorstw: „Poznańska Baza Remontowa Terenowego Przemysłu Materiałów Budowlanych w Poznaniu“ oraz „Poznańskie Zakłady Terenowego Przemysłu Materiałów Budowlanych“.

Na podstawie pierwszego z nich analizujemy tak zwaną wersję obliczeniową normogodzinową, opartą na obliczeniach nakładów w jednostkach czasu roboczego, a następnie dopiero przeliczanych w jednostkach pieniężnych. Odnosi się ona do zakładów o produkcji wieloasortymentowej, w której wykonanie wyrobu lub części wyrobu pochłania więcej niż godzinę, a z reguły sprowadza się do wielu godzin, nieraz nawet dni.

W oparciu o drugie przedsiębiorstwo analizujemy tak zwaną wersję obliczeniową produktową, opartą o obliczenia nakładów pracy w jednostkach naturalnych wyrobów — także z przeliczaniem następnie na jednostki pieniężne. Odnosi się ona do produkcji o małej ilości asortymentów, w której czas wykonania wyrobu lub części wyrobu nie przekracza godziny roboczej.

Konieczność obliczania nakładów najpierw w jednostkach naturalnych, przynajmniej na szczeblu miejsca pracy i warsztatu, i dopiero później przeliczanie ich na jednostki pieniężne wynika z faktu, że zwykle w małych zakładach nakładów tych na niższych szczeblach organizacyjnych nie można obliczać w pieniądzu ze względu na nie rozbudowaną do tego celu księgowość. Tam więc, gdzie obliczenia te są możliwe, niższe formy rozrachunku gospodarczego nie powinny być stosowane.

Wersje — normogodzinowa i produktowa — niższych form wewnętrznego rozrachunku nie są sobie przeciwstawne. Są to wersje konieczne ze względu na specyfikę produkcji. Mają one wspólny system organizacyjny obrachunku, ten sam mechanizm działania oraz wspólne metody opracowywania wskaźników i zadań produkcyjnych. Dlatego różnice między nimi sprowadzają się do odmiennych sposobów obliczania nakładów. Odmiany obliczania nakładów powodują jednak pewne zmiany organizacyjne systemu. Stąd wersje te omawiane są oddzielnie.

A. Odmiana obliczeniowa normogodzinowa rozrachunku gospodarczego wewnętrznego

Odmiana normogodzinowa rozrachunku gospodarczego wynika z warunków produkcji wieloasortymentowej małych zakładów, produkcji niejednorodnej, wymagającej na wytworzenie jednostki produktu z reguły wielu godzin. Wskutek bowiem niskiego poziomu organizacji niesposób ujmować bezpośrednio nakłady miejsc pracy i zespoły w jednostkach pieniężnych. Trzeba ujmować je więc w jednostkach naturalnych i następnie za pomocą prostych metod przeliczać na jednostki pieniężne.

W naszym przykładzie obliczanie nie może dokonywać się w sztukach wytworzonych produktach ze względu na różnorodną produkcję zakładu. Można tego dokonywać jedynie tam, gdzie występuje mała ilość asortymentów, gdzie asortymenty nie zmieniają się z miesiąca na miesiąc i gdzie produkty nie wymagają długiego cyklu produkcyjnego (jak na przykład w produkcji cegieł). Dlatego też stosunkowo prosty będzie rachunek oparty na obliczeniach normogodzin zużytych w produkcji, stąd też nazwa normogodzinowej odmiany obliczeniowej rozrachunku gospodarczego wewnątrzzakładowego.

Odmiana ta posługuje się normami pracy jako zasadniczymi jednostkami obliczeniowymi, oznaczanymi w jednostkach czasu potrzebnego na wytworzenie produktu. Ponieważ wzięliśmy za przykład zakład produkcyjny, w którym remont urządzeń i ich części trwa zawsze wiele godzin, stąd też normy oznaczone są w godzinach na jednostkę produkcji. Oszczędności lub straty powstałe w trakcie wykonywania zadania oblicza się więc w stosunku do normy w normogodzinach i następnie przelicza się je w jednostkach pieniężnych.

Tego rodzaju uproszczone obliczanie nakładów pracy odnosi się tylko do miejsca pracy i zespołu. Nie powinno odnosić się do szczebla oddziału, gdyż koszty tam powstające rejestruje księgowość bezpośrednio w jednostkach pieniężnych. Pomija się nadto ogniwo brygad z tego względu, że nie występują one w każdym zakładzie, a tam gdzie występują, nie odgrywają roli administracyjnej, jak na przykład zespół roboczy (warsztat). Pominięcie brygady w strukturze uproszczonego rozrachunku gospodarczego nie przynosi szkody systemowi, upraszcza jego mechanizm, co nie jest bez znaczenia dla małych zakładów pracy.

1. *Rozrachunek indywidualny.* Rozrachunek indywidualny dotyczy miejsca pracy, a więc w zasadzie poszczególnego robotnika, pracującego np. na obrabiarce. Może on jednak dotyczyć i kilku robotników pracujących zespołowo przy tym samym miejscu pracy. Rozrachunek indywidualny stanowi formę prostą i zarazem zrozumiałą dla pracowników. Ogranicza się ona w zasadzie do dwóch wskaźników w przypadku niższych form rozrachunku, a mianowicie do norm wydajności pracy i zużycia materiałów w stosunku do planowego zadania.

Znaczenie tej formy rozrachunku gospodarczego polega na stwarzaniu bodźców do oszczędzania czasu roboczego i materiałów, do wykonywania zadań planowych w sposób najlepszy i najoszczędniejszy.

Powstające oszczędności lub straty oblicza się w formie odchyłeń czasu roboczego faktycznie przepracowanego od norm wydajności pracy oraz za pomocą odchyłeń faktycznego zużycia materiałów od norm ich zużycia. Zatem obliczanie posługuje się dla uproszczenia nie pełnymi nakładami, lecz tylko różnicami nakładów w stosunku do kosztów planowych, wynikających z norm wydajności pracy i norm zużycia materiałów. Należy więc zwracać uwagę nie tylko na wzrost wydajności pracy, ale także na coraz lepsze wykorzystanie materiałów.

Rozrachunek indywidualny wymaga, by plan produkcyjny doprowadzony był do miejsca pracy. Wyraża się to w postaci polecenia pracy — tak zwanej karty pracy wystawianej oddzielnie na każde zadanie produkcyjne. Polecenie pracy wystawia biuro oddziału na podstawie operatywnego planu pracy zespołu, tzw. przewodnika pracy zespołu, jak przyjęto go nazywać w Poznańskiej Bazie Remontowej.

W ten sposób miejsce pracy posługuje się zadaniami określonymi w karcie pracy: zadaniem produkcyjnym, normą wydajności pracy oraz normą zużycia materiału. Na podstawie wykonania tych zadań można z kolei obliczyć oszczędności lub straty materiałów w stosunku do norm. Całość tych wysiłków prowadzi do obniżania kosztów produkcji.

Jak przedstawia się mechanizm działania tych wskaźników w ramach rozrachunku gospodarczego?

Wypada najpierw wspomnieć o karcie pracy i karcie materiałowej. Szczególnie znaczenie ma karta pracy jako element planu produkcyjnego. Karta ta uwzględnia z jednej strony zadania produkcyjne, czas normowany pracy, a z drugiej strony — czas przepracowany faktycznie, w tym czas dodatkowy na poprawki i ilość ewentualnych braków. Zestawienie tych dwóch stron wykazuje oszczędności lub straty w zakresie czasu roboczego. Podobnie sprawa przedstawia się w odniesieniu do karty materiałowej.

Jak w oparciu o te dokumenty oblicza się nakłady powstające w danym miejscu pracy? Przejdźmy najpierw do obliczenia zaoszczędzonego lub straconego czasu roboczego.

Robotnik wykonując zadanie zapisuje na karcie pracy czas faktycznie przepracowany. Potwierdza to mistrz, który ponadto zapisuje oszczędności lub straty czasu roboczego. Przy obliczaniu tej pozycji — w warunkach właściwie zorganizowanej pracy — należy brać pod uwagę następujące rodzaje czasu roboczego: 1) czas przygotowawczy, 2) czas ręczny — prace wykonywane ręcznie oraz 3) czas maszynowy — prace wykonywane maszynowo. Z tego punktu widzenia powinny być podawane normy wydajności dla trzech wymienionych rodzajów pracy w celu wzmocnienia walki o wzrost wydajności pracy i oszczędności.

W obliczeniach tych oczywiście nie wystarczy rachunek przeprowadzony w normogodzinach. Należy ponadto normogodziny zaoszczędzone lub stracone przeliczyć na wartości pieniężne. Jednostką przeliczeniową może być godzinowa stawka płacy pracownika zatrudnionego przy danym stanowisku pracy.

Na tej podstawie można oszczędności lub straty powstające w danym miejscu pracy w ramach rozrachunku indywidualnego wyrazić w pieniądzu. Dokonuje się tego nie w zespole, lecz w biurze oddziału. Chodzi o to, by operatywnej pracy zespołu nie obciążać dodatkowymi zajęciami administracyjnymi.

Wymieniony sposób rachunku uwzględnia wykonanie zadań tylko pod względem ilościowym. Prócz tego trzeba brać pod uwagę sprawę jakości wytworów. Postulat ten można realizować za pośrednictwem działania ognia kontroli technicznej. Jeśli produkt jest wykonywany niedokładnie, kontrola techniczna zwraca go celem dokonania poprawy. W takim wypadku czas zużyty na poprawienie wytworu obciąża wyznaczony czas normowany. To zaś zmniejsza zarobki akordowe pracownika, a także zmniejsza oszczędności miejsca pracy. W ten sposób powstają bodźce prowadzące do przestrzegania dokładności w pracy. Podobnie jeśli pracownik wykona wytwory zaliczane do braków, obniża swoje zarobki akordowe ze względu na niewykonanie zadania w oznaczonym czasie a także obciąża konto miejsca pracy w wysokości wartości straconego czasu roboczego i zepsutego materiału.

Obok oszczędności pracy żywej trzeba brać pod uwagę także oszczędność pracy uprzedmiotowionej w surowcach, a to w celu zwalczania marnotrawstwa. Podstawą obliczania oszczędności surowca jest norma zużycia surowca. Zaoszczędzony surowiec wykazuje się na kartach materiałowych w jednostkach naturalnych, a potem w biurze oddziału dokonuje się wyceny pieniężnej zaoszczędzonego surowca w oparciu o ceny planowe. W ten sposób uzyskane sumy dolicza się do oszczędności wynikających z użytkowania pracy żywej i uzyskuje się kwotę ogólnych oszczędności.

W ten sposób sprawność wykonania zadania planowego („polecenie pracy“) stanowi podstawę do obliczenia zarobków pracownika, uzyskane oszczędności stanowią motyw współzawodnictwa pracy. Obliczanie zarobków, biorąc pod uwagę najważniejsze elementy, odbywa się następująco:

Robotnik otrzymał np. zadanie, które powinno być wykonane — odpowiednio do wymogów normy średnioprogresywnej — w ciągu 20 godzin. Stawka wynosi 5 zł za godzinę pracy, wobec tego za wykonanie powyższego zadania w wyznaczonym czasie robotnik powinien otrzymać 100 zł. Ponieważ jednak zadanie to wykonał on w 15 godzin, otrzymuje więc 100 zł za 15 godzin pracy. Jednocześnie przysparza miejscu pracy oszczędności w wysokości 5 normogodzin, co odpowiada 25 złotom oszczędności. Jeśli zaś robotnik wykonał dane zadanie w 25 zamiast w 20 godzin, to otrzymuje zapłatę również za godzin 20, czyli za czas pracy normowany, a więc 100 zł. Miejsce pracy ponosi wówczas stratę 5 normogodzin, odpowiadających 25 zł.

Dokonane oszczędności i poniesione przez dane miejsce pracy straty — tak w zakresie czasu roboczego, jak i materiałów — zapisuje się na odpowiednim koncie robotnika. Oszczędności te stanowią bodziec do współzawodnictwa o najoszczędniejsze miejsce pracy w zespole i powinny być premiowane w myśl regulaminów o współzawodnictwie pracy. Umacnia to zasadę osobistej odpowiedzialności materialnej za wyniki pracy i zasadę materialnego zainteresowania, bez czego rozrachunek wewnątrzzakładowy nie mógłby działać. Bodźce te są skuteczne wtedy, jeśli przyjęte za podstawę obliczeń normy pracy i zużycia materiałów odpowiadają poziomowi technicznemu zakładu produkcyjnego; a więc kiedy nie są ani zaniżone, ani zbyt wysokie. Stosowanie rozrachunku indywidualnego ma więc znaczenie dla wykonania zadań produkcyjnych oraz walki o obniżanie kosztów produkcji. W walce tej zainteresowani są pracownicy, poszczególne zespoły, a także kierownictwo przedsiębiorstwa. Zainteresowanie to pobudzane jest między innymi przez system płac uzależnionych od rezultatów pracy pracowników, co stwarza warunki do pobudzania inicjatywy oddolnej pracowników.

W miarę przechodzenia do wyższych, pełnych form rozrachunku indywidualnego należy brać pod uwagę coraz to większą ilość wskaźników, aby wykorzystywać wszystkie możliwości obniżania kosztów produkcji zależnych od miejsca pracy. Do tych możliwości na przykład zaliczyć należy wysiłki zmierzające do pełnego wykorzystania narzędzi i urządzeń produkcyjnych.

2. *Rozrachunek zespołu.* Zadaniem rozrachunku zespołu jest po pierwsze: usprawnianie organizacji pracy w zespole, od której zależy sprawne wykonywanie zadań produkcyjnych przez pracowników. Chodzi tu o zabezpieczenie ciągłości pracy, o sprawny przydział narzędzi i materiałów poszczególnym miejscom pracy, o odpowiednie rozdzielanie prac w stosunku do kwalifikacji robotników, a nadto poprzez rozrachunek w zespole w procesie kierownictwa produkcją realizuje się szybka pomoc pracownikom w trakcie wykonywania przez nich zadań, a także stwarza się warunki odpowiedzialności za stan urządzeń technicznych i ich pełne wykorzystanie. Są to więc obowiązki, które realizuje mistrz w każdym warsztacie, troszcząc się o jego właściwe funkcjonowanie. Po drugie idzie tu o wykonywanie zadań planowych przez poszczególnych pracowników zespołu i przez cały kolektyw. Chodzi o codzienne, rytmiczne wykonywanie zadań pod względem ilości, jakości i asortymentu. Plan produkcji musi wykonywać tak cały zespół, jak i poszczególni pracownicy według dni, dekad, miesięcy. Tak brzmi najważniejsze zadanie rozrachunku zespołowego.

Po trzecie, zespół wykonując zadania planowe dąży jednocześnie do usprawnień technicznych i technologicznych, rozwijając wśród pracowników pomysłowość racjonalizatorską. W tym celu zespół obok planu zadań produkcyjnych posługuje się planem usprawnień racjonalizatorskich.

Ogólnie mówiąc, w zespole należy wykonywać zadania planowe w taki sposób, aby jednocześnie obniżać koszty produkcji i podnosić na wyższy poziom sprawność wyposażenia technicznego warsztatu drogą usprawnień dokonywanych przez pracow-

ników. Z tego względu nie wystarczy wykonywanie zadań planu produkcji, trzeba ponadto osiągać oszczędności, a więc obniżać koszty produkcji przy jednoczesnym podnoszeniu jakości wytworów i sprawności sprzętu technicznego.

W ramach systemu rozrachunku zespołu duże znaczenie ma plan pracy warsztatu. Pod tym względem zespół dysponuje miesięcznymi programami produkcji z podziałem zadań na dekady i ewentualnie na dni wraz z uwzględnieniem racjonalizatorstwa pracowników. Poza tym zespół posługuje się zleceniami pracy wystawianymi na poszczególne prace lub ich serie. Te zlecenia pracy w Poznańskiej Bazie Remontowej nazywane są przewodnikami pracy. Na ich podstawie opracowuje się karty pracy. Przewodniki pracy zespołu opracowywane są zaś na podstawie programu produkcji. Różnica między nimi a kartą pracy polega na tym, że przewodnik pracy zespołu jest dokładnym wyszczególnieniem zadań związanych z daną robotą z uwzględnieniem terminów ich wykonania. Jest to więc plan wykonawczy.

Tak więc system planowania stanowi kluczowy element rozrachunku gospodarczego w zespole. Tym samym rachunek wyników pracy w zespole sprowadza się z jednej strony do obliczania oszczędności, z drugiej zaś strony do obliczania stopnia wykonania zadań planowych.

Realizację zadań planowych sprawdza się w ten sposób, że dokonuje się na podstawie kart pracy zestawienia faktycznego wykonania prac, a potem porównuje się to zestawienie z programem produkcji za dany miesiąc, obliczając jednocześnie procentowe wykonanie zadań planowych. Obliczenia te prowadzi biuro oddziału w jednostkach naturalnych, a następnie w formie pieniężnej, przeprowadzając jednocześnie analizę wykonania planu produkcji w zespole, co ma znaczenie dla opracowywania planów na przyszłość i usuwania trudności w produkcji.

Obliczenia wartościowe wykonania planu produkcji powinny opierać się na cenach planowych, a więc na cenach stałych w danym roku. Wówczas będzie można porównywać ze sobą wyniki pracy zespołu pod względem wartościowym w różnych okresach czasu.

Obliczenia oszczędności lub strat zespołu dokonuje się na podstawie kart pracy i kart materiałowych. Z kart tych spisuje się pozycje wynikowe oszczędności lub strat pracowników i sumuje się je. Wyliczenia te byłyby zbędne, gdyby istniało planowanie kosztów uwzględniające miejsca pracy. Wówczas porównywałyby się faktycznie poniesione koszty z kosztami planowymi celem uzyskania oszczędności zespołu. Lecz tego rodzaju system wymaga odpowiedniej organizacji planowania, a także księgowości przemysłowej, czego na ogół w małych przedsiębiorstwach się nie spotyka. Dlatego w ramach niższych form rozrachunku obliczeń oszczędności dokonuje się na szczeblu zespołu w sposób pośredni, w oparciu o oszczędności indywidualne pracowników.

Osiągnięcia w zakresie wykonania planów produkcji i oszczędności stanowią podstawę do premiowania personelu technicznego w zespole. Mianowicie personel ten powinien być premiowany w stosunku do procentowego wykonania planu produkcji z uwzględnieniem osiągnięć oszczędnościowych, to znaczy wyników w zakresie obniżania kosztów produkcji. Oczywiście metody premiowania należy dostosować do określonych warunków produkcji. Wtedy personel techniczny (kierowniczy) w zespole będzie bezpośrednio zainteresowany w walce o wykonanie zadań planowych i obniżanie kosztów wytwarzania.

Na szczeblu zespołu należy również przeprowadzać kontrolę działania rozrachunku gospodarczego. Kontrola ta odnosi się do funkcjonowania rozrachunku indywidualnego. Za jej podstawę służą pierwiastkowe dokumenty: karta pracy i karta materiałowa. Kontrola ta powinna zmierzać do ustalenia:

— czy miejsca pracy w sposób właściwy realizują powierzone im zadania, to znaczy pod względem ilościowym, jakościowym i pod względem asortymentu,

— jakie są przyczyny braków, czy powstają z winy pracowników, czy z winy urządzeń, materiału lub z innych przyczyn,

— czy w sposób oszczędny wykorzystuje się powierzone pracownikom materiały.

Na podstawie przeprowadzonej analizy zespół opracowuje wnioski mające na celu likwidację trudności. W szczególności wnioski te powinny dotyczyć wzrostu wydajności pracy oraz wzrostu oszczędności materiałów.

Reasumując można powiedzieć, że rozrachunek gospodarczy indywidualny skutecznie działa wtedy, kiedy na wyższym szczeblu organizacyjnym, a więc w zespole, istnieje odpowiednia struktura rozrachunku, zabezpieczająca sprawną pracę miejsc pracy. Stąd rozrachunek w zespole ma na celu przygotowanie organizacyjne procesu pracy na szczeblu miejsca roboczego. Spełniając to zadanie zespół nie wprowadza dodatkowych wskaźników, aby nie komplikować niższych form rozrachunku. Oczywiście w miarę rozwoju tego systemu, to znaczy przechodząc do wyższych form, wprowadza się nowe wskaźniki, aby w pełni ująć możliwości wykorzystania wszystkich dźwigni obniżania kosztów produkcji i wykonywania zadań planowych.

W celu zabezpieczenia wykonywania w zespole wymienionych zadań należy dla personelu technicznego stosować premie uzależnione od stopnia wykonania planu produkcji i od wysokości osiągniętych oszczędności. Osiągnięcia te stanowią jednocześnie podstawę rozwoju współzawodnictwa pracy między zespołami o zdobycie tytułu najlepszego zespołu w zakładzie. Współzawodnictwo to jest dalszym przedłużeniem współzawodnictwa indywidualnego. W ten sposób ruch współzawodnictwa stanowi jeden z ważnych elementów, usprawniających system rozrachunku gospodarczego.

3. *Rozrachunek oddziałowy.* Jak rozrachunek indywidualny jest konkretyzacją rozrachunku zespołu, tak rozrachunek zespołowy jest konkretyzacją rozrachunku oddziałowego.

Na czym polega rozrachunek oddziałowy? Rozrachunek ten opiera się na tych samych wskaźnikach, co indywidualny i zespołowy, a mianowicie na określaniu zadań planowych norm wydajności i zużycia materiałów, a ponadto wprowadza nowy wskaźnik dotyczący stopnia obniżania kosztów własnych produkcji. Wskaźnik ten jest konieczny ze względu na główny cel rozrachunku, jakim jest oszczędność pracy żywej i uprzedmiotowienie. Wskaźnik ten jest możliwy do wprowadzenia na szczeblu oddziału, przyjmując, że oddział ma określony zamknięty cykl produkcyjny, którego koszty może ująć rachunkowość zakładu. Uchwycenie natomiast kosztów zespołów i miejsc pracy bez rozbudowania księgowości byłoby niemożliwe. Rozrachunek oddziałowy jest więc stosunkowo prostą dźwignią planowego kierownictwa, bo obejmuje zaledwie cztery kluczowe wskaźniki. Dźwignia ta może spełnić rolę skutecznej metody planowego zarządzania małym zakładem pracy.

Na treść rozrachunku oddziałowego składają się następujące elementy: po pierwsze — prowadzi on do usprawnienia procesu pracy w zespołach, zabezpieczenia ciągłości produkcji, odpowiedniego wykorzystania siły roboczej i urządzeń technicznych, wreszcie do troski o właściwą jakość wytworów.

Po drugie — rozrachunek oddziałowy zawiera element planowania — ustalanie zadań planowych dla zespołów, opracowywanie planów usprawnień technicznych oraz planu obniżania kosztów produkcji oddziału. A więc na tym szczeblu organizacyjnym występuje obok planu produkcji i usprawnień technicznych także plan obniżki kosztów własnych. Plany te opracowywane są w skali kwartalnej i miesięcznej na podstawie techniczno-przemysłowo-finansowego planu przedsiębiorstwa.

Po trzecie — w rozrachunku oddziałowym występuje także element kontroli. Mia-

nowicie oddział nie tylko ustala sposoby prowadzenia produkcji, ale jednocześnie kontroluje przebieg produkcji. Bez takiej kontroli kierownictwo nie spełniałoby skutecznie swych głównych zadań.

Tak więc celem rozrachunku w oddziale jest wykonywanie planów produkcji z nadwyżką oraz uzyskanie ponadplanowych oszczędności.

Jak przebiega rozrachunek w oddziale? Jak oblicza się wykonanie planu produkcji oddziału?

Podstawą obliczeń jest analiza wykonania zadań planowych przez zespoły. Na tej podstawie zestawia się rzeczywiste wyniki pracy oddziału, które porównuje się z programem produkcji oddziału. Porównywanie to odnosi się do ilościowego, asortymentowego i wartościowego wykonania zadań. Jednocześnie analizuje się trudności powstałe w toku wykonywania planów produkcyjnych i opracowuje sposoby ich zwalczania. Tak więc proces obliczania nie jest mechanicznie przeprowadzonym rachunkiem, jest to proces analitycznej oceny działalności oddziału w danym okresie czasu. Tylko na tej drodze można osiągnąć coraz lepsze wyniki w produkcji.

Jak oblicza się następnie oszczędności oddziału? Podstawą obliczania oszczędności zespołu w naszym przykładzie nie mogą być oszczędności zespołów roboczych. Oszczędności zespołów nie obejmują — ze względu na uproszczone sposoby ich wyliczenia — wszystkich elementów obniżki kosztów produkcji w danym ogniwie organizacyjnym. Są to więc oszczędności niepełne.

Na szczeblu oddziału trzeba i można oprzeć się na wskaźnikach określających już w pełni stopień obniżania kosztów własnych produkcji, tym bardziej że rachunkowość w małych przedsiębiorstwach lub zakładach rejestruje zwykle nakłady oddziałów. Ustalenie oszczędności dokonanych przez oddział dokonuje się poprzez porównanie faktycznych ujętych przez księgowość nakładów w danym okresie czasu z nakładami zaplanowanymi. Różnica między tymi wielkościami wykaże nam wielkość oszczędności lub strat oddziału.

Globalne określenie oszczędności nie wystarcza jednak do wykazania napięcia walki o obniżanie kosztów produkcji. Należy ponadto porównać osiągnięte oszczędności z zaplanowanymi oszczędnościami oddziału. Różnica między tymi wielkościami na korzyść oszczędności faktycznych wykaże nam oszczędności ponadplanowe. Ten właśnie wskaźnik najbardziej charakteryzuje stopień wysiłku oddziału, zmierzającego do obniżania kosztów własnych wytwarzania.

Stopień wykonania zadań planowych przez oddział oraz wielkość osiągniętych oszczędności powinny stanowić podstawę premiowania personelu inżynieryjno-technicznego oddziału. Kierownik tej jednostki powinien być — naszym zdaniem — premiovany także za ponadplanowe oszczędności. Potęgowałoby to wysiłki zmierzające do obniżenia kosztów własnych produkcji.

Wyniki w zakresie wykonania planów produkcji i planów obniżki kosztów stanowią następnie podstawę do określenia miejsca oddziału w ramach międzyoddziałowego współzawodnictwa pracy w przedsiębiorstwie.

Niezbędnym warunkiem pomyślnego funkcjonowania rozrachunku wewnętrznego jest system kontroli działalności gospodarczej oddziału. Kontrola ta powinna wnikać w bieżące zagadnienia produkcji, wykrywać trudności i rozwiązywać je natychmiast za pomocą aparatu kierowniczego techników i mistrzów. Lecz bieżąca kontrola nie wystarcza. Należy ją uzupełnić kontrolą zapobiegawczą, która odnosi się głównie do procesu sprawnego układania zadań produkcyjnych oraz do projektowania usprawnień organizacyjnych i technicznych. Ten rodzaj kontroli realizuje między innymi zadania wychowawcze w stosunku do pracowników, ucząc ich dokładnej pracy koncepcyjnej. Oprócz tego w oddziale występować musi kontrola następcza, której istot-

nym zadaniem jest analizowanie przebiegu procesu produkcji w ubiegłym okresie i opracowywanie wniosków dotyczących usprawnień organizacyjnych. Bez takiego systemu kontroli system rozrachunku nie spełni swojej roli w oddziale.

Oddział odgrywa ważną rolę w systemie rozrachunku wewnątrzzakładowego. Wynika to z faktu, że oddział jest podstawową jednostką produkcyjną. Kierownictwo oddziału jest odpowiedzialne za rezultaty tej produkcji, za organizację pracy, za właściwy przebieg procesów technologicznych, za planowanie wykonawcze w oddziale, analizę pracy, sprawozdawczość i ewidencję. Z tych względów właściwe funkcjonowanie wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego zależy od stanowiska zajmowanego wobec tej kwestii przez kierownictwo oddziału.

System wewnętrznego rozrachunku gospodarczego jest z jednej strony metodą rejestracji wyników działalności poszczególnych jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa. Nie odbija on jednak biernie zachodzących procesów produkcji, lecz zarazem czynnie je kształtuje. Jest to system wpływający na rentowność poszczególnych jednostek organizacyjnych zakładu, przyczyniający się do oszczędnego i dokładnego wykonywania zadań planowych.

B. Odmiana obliczeniowa produktowa rozrachunku wewnętrznego

Odmiana obliczeniowa normogodzinowa niższych form wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego sprowadza się do wstępnego obliczania oszczędności i strat w normogodzinach przy późniejszym przeliczeniu w jednostkach pieniężnych. Ten sposób obliczania wynikał ze specyfiki produkcji, polegającej na tym, że w rachubę wchodziły różnorodne prace remontowe urządzeń budowlanych, pochłaniające duże ilości czasu roboczego. Wskutek tego normy opierały się na zasadzie wyznaczania określonej ilości godzin na wykonanie jednostki produkcji, na przykład urządzenia maszynowego.

Natomiast mechanizm określania nakładów przy produktowej odmianie obliczeniowej dotyczy w naszym przykładzie produkcji materiałów budowlanych, np. cegieł czy dachówek, mającej zgoła inny charakter w porównaniu z remontowaniem urządzeń technicznych. Dlatego też biorąc pod uwagę, że wykonywanie poszczególnych operacji w produkcji materiałów budowlanych nie zajmuje na ogół więcej niż kilkanaście minut czasu roboczego, normy w tym wypadku określane są w inny sposób. Przyjmuje się na przykład, iż robotnik może wytłoczyć z gliny w ciągu godziny określoną ilość cegieł. Z tego względu norma pracy wyznacza tu daną ilość produktów, jaką robotnik powinien wykonać w ciągu jednostki czasu, to znaczy w ciągu godziny. Zatem wstępne obliczanie oszczędności i strat w normogodzinach jest tu niemożliwe. Najprostsze jest natomiast dokonywanie obliczeń w jednostkach wytworzonej produkcji, a następnie przeliczanie ich na jednostki pieniężne.

Takie wstępne obliczanie w jednostkach naturalnych jest zupełnie zrozumiałe dla robotników. Nie komplikuje ono również pieniężnych wyliczeń w biurze, a raczej je ułatwia sprowadzając rachunek do przeliczeń z postaci rzeczowej na wiekości pieniężne według planowych cen materiałów i według stawek akordowych robocizny.

Omawiane dwie wersje obliczeniowe nie stanowią więc dwóch metod prowadzenia wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego. Stanowią one tę samą metodę niższych form systemu rozrachunku wewnętrznego. Różnica między nimi polega jedynie na dostosowaniu ewidencji do konkretnych warunków produkcji i sprowadza się głównie do różnych jednostek obliczeniowych. Odmiany te omawiamy oddzielnie z tego względu, że odmienne sposoby obliczeniowe wywołują pewne zmiany w mechanizmie rozrachunku gospodarczego, na które należy zwrócić uwagę. Aby zaś uniknąć

zbędnych powtarzań, omawiamy w tej części artykułu tylko te sprawy, które różnią obydwu sposoby obliczania nakładów.

Wersja produktowa rozrachunku wewnętrznego opiera się również na wykorzystaniu prawa wartości, ponieważ rachunek w jednostkach naturalnych dotyczy tylko miejsca pracy i zespołu, a więc ogniw nieuchwytnych przez księgowość małych przedsiębiorstw. Istotę obliczania stanowi tu ujęcie wartościowe, natomiast ujęcie w jednostkach naturalnych ma charakter pomocniczy.

1. *Rozrachunek indywidualny.* Rozrachunek indywidualny opiera się na tych samych przesłankach w obu odmianach obliczeniowych niższych form obrachunku wewnętrznego w małym przedsiębiorstwie. Dlatego zwrócimy uwagę tylko na niektóre szczegóły różniące te dwie odmiany, a mianowicie na sprawę ujęcia organizacyjnego planowania oraz obliczeń oszczędności i strat miejsca pracy.

W przedsiębiorstwach produkujących materiały budowlane spotykamy na ogół stosunkowo niewielką ilość produkowanych asortymentów w ramach stanowiska roboczego i zespołu. Dlatego nie należy wprowadzać tu indywidualnych kart roboczych na każdą czynność, natomiast trzeba wprowadzać karty pracy na cały dzień roboczy. Z tego względu system planowania przewiduje doprowadzenie do miejsca pracy zadań całodziennych, będących częścią miesięcznego planu produkcji zespołu. W zakresie miejsca pracy dziennym planem produkcji jest więc karta robocza dzienna, uzupełniona kartą materiałową. Na kartach tych oznaczone są wszystkie potrzebne wskaźniki, tj. normy dotyczące wydajności pracy oraz zużycia materiałów. Z tego względu karty te stanowią podstawę obliczania istotnych kosztów zależnych od miejsca pracy. Dzienna karta pracy spełnia ponadto rolę formularza, służącego do rejestracji wykonanych zadań planowych, a więc spełnia funkcję sprawozdawczą w przedsiębiorstwie.

Nadto należy omówić pokrótce kwestię płac i oszczędności dotyczących indywidualnego rozrachunku gospodarczego. W ramach metody obliczeniowej produktowej oszczędzony czas pracy lub straty tego czasu określa się wstępnie w jednostkach naturalnych wytworów, np. w sztukach, w stosunku do norm planowych wydajności pracy. Oszczędnością czasu roboczego jest w tym przypadku wykonana nadwyżka danych wytworów ponad normę i odwrotnie — stratą jest nie wykonana ilość wytworów w stosunku do określonej normy. Podobnie mierzy się oszczędności i straty materiałowe. Oszczędnością jest ilość sztuk wytworów wyprodukowanych z danego materiału ponad normę planowanej ilości wytworów. Stratą jest niewyprodukowana ilość dóbr w stosunku do określonej normy wykonania z danej ilości materiału danej ilości sztuk wytworów. Oczywiście sumę globalną jednostek naturalnych przelicza się następnie na wartości pieniężne.

Podstawą tych obliczeń są karty pracy i karty materiałowe. Jeśli np. robotnik wytoczył w ciągu dnia 500 cegieł, w tym 100 ponad normę, i wszystkie one odpowiadają obowiązującym przepisom co do jakości, to przy wynagrodzeniu 6 gr od sztuki — otrzymuje 30 zł. Przekraczając plan o 100 sztuk przysparza jednocześnie miejscu pracy oszczędności w wysokości 6 zł. Nie wykonując planu otrzymuje niższe wynagrodzenie proporcjonalnie do ilości wyprodukowanych cegieł. Jeśli natomiast robotnik wykonał swoje zadanie pod względem ilościowym w całej pełni, ale wyprodukował 50 sztuk braków, wtedy zarobek jego zmniejszy się o wartość tych cegieł, tj. o 3 zł (50×6 gr). Jednocześnie miejsce pracy poniesie stratę w tej samej wysokości w zakresie robocizny plus wartość zmarnowanego materiału.

Bezpośredni akord od sztuki jest najbardziej zrozumiały dla pracowników i zachęca do wzrostu wydajności pracy. W przykładzie poprzednim, dotyczącym remontów urządzeń budowlanych, bezpośredni akord nie mógł wyrażać się w zapłacie od sztuki

ze względu na specyfikę produkcji, lecz w zapłacie od godziny roboczej normowanej.

2. *Rozrachunek zespołowy i oddziałowy.* Rozrachunek zespołowy i oddziałowy opiera się również na tej samej metodzie obliczeniowej. Dlatego zwracamy uwagę na niektóre specyficzne różnice obu odmian obliczeniowych.

Jeśli chodzi o sprawę planowania, to oddział dysponuje planem produkcji usprawnień technicznych oraz planem kosztów własnych. Plany te stanowią część planu techniczno-przemysłowo-finansowego przedsiębiorstwa. Z kolei na podstawie programu produkcji oddziału opracowuje się miesięczne plany produkcji zespołu z podziałem na dekady i dni robocze. Na tej podstawie wypisuje się karty pracy jako zlecenia robocze dla miejsc pracy. Natomiast dla zespołów i oddziałów zleceniem pracy jest plan wykonawczy. Niezależnie od programów produkcji zespół powinien dysponować planem usprawnień racjonalizatorskich w celu rozwoju ruchu racjonalizatorskiego jako ważnego czynnika obniżania kosztów własnych produkcji.

Natomiast obliczanie oszczędności lub strat jest identyczne z obliczaniem opisanym już poprzednio. Na podstawie zestawień oszczędności w miejscach pracy odbywa się zbiorcze obliczenie oszczędności zespołu w zakresie robocizny i materiałów. Na szczeblu oddziału obliczenia przeprowadza się porównując faktyczne koszty własne z kosztami zaplanowanymi.

Podobnie przedstawia się sprawa obliczania stopnia wykonania planów produkcyjnych. Faktycznie osiągnięte wyniki porównuje się zawsze z odnośnymi programami produkcyjnymi. Zarazem przeprowadza się analizę wykonania zadań planowych. Chodzi tu o ujawnianie trudności, opracowanie metod ich likwidacji, dotyczy to również pokonywania wąskich przekrojów produkcji, co wszystko razem biorąc daje podstawę do usprawnienia operatywnego zarządzania przedsiębiorstwem.

Zygmunt Narski
Poznań

SPIS TREŚCI

Nr IV 1953

ARTYKUŁY

Artykuł wstępny — II Zjazd Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej	3
<i>Stefan Ignar</i> — Rezerwy produkcyjne w drobnotowarowej gospodarce chłopskiej i walka o ich uruchomienie	14
<i>Włodzimierz Brus</i> — O oddziaływaniu prawa wartości na produkcję	45
<i>Zofia Myszkowska</i> — Znaczenie organizacji płac dla wzrostu wydajności pracy	66
<i>Janusz Górski</i> — Teoria ekonomiczna Mikołaja Kopernika	89
<i>Maurice Dobb</i> — Sprzeczności ekonomiczne między kapitalizmem brytyjskim a amerykańskim	110
<i>Ignacy Rzędowski</i> — Rola imperializmu amerykańskiego na światowym rynku kapitalistycznym	120

DYSKUSJA

<i>Henryk Fiszel</i> — Metodologia ustalenia wskaźnika szybkości krążenia środków obrotowych w przemyśle Polskiej Ludowej	142
---	-----

Z WYDAWNICTW RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Zagadnienia produkcji towarowej, prawa wartości i pieniądza w wydawnictwach radzieckich — <i>J. K.</i>	158
Chińska Republika Ludowa w okresie odbudowy gospodarki narodowej w latach 1949—1952 — <i>W. S.</i>	170

Z ŻYCIA NAUKOWEGO

<i>M. O i Z. Z.</i> — Z działalności Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego	183
<i>Tomasz Nagy</i> — Kształcenie ekonomistów na Węgrzech	187

RECENZJE I BIBLIOGRAFIA

<i>Jan Mujżel i Lech Miastkowski</i> — Finanse i kredyt w Polsce Ludowej	192
<i>Aleksander Łukaszewicz, Stanisław Szeffler, Witold Sierpiński</i> — Rozwój myśli ekonomicznej od merkantylizmu do socjalizmu utopijnego	214
<i>Jan Dziewulski, Adam Runowicz</i> — Geografia Wyżywienia	231
<i>Dyzma Gałaj</i> — Materiały do studiowania polityki agrarnej	240
<i>Henryk Baranowski</i> — Kopernik — ekonomista (Bibliografia)	251

LISTY DO REDAKCJI

<i>Zygmunt Narski</i> — O niższych formach wewnątrz-zakładowego rozrachunku gospodarczego	256
---	-----

EKONOMIA
POLITECHNIKI WROCEAWSKIEJ



ACTA GEOLOGICA POLONICA

Kwartalnik

Organ Komitetu Geologicznego PAN

Czasopismo naukowe, poświęcone zagadnieniom geologii ogólnej, historycznej i paleontologii. Drukuje oryginalne prace z zakresu nauk o Ziemi, interesujące badaczy krajowych i zagranicznych. Zamieszcza obszernie streszczenia prac w językach kongresowych, głównie: rosyjskim, angielskim i francuskim.

Cena 1 egz. zł 20
rocznie zł 60

KWARTALNIK HISTORYCZNY

Kwartalnik

Organ Instytutu Historii PAN

Czasopismo naukowe, przeznaczone dla historyków i humanistów oraz czytelników interesujących się zagadnieniami historycznymi. Publikuje oryginalne prace z zakresu historii. Informuje o pracach Instytutu Historii PAN i omawia ich wyniki. Przynosi wiadomości o najnowszych osiągnięciach nauki historycznej w kraju i za granicą.

Cena 1 egz. zł 15
rocznie zł 60

Prenumeratę na rok 1954 przyjmuje Centr. Ekspedycja PPK „Ruch”, Warszawa, Srebrna 12, na konto PKO 1-110-28504 oraz od dn. 11 listopada do dn. 10 grudnia br. — wszystkie urzędy pocztowe i listonosze. Nakłady ograniczone. Regularną dostawę czasopism zapewni tylko prenumerata.

Cena zł 15,-



ze względu na specyfikę produkcji, lecz w zapłacie od godziny roboczej normowanej.

2. *Rozrachunek zespołowy i oddziałowy.* Rozrachunek zespołowy i oddziałowy opiera się również na tej samej metodzie obliczeniowej. Dlatego zwracamy uwagę na niektóre specyficzne różnice obu odmian obliczeniowych.

Jeśli chodzi o sprawę planowania, to oddział dysponuje planem produkcji usprawnień technicznych oraz planem kosztów własnych. Plany te stanowią część planu techniczno-przemysłowo-finansowego przedsiębiorstwa. Z kolei na podstawie programu produkcji oddziału opracowuje się miesięczne plany produkcji zespołu z podziałem na dekady i dni robocze. Na tej podstawie wypisuje się karty pracy jako zlecenia robocze dla miejsc pracy. Natomiast dla zespołów i oddziałów zleceniem pracy jest plan wykonawczy. Niezależnie od programów produkcji zespół powinien dysponować planem usprawnień racjonalizatorskich w celu rozwoju ruchu racjonalizatorskiego jako ważnego czynnika obniżania kosztów własnych produkcji.

Natomiast obliczanie oszczędności lub strat jest identyczne z obliczaniem opisanym już poprzednio. Na podstawie zestawień oszczędności w miejscach pracy odbywa się zbiorcze obliczenie oszczędności zespołu w zakresie robocizny i materiałów. Na szczeblu oddziału obliczenia przeprowadza się porównując faktyczne koszty własne z kosztami zaplanowanymi.

Podobnie przedstawia się sprawa obliczania stopnia wykonania planów produkcyjnych. Faktycznie osiągnięte wyniki porównuje się zawsze z odnośnymi programami produkcyjnymi. Zarazem przeprowadza się analizę wykonania zadań planowych. Chodzi tu o ujawnianie trudności, opracowanie metod ich likwidacji, dotyczy to również pokonywania wąskich przekrojów produkcji, co wszystko razem biorąc daje podstawę do usprawnienia operatywnego zarządzania przedsiębiorstwem.

Zygmunt Narski
Poznań