

Zbigniew Klimiuk

Instytut Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie • Institute of Labour and Social Studies in Warsaw

 <https://orcid.org/0000-0002-8555-3522>

GOSPODARKA PRYWATNA W POLSCE W OKRESIE REALIZACJI PLANU TRZYLETNIEGO (1947–1949)

SUMMARY

Private economy in Poland during the implementation of the Three-Year Plan (1947–1949)

On September 21, 1946, the National National Council announced the Economic Reconstruction Plan, which went down in history as the Three-Year Plan. Its main assumption and goal was to “raise the standard of living of the working classes of the population above the pre-war level”. The first post-war years were marked by the strengthening of the new communist government. However, the semblance of democracy was maintained and it was legal to operate other political parties, which also had a real influence on the governance of the country at that time. However, successively the communist authorities took over new offices. One of the offices remaining outside the power of the communist party was precisely the CUP, filled by people sympathetic to the pre-war PPS. The CUP intended to focus on consumer industries in order to increase the standard of living in the country and thus stimulate the economy. Its implementation was to be obligatory only for the state sector, the cooperative sector was to be covered only partially, and the private sector would operate almost on a free market basis. However, such assumptions were unacceptable to the new communist government’s position of increasing the means and volume of industrial production. With time, it turned out that the communist vision of a centrally controlled economy prevailed over the plan, where all its areas were to implement the plan according to detailed guidelines. The article analyzes the evolution of the policy and attitude of the communist authorities in Poland after 1945 towards the private sector (mainly industry and trade), which ultimately led to its liquidation. The state and socialist economy was to protect the economic life in the entire Soviet bloc from all the shortcomings and problems typical of a capitalist economy.

KEYWORDS: Three-Year Plan, economic reconstruction, private sector, national economic plan, industry and trade, Central Planning Office, Soviet economy, liquidation of the private economy, relationships between the state and private economy, private industry associations

STRESZCZENIE

W dniu 21 września 1946 r. Krajowa Rada Narodowa ogłosiła Plan Odbudowy Gospodarczej, który przeszedł do historii jako Plan Trzyletni. Głównym jego założeniem i celem było „podniesienie stopy życiowej pracujących warstw ludności powyżej poziomu przedwojennego”. Pierwsze lata powojenne upłynęły pod znakiem umacniania się nowej komunistycznej władzy. Zachowywano jednakże pozory demokracji i legalne było funkcjonowanie innych partii politycznych, które również miały w tym czasie realny wpływ na rządzenie w kraju. Sukcesywnie jednak władze komunistyczne przejmowały kolejne urzędy. Jednym z urzędów pozostających poza władzą partii komunistycznej był właśnie CUP obsadzony przez osoby sympatyzujące z przedwojennym PPS-em. CUP zamierzał skupić się na branżach konsumpcyjnych, aby zwiększyć poziom życia w kraju i pobudzić dzięki temu gospodarkę. Jego realizacja miała być obligatoryjna tylko dla sektora państwowego, spółdzielczy miał być nim objęty jedynie częściowo, a sektor prywatny operowałby niemal na zasadach wolnorynkowych. Jednak tego typu założenia były nie do zaakceptowania przez nowe władze komunistyczne, stojące na stanowisku zwiększania środków i wielkości produkcji przemysłowej. Z czasem okazało się, że górę wzięła nad planem komunistyczna wizja gospodarki centralnie sterowanej, gdzie wszystkie jej dziedziny miały realizować plan według szczegółowych wytycznych. Artykuł analizuje ewolucję polityki i nastawienia władz komunistycznych w Polsce po 1945 r. wobec sektora prywatnego (głównie przemysłu i handlu) prowadzącą ostatecznie do jego likwidacji. Gospodarka państwowa i socjalistyczna miały uchronić życie gospodarcze w całym bloku sowieckim przed wszystkimi ułomnościami i problemami typowymi dla gospodarki kapitalistycznej.

SŁOWA KLUCZOWE: Plan Trzyletni, odbudowa gospodarcza, sektor prywatny, narodowy plan gospodarczy, przemysł i handel, Centralny Urząd Planowania, gospodarka sowiecka, likwidacja gospodarki prywatnej, powiązania gospodarki państwowej z prywatną, zrzeszenia przemysłu prywatnego

Wstęp

Okres odbudowy Polski ze zniszczeń wojennych po II wojnie światowej był nacechowany pilną obserwacją wzorów działania zaczerpniętych z doświadczeń radzieckich. Okres pierwszego trzylecia polskiej gospodarki planowej stał się znakiem nie tylko odbudowy, ale również przebudowy i jej uspołecznienia (w rzeczywistości upaństwowienia)¹. Istotnie, obok fabryk odbudowanych i znacjonalizowanych widoczne były w okresie Planu Trzyletniego liczne fabryki zmodernizowane, wyposażone w nowoczesny sprzęt maszynowy oraz fabryki nowo powstałe wypełniające dotychczasowe luki w potencjale przemysłowym Polski². Widoczny był również już w tym czasie główny nacisk położony na rozwój przemysłu ciężkiego. W zakresie handlu natomiast, obok zjawisk natury

¹ E. Szyr, *Na drodze przemian gospodarczych*, „Życie Gospodarcze” 1946, nr 14.

² T. Zawadzki, *Produkcja przemysłowa w I półroczu 1947 r.*, „Biuletyn IGN” 1947, nr 6.

ilościowej (zastępowanie placówek prywatnych przez uspołecznione), następowały przemiany jakościowe, w szczególności skoncentrowanie hurtu w nielicznych centralach zastępujących tysiące przedwojennych hurtowni prywatnych³. Można było obserwować powstawanie zorganizowanych i uspołecznionych punktów sprzedaży zastępujących liczne sklepiki i kramy (często prowadzone nieracjonalnie i zbyt drogo), co oczywiście nie uzasadniało ich całkowitej i pełnej likwidacji na przełomie lat czterdziestych i pięćdziesiątych. Niniejszy tekst analizuje ewolucję polityki i nastawienia władz komunistycznych w Polsce wobec sektora prywatnego (głównie przemysłu i handlu) prowadzącą ostatecznie do jego likwidacji. Gospodarka państwowa i socjalistyczna miała uchronić życie gospodarcze w całym bloku sowieckim przed wszystkimi ułomnościami i problemami typowymi dla gospodarki kapitalistycznej⁴. Szybko okazało się (bo już na przełomie 1952/1953), iż napotkała w swej logice rozwoju na własne problemy, z którymi nie była w stanie sobie poradzić. Skok z królestwa konieczności do królestwa wolności zakończył się ostatecznie 40 lat później wielkim upadkiem. Póki co w Polsce (przełom lat czterdziestych i pięćdziesiątych)

wyjścia [...] należało szukać po pierwsze w kierunku rozbudowy własnego państwowego aparatu handlu hurtowego i detalicznego, po drugie w przewyżczeniu szkodliwych tendencji „autonomii” spółdzielczej i przekształceniu spółdzielczości w instrument socjalistycznego obrotu towarowego, po trzecie wreszcie w kierunku tworzenia twardej kontroli administracyjnej i społecznej nad handlem prywatnym, ograniczania jego zysków, tępienia objawów spekulacji, zmuszania do przestrzegania ustalonych przez państwo cen. Działalność dla osiągnięcia tych celów wzmożła się szczególnie od czasu rozpoczęcia tzw. bitwy o handel w maju 1947 r.⁵

Prezentowane opracowanie powstało na bazie studiów literaturowych oraz w oparciu o analizę statystyczną. Tezą jego jest natomiast stwierdzenie, iż likwidacja sektora prywatnego w Polsce była od początku wpisana w program polityczny i gospodarczy tzw. władzy ludowej. Problem sprowadzał się tylko do czasu, tempa i sposobów realizacji założonego celu⁶. Ostatecznie tempo okazało się o wiele szybsze niż prognozowały to centralne urzędy gospodarcze, niepodlegające w tym czasie pełnej kontroli władzy komunistycznej (np. Centralny Urząd Planowania)⁷.

³ Idem, *Produkcja przemysłowa w II półroczu 1947 r.*, „Biuletyn IGN” 1948, nr 7.

⁴ J. Zawadzki, *Wybrane zagadnienia ekonomiki ZSRR*, Gliwice 1949.

⁵ H. Minc, *Aktualne zagadnienia i perspektywy gospodarcze demokratycznej Polski. Referat wygłoszony na I Zjeździe PPR*, Warszawa 1945, s. 68.

⁶ *Kształtowanie się podstaw programowych PPR w latach 1942–1945*, Warszawa 1958.

⁷ *Narodowy plan gospodarczy odbudowy gospodarczej w okresie I I 1946–31 XII 1949*, Warszawa 1946.

W dotychczasowych opracowaniach zmiany w sektorze prywatnym w tym okresie były prezentowane jako odbicie i efekt przeobrażeń w sektorze państwowym. W niniejszym opracowaniu kolejność ta uległa odwróceniu.

1. Powiązania gospodarki prywatnej z gospodarką uspołecznioną. Sterowanie produkcją przemysłu prywatnego

Zarówno Plan Trzyletni, jak i akty prawne, które poprzedziły jego opracowanie, przewidywały, iż gospodarka prywatna będzie stanowić przedmiot bezpośredniego planowania, prowadzonego przez państwo⁸. W praktyce zapowiedź ta nie została w tej formie nigdy urzeczywistniona. Dekret o planowej gospodarce narodowej przewidywał, że na podstawie uchwalonych przez Radę Ministrów wytycznych poszczególni ministrowie sporządzać będą projekty planów odcinkowych w zakresie swego resortu, przy czym projekty te miały obejmować zarówno gospodarkę państwową, jak i w „[...] zakresie, w jakim ma być włączona do narodowego planu gospodarczego gospodarkę prywatną”. Ponadto dekret ten w art. 11 przewidywał, że celem dostosowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw prywatnych do zadań narodowego planu gospodarczego Rada Ministrów może w drodze rozporządzenia

nakładać na członków przymusowych zrzeszeń przemysłowych tworzonych w granicach uprawnień ustawowych, specjalne obowiązki stosowania się do zarządzeń władz lub organów zrzeszenia, mających na celu wykonanie narodowego planu gospodarczego, jak również przyznać specjalne uprawnienia, związane z wykonaniem planu.

Rada Ministrów nie wydała ponadto rozporządzenia zapowiedzianego w art. 11 dekretu o planowej gospodarce narodowej⁹.

Jeśli zaś chodzi o postanowienia Planu Trzyletniego i Narodowych Planów Gospodarczych na lata 1948 i 1949 odnoszących się do przemysłu prywatnego, to zasięg odnośnych postanowień kurczył się i malał w miarę redukcji roli i znaczenia tegoż przemysłu prywatnego. Plan Trzyletni (tj. ustawa z dnia 2 lipca 1947 r.) zawierał kilka artykułów (art. 96–98) określających pozycję gospodarki prywatnej w strukturze gospodarki narodowej. Również Narodowy Plan Gospodarczy na 1948 r. zawierał szereg postanowień zmierzających do rozwoju przemysłu prywatnego (art. 18, 21 i 22). Natomiast w Narodowym Planie Gospodarczym

⁸ Ustawa z dnia 2 lipca 1947 r. o planie odbudowy gospodarczej, DzURP 1947, nr 53, poz. 285.

⁹ K. Secomski, *Ogólne założenia planu odbudowy gospodarczej*, „Gospodarka Planowa” 1946, nr 1.

na 1949 r. brak już było jakiegokolwiek wzmianki bezpośrednio odnoszącej się do przemysłu prywatnego.

Tymczasem prace przygotowawcze do Narodowego Planu Gospodarczego na 1949 r., podjęte w połowie 1948 r., stwarzały nadzieję powiększenia zasięgu planowania także obejmującego przemysł prywatny. Redaktor naczelny „Gospodarki Planowej”, organu CUP, dr St. Majewski, pisząc w lipcu 1948 r. nt. wytycznych planu na 1949 r., zapowiadał „znaczne powiększenie zasięgu planowania – zarówno w zakresie planowania bezpośredniego w obrębie gospodarki uspołecznionej, jak i w zakresie planowania pośredniego w stosunku do gospodarki pozostającej poza tym obrębem”¹⁰. Zapowiedź zwiększenia zakresu planowania w stosunku do przemysłu prywatnego można było znaleźć również w instrukcji Prezesa Centralnego Urzędu Planowania z sierpnia 1948 r., które brzmiało: „w sprawie uwzględnienia przy opracowaniach planów zaopatrzenia materiałowego i obrotu towarowego do Narodowego Planu Gospodarczego na rok 1949 przemysłu i handlu prywatnego, rzemiosła oraz prywatnych przedsiębiorstw budowlanych”¹¹. Dane zebrane w trybie tej instrukcji miały stanowić podstawę do uwzględnienia gospodarki przemysłu prywatnego, rzemiosła oraz prywatnych przedsiębiorstw budowlanych w opracowaniu: 1) planu zaopatrzenia materiałowego, 2) obrotu towarowego w 1949 r., 3) szacunkowych obliczeń wielkości produkcji przemysłu prywatnego, rzemiosła oraz prywatnych przedsiębiorstw budowlanych w 1949 r.

Projekty zaopatrzenia materiałowego miały mieć uzasadnienie w projektach planów: a) produkcji, b) zatrudnienia. Instrukcja przewidywała również zaplanowanie zaopatrzenia przemysłu prywatnego i rzemiosła w artykuły importowane, zaplanowanie udziału handlu prywatnego w rozprowadzeniu masy towarowej pochodzącej z produkcji gospodarki uspołecznionej oraz z importu. Stosownie do postanowień instrukcji zrzeszenia przemysłu prywatnego razem z Izbami Przemysłowo-Handlowymi opracowały projekty planów produkcji, zatrudnienia oraz zaopatrzenia i obrotów. Projekty te zostały przedłożone we właściwych terminach odpowiednim władzom. Mimo wykonania przez samorząd gospodarczy postanowień instrukcji z 2 sierpnia 1948 r. efekty podjętych prac nie znalazły właściwego wykorzystania, tj. nie zostały wykorzystane w ogłoszonych drukiem postanowieniach Narodowego Planu Gospodarczego. W tych okolicznościach pojawia się pytanie: w jaki sposób odbywało się sterowanie produkcją przemysłu prywatnego w okresie trzylecia 1947–1949?

Mimo że przemysł prywatny nie stanowił przedmiotu planowania bezpośredniego, państwo oddziaływało na niego w różny sposób, chociaż zawsze dostatecznie

¹⁰ „Gospodarka Planowa” 1948, nr 9, s. 296.

¹¹ Zarządzenie Prezesa CUP Nr 25/48.

precyzyjny. Stosowało wobec przemysłu cały zespół środków oddziaływania, za pomocą których przeprowadzało planowanie pośrednie. Do arsenału tych środków należy zaliczyć: środki prawno-administracyjne (zwłaszcza koncesjonowanie przemysłu), reglamentację zaopatrzenia oraz politykę zamówień¹². O poszczególnych wymienionych środkach będzie jeszcze mowa. W tym miejscu ograniczymy się do omówienia dwóch najbardziej skutecznych środków sterowania produkcją przemysłu prywatnego, a mianowicie:

1) reglamentacji zaopatrzenia przemysłu prywatnego w surowce i materiały pomocnicze;

2) polityki zamówień.

Pismo okólne Nr 22 Departamentu Drobного Przemysłu i Rzemiosła PKPG z 16 listopada 1949 r. przewidywało, że przydział surowców reglamentowanych przez PKPG na rzecz przemysłu prywatnego może mieć miejsce w zasadzie tylko w przypadku:

a) wykonania produkcji eksportowej;

b) uzyskania konkretnego zamówienia zleceniodawcy uspołecznionego i to ściśle w ilościach niezbędnie potrzebnych do wykonania danej produkcji lub usługi;

c) niewytwarzania danego produktu przez przemysł państwowy bądź spółdzielczy lub wytwarzania go w ilościach niewystarczających;

d) produkowania towarów będących przedmiotem importu (akcja antyimportowa).

Z powyższych kryteriów przebijała się wyraźna tendencja do nadania przemysłowi prywatnemu charakteru tylko pomocniczego i uzupełniającego w stosunku do gospodarki uspołecznionej. Okólnik Nr 22 został wydany pod sam koniec trzylecia (16 listopada 1949 r.), co oznaczało, że realizacja jego postanowień nie mogła być całkowicie zakończona w okresie działania Planu Trzyletniego¹³. Takie sformułowanie kryteriów przydziału surowców dla przemysłu prywatnego nie mogło budzić zastrzeżeń, było bowiem zgodne z generalną linią ówczesnej polityki gospodarczej państwa ludowego. Dotychczas nie zdążono jeszcze usystematyzować we właściwy sposób odnośnych wytycznych. Należało spodziewać się, iż zostanie to dokonane w niedalekiej przyszłości, tj. zinwentaryzowane zostanie zapotrzebowanie na surowce, przeciwstawi się potrzebom rozporządzalny zapas surowców oraz ustalona zostanie hierarchia potrzeb i kolejność ich zaspokajania. Chodziło więc o to, ażeby poprzez wypośrodkowanie i ustalenie kontyngentów surowcowych dziedzinę zaopatrzenia surowcowego przemysłu prywatnego uporządkować, podać działaniu Planu oraz ściślej związać z gospodarką planową państwa.

¹² B. Nietyksza, T. Gout, *Przedsiębiorczość prywatna w przemyśle i handlu. Prawa i obowiązki*, Warszawa 1948, s. 32–57.

¹³ K. Secomski, *Ogólne założenia planu...*, s. 4.

Wniosek ten był w pełni uzasadniony. Istniała przecież współzależność przemysłu uspołecznionego i prywatnego¹⁴. Współzależność ta miała trwać tak długo, jak długo przemysł uspołeczniony nie rozbuduje się na tyle, aby zastąpić całkowicie przemysł prywatny. Dopóki to nie nastąpiło, przemysł prywatny miał obowiązek pracowania, do czego oczywiście były mu potrzebne odpowiednie surowce. Tak więc w okresie Trzylecia reglamentacja zaopatrzenia surowcowego stała się silnym instrumentem oddziaływania na przemysł prywatny tyle tylko, że instrumentowi temu brakowało precyzji działania z racji niedostatecznego wypracowania szczegółów realizacji najzupełniej słusznych wydanych przez Państwową Komisję Planowania Gospodarczego¹⁵.

Kolejnym nie mniej skutecznym od poprzedniego instrumentu sterowania produkcją przemysłu prywatnego była polityka zamówień. Ustawa z 18 listopada 1948 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz Skarbu Państwa, samorządu i niektórych kategorii osób prawnych wraz z przepisami wykonawczymi stworzyła system zaopatrzenia gospodarki uspołecznionej w wyroby przemysłu prywatnego. System ten polegał na silnym ograniczeniu możliwości bezpośredniego nabywania przez gospodarkę uspołecznioną wyrobów przemysłu prywatnego¹⁶. Celem ustawodawcy było stworzenie wyjątkowych uprawnień dla Centrali Przemysłu Prywatnego, pomyślanych jako „służby”, przez które miał przepływać międzysektorowy obrót towarowy. Zamówienia Skarbu Państwa, samorządu oraz wskazanych w ustawie przedsiębiorstw i instytucji mogły być udzielone tylko przedsiębiorstwom państwowym, samorządowym, państwowo-spółdzielczym i będącym pod zarządem państwowym. Ponadto dopuszczalne było udzielenie zamówień „przedsiębiorstwom, które zarządzeniami właściwych ministrów zostaną pod względem udzielenia im zamówień zrównane z przedsiębiorstwami” wymienionymi wyżej.

Otóż Zarządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z 12 marca 1949 r. dopuściło Centrale Przemysłu Prywatnego do podejmowania dostaw na rzecz Skarbu Państwa, samorządu itd. z tym wszakże zastrzeżeniem, iż zamówienia mogły być udzielone Centralom Przemysłu Prywatnego „po wykorzystaniu całkowitej zdolności produkcyjnej przemysłu państwowego, bezprzetargowo, na podstawie ramowych umów” i to na towary wymienione w wykazach ogłaszanych przez właściwych ministrów. Powyższe przepisy dały możliwość skutecznego sterowania produkcją przemysłu prywatnego za pomocą odpowiedniej polityki zamówień. Dla ich realizacji konieczne było znalezienie odpowiednich instrumentów wykonawczych, mianowicie Zrzeszeń i Centrali Przemysłu Prywatnego.

¹⁴ H. Minc, *Charakter i tendencje rozwojowe naszego przemysłu*, „Nowe Drogi” 1947, nr 3, s. 45.

¹⁵ S. Jędrzychowski, *O znaczeniu niektórych różnic w ocenie bieżącej polityki gospodarczej*, „Nowe Drogi” 1947, nr 4, s. 48–54.

¹⁶ S. Potapczuk, *Budownictwo w planie inwestycyjnym na rok 1949*, „Gospodarka Planowa” 1949, nr 5.

2. Utworzenie przymusowych zrzeszeń przemysłu prywatnego

Już w grudniu 1946 r. ówczesny wiceminister przemysłu E. Szyr w wywiadzie udzielonym Polskiej Agencji Gospodarczej w dniu 3 grudnia wskazał na konieczność dostosowania organizacji zrzeszeń przemysłu prywatnego do struktury organizacyjnej przemysłu państwowego: „sektor prywatny w dziedzinie wytwórczości przemysłowej musi zorganizować się nie tylko według branż, ale nawet w obrębie branż dostosować swą organizację do obecnie na odcinku przedsiębiorczości państwowej istniejących zjednoczeń przemysłowych i ich centralnych zarządów”¹⁷. Wówczas, mianowicie pod koniec 1946 r., istniały przy izbach przemysłowo-handlowych zrzeszenia pozbawione osobowości prawnej, stanowiące jak gdyby sekcje branżowe izb. Przedwojenne, dobrowolne organizacje przemysłowe nie zostały na ogół reaktywowane. Na skutek polecenia udzielonego samorządowi przemysłowemu przez Ministerstwo Przemysłu powstała w pierwszej połowie 1947 r. sieć zrzeszeń przemysłu prywatnego opartych na zasadach:

- 1) odrębnej osobowości prawnej,
- 2) przymusu organizacyjnego, tj. przymusu przynależenia do danego zrzeszenia wszystkich przemysłowców odnośnej branży,
- 3) ogólnokrajowej reprezentacji danej branży przemysłu prywatnego¹⁸.

Tak pomyślana sieć organizacyjna, obejmująca ok. 100 jednostek (zrzeszeń ogólnopolskich, zrzeszeń okręgowych, związków zrzeszeń), przetrwała do końca 1949 r.

Niejednolitość struktury organizacyjnej (częściowa jednostopniowość i dwustopniowość) okazała się w praktyce niewłaściwą. O ile zrzeszenia ogólnopolskie powołane do życia w 1947 r. przetrwały bez wstrząsu kryzys reprezentacyjny z końca 1949 r., gdyż były oparte na zasadzie jednostopniowości zapewniającej elastyczność kierowania przemysłem, o tyle wszystkie związki zrzeszeń uległy reorganizacji, bowiem zasada dwustopniowości nie wytrzymała próby praktycznej. Mnogość formalnie samoistnych jednostek organizacyjnych uniemożliwiała, a co najmniej utrudniała sprawne kierownictwo; związki zrzeszeń stały się jak gdyby archipelagami jednostek autonomicznych. Przejście z dwustopniowości na jednostopniowość struktury organizacyjnej (dokładnie mówiąc, ujednoczenie struktury organizacyjnej przez oparcie jej na zasadzie jednostopniowości) stanowiło przemianę korzystnie wpływającą na jakość świadczeń podejmowanych przez zrzeszenia na rzecz gospodarki narodowej. Tak więc od 1 stycznia 1950 r. istniała sieć 19 ogólnopolskich zrzeszeń przemysłu prywatnego (OZPP). Chodzi tutaj o następujące OZPP: 1) Chemicznego, 2) Drzewnego, 3) Fermentacyjnego, 4) Stalowego i Elektrotechnicznego, 5) Mineralnego i Materiałów Budowlanych, 6) Młynarskiego,

¹⁷ E. Szyr, *Inicjatywa prywatna w planie trzyletnim (uwagi)*, „Nowe Drogi” 1947, nr 1, s. 94.

¹⁸ Z. Augustowski, *Likwidacja zaopatrzenia reglamentowanego*, „Życie Gospodarcze” 1947, nr 6.

7) Papierniczo-Przetwórczego, 8) Poligraficznego, 9) Spożywczego, 10) Włókienniczego, 11) Budowlanego i Instalacyjnego, 12) Drobnej Wytwórczości Rolnej, 13) Farmaceutycznego, 14) Konfekcyjnego, 15) Drutu, Gwoździ i Wyrobów z Drutu, 16) Warzywno-Owocowego, 17) Przetwórstwa Rybnego, 18) Skórzanego i Futrzarskiego, 19) Wytwórców Izolacji i Impregnatów Budowlanych.

Celem akcji reorganizacyjnej przeprowadzonej na przełomie 1949/1950 było wzmocnienie elastyczności kierowania przemysłem prywatnym, który to cel niewątpliwie dało się osiągnąć po zredukowaniu liczby jednostek organizacyjnych ze 100 do 19. Jednocześnie ze zmianami wprowadzonymi do sieci zrzeszeń przemysłowych dokonano istotnych korektur w ich statucie wzorcowym. Zmiany te można streścić w następujących punktach:

1) główne zmiany nastąpiły na skutek ewolucji sytuacji społeczno-gospodarczej w ostatnich latach. Statut wzorcowy z 1947 r. opierał się niemal całkowicie na prawie przemysłowym; w szczególności cele zrzeszeniowe stanowiły niemal dosłowną kopię celów przewidzianych w art. 69 prawa przemysłowego. Pamiętać należy, że prawo przemysłowe zostało ogłoszone w 1927 r. i odpowiadało warunkom ówczesnej rzeczywistości. Nic więc dziwnego, że nowy statut wzorcowy zerwał z brzmieniem zaczerpniętym z art. 69 prawa przemysłowego, kładąc główny nacisk na obowiązek zrzeszenia współdziałania z władzami państwowymi w dostosowaniu działalności przemysłu prywatnego do wytycznych państwowej polityki gospodarczej. Nie tylko cele, ale również środki działania zrzeszenia ujęte zostały z uwzględnieniem ówczesnej sytuacji ustrojowej przemysłu prywatnego;

2) druga grupa zmian była spowodowana progresem zakresu działania zrzeszeń, zwiększając dyspozycyjność w tym sektorze przemysłu. Statut zezwalał na przeniesienie części pracy zarządu na prezydium, co znacznie usprawniło i uelastyczyło działalność zrzeszenia;

3) najliczniejsze zmiany wynikały z dążenia do zapewnienia władzom nadzorczym większego wpływu na zrzeszenia. Nie sposób przytoczyć wszystkich odnośnych zmian, gdyż obejmowały one 24 pozycje.

3. Utworzenie Central Przemysłu Prywatnego (CPP)

Charakterystyczną cechą powojennego obrotu towarowego była jego koncentracja w ramach wielkich central państwowych i spółdzielczych. Dążenie do koncentracji objęło również przemysł prywatny, w wyniku czego powstały Centrale Przemysłu Prywatnego. Poza względami rzeczowymi, które przemawiały za powstaniem Central, pewną rolę odegrała tutaj zapewne również chęć upowszechnienia form organizacyjnych wprowadzonych i wypróbowanych w sektorze państwowym. W czerwcu 1947 r. założono w Warszawie z inicjatywy Izby

Przemysłowo-Handlowej „Centralne Biuro Zamówień Branży Motoryzacyjnej”. Miało ono za zadanie organizowanie dostaw sprzętu motoryzacyjnego, zwłaszcza części zamiennych samochodów pochodzenia prywatno-przemysłowego na rzecz państwa i samorządów. Zakres działalności Biura rozszerzał się nieustannie, zmuszając go do przekształcenia w Centralę Handlowo-Techniczną Rzemiosła i Przemysłu Prywatnego Metalowego i Elektrotechnicznego (Ce-Ma-Te). W okólniku Ministerstwa Przemysłu i Handlu, podpisanym przez min. E. Szyra, zadania Ce-Ma-Te zostały określone jako „organizowanie planowej wytwórczości i handlu prywatnego oraz planowego rozdziału zamówień i zleceń z tej dziedziny przez przedsiębiorstwa państwowe przedsiębiorstwom prywatnym”. Opierając się na doświadczeniach poczynionych z Ce-Ma-Te, podjęto budowę sieci Central Przemysłu Prywatnego, która z czasem objęła wszystkie branże wytwórczości prywatno-przemysłowej. Stało się to w trzech etapach.

Mianowicie w styczniu 1948 r. powołano do życia Centralę Handlową Prywatnego Przemysłu: 1) Włókienniczego i 2) Papierniczego. W sierpniu 1948 r. założono Centrale Prywatnego Przemysłu: 3) Drzewnego, 4) Farmaceutycznego, 5) Mineralnego i Materiałów Budowlanych, 6) Konfekcyjnego, 7) Przetwórstwa Rybnego oraz (maj–czerwiec 1949 r.) Centrale Przemysłu 8) Spożywczego i 9) Chemicznego. Łącznie z Ce-Ma-Te istniało 10 Central Przemysłu Prywatnego i liczba ta nie została przekroczona. W miarę potrzeby centrale obsługiwały, oprócz podstawowej swej branży, również przemysły branż pokrewnych (np. Centrala Przemysłu Konfekcyjnego obsługiwała oprócz przemysłu konfekcyjnego również przemysł skórzaný i futrzarski). Z wyjątkiem Ce-Ma-Te, będącej wspólną organizacją Izb Przemysłowo-Handlowych i Izb Rzemieślniczych, pozostałe centrale stanowiły własność Izb Przemysłowo-Handlowych. Do nich bowiem należała niemal całość udziałów z wyjątkiem jednego udziału (symbolicznego) objętego przez Ogólnopolskie Zrzeszenie Przemysłu Prywatnego. Wysokość kapitału zakładowego wahała się w przedziale 3–70 mln zł.

Po zorganizowaniu sieci Central Przemysłu Prywatnego Państwowa Komisja Planowania Gospodarczego (Departament Drobного Przemysłu i Rzemiosła) w piśmie okólnym nr 28 z 1 grudnia 1949 r. w następujący sposób wyjaśniła wątpliwości co do roli, charakteru i zasad ich działania¹⁹:

1) stanowiły one ogniwo pośrednie pomiędzy prywatnymi przedsiębiorstwami wytwórczymi a instytucjami przedsiębiorczości uspołecznionej w zakresie zbytu wyrobów przedsiębiorstw prywatnych, co stanowiło ich główne zadanie;

2) mogły ponadto pośredniczyć w zakresie zaopatrzenia przedsiębiorstw prywatnych w przypadku dokonywania zbiorowego zakupu materiałów i surowców;

¹⁹ *The Fulfilment of The Three Years Plan of Economic Reconstruction in Poland*, Warsaw 1950.

3) były zorganizowane w formie spółek o ograniczonej odpowiedzialności, których udziały w 99% stanowiły własność osób prawa publicznego, a w swej działalności były zobowiązane stosować się do wytycznych i zaleceń władz gospodarczych państwa. CPP składały okresowo sprawozdania ze swej działalności PKPG (Departament Drobno-Przemysłowy i Rzemiosła) Ministerstwu Handlu Wewnętrznego i Izbie Przemysłowo-Handlowej w Warszawie według wzoru i w terminach, które ustalone zostały przez PKPG;

4) stosunki handlowe CPP z zamawiającymi przedsiębiorstwami uspołecznionymi były regulowane w drodze umów ramowych i indywidualnych, w których CPP występowały w charakterze przedstawiciela przedsiębiorstw przemysłowych zorganizowanych w branżowych przymusowych zrzeszeniach przemysłu prywatnego;

5) stosunki handlowe CPP z prywatnymi przedsiębiorstwami przemysłowymi regulowały umowy o wyłączne przedstawicielstwo (umowy agencyjne) zawierane z poszczególnymi kontrahentami, a uzgodnione z właściwym zrzeszeniem przemysłu prywatnego;

6) odchylenie od zasad dotyczących formy stosunku prawnego łączącego CPP z odbiorcami i dostawcami, a określonych w punktach 4 i 5, dopuszczalne były na wyraźne żądanie odbiorcy uspołecznionego lub za zgodą Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego;

7) za usługi swoje w charakterze wyłącznego przedstawiciela CPP otrzymywały prowizję w wysokości ustalonej przez Biuro Cen Ministerstwa Handlu Wewnętrznego;

8) CPP zobowiązane były podejmować starania o przyznanie kredytów niezbędnych dla wykonania udzielonych za ich pośrednictwem zamówień oraz o przydziały surowców i materiałów za wykonanie tych zamówień;

9) CPP zorganizowane były na zasadzie branżowej, tj. reprezentowały przedsiębiorców prywatnych objętych zakresem działania określonego zrzeszenia przemysłu prywatnego lub określonych zrzeszeń. PKPG mogła zlecić objęcie działalnością CPP zastępstwa branż pokrewnych;

10) CPP zobowiązane były do ścisłej współpracy z odpowiednimi zrzeszeniami prywatnego przemysłu, w szczególności w zakresie ustalenia właściwego asortymentu produkcji, rozdziału zamówień i surowców, kontroli wykonania zamówień oraz zużycia surowców.

Jak wynika z powyższych stwierdzeń PKPG, głównym zadaniem CPP było pośrednictwo między gospodarką uspołecznioną i przemysłem prywatnym w zakresie zbytu produktów prywatno-przemysłowych. Centrale były swego rodzaju „służą” łączącą sektor uspołeczniony z sektorem prywatno-przemysłowym, przez którą przepływał obrót towarowy. Państwo wykluczyło dostęp prywatnych

przemysłowców do biur zakupu odbiorców uspołecznionych²⁰. Praktyka wykazała bowiem, iż bezpośredni kontakt prywatnego dostawcy z personelem instytucji odbierającej prowadził nieraz do przekupstw i innych niepożądanych objawów. Z tej racji włączono między gospodarkę uspołecznioną i przemysł prywatny Centrale Przemysłu Prywatnego jako ogniwa pośredniczące, powołane do kumulowania dostaw sektora prywatnego na rzecz państwa, samorządu i spółdzielczości²¹. Rzecz jasna CPP pozostawały w najściślejszej łączności z Ogólnopolskimi Zrzeszeniami Przemysłu Prywatnego (OZPP). O ile Centrale zajmowały się problematyką handlu, o tyle Zrzeszenia sprawami technicznymi i prawno-organizacyjnymi przemysłu prywatnego. Można stwierdzić, iż między CPP i OZPP istniał stosunek podobny do relacji łączącej Centrale Zbytu z Centralnym Zarządem Przemysłu Państwowego. Szczegółowe zasady wspomnianej współpracy między Centralami i Zrzeszeniami ustaliła oddzielna instrukcja Departamentu Drobnego Przemysłu i Rzemiosła PKPG, stanowiąca załącznik do analizowanego już pisma okólnego nr 28. Nie sposób przytoczyć tutaj wszystkich postanowień tej instrukcji, która ujednolicając podstawy współpracy Central z Zrzeszeniami, przyczyniła się do uporządkowania tego wycinka życia organizacyjnego, co zostanie ograniczone do zreferowania postanowień ogólnych.

W wykonaniu określonej instrukcją współpracy na posiedzenia Zarządu Zrzeszenia powinien być zapraszany przedstawiciel Centrali, na posiedzenia Zarządu Centrali – przedstawiciel Zrzeszenia. Przedstawicielowi Zrzeszenia względnie przedstawicielowi Centrali przysługiwał na posiedzeniu głos doradczy z prawem żądania wpisania jego oświadczeń do protokołu. Na umotywowany wniosek Zrzeszenia lub Centrali względnie z inicjatywy Izby odbywały się pod przewodnictwem przedstawiciela Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie w wyznaczonym przez Izbę terminie i lokalu wspólne posiedzenia przedstawicieli Zarządów i Dyrekcji Zrzeszenia oraz Centrali celem przedyskutowania:

- a) ważniejszych bieżących prac Zrzeszenia i Centrali;
- b) programu najbliższych prac Zrzeszenia i Centrali;
- c) wspólnych ważniejszych wystąpień Zrzeszenia i Centrali;
- d) innych spraw wniesionych na porządek obrad takiego zebrania przez Izbę.

Zrzeszenia i Centrale mogły przysyłać sobie nawzajem odpisy:

- a) pism ogólnych i okólników w sprawach zbytu, zaopatrzenia lub kredytów do władz i przedsiębiorstw uspołecznionych oraz instytucji finansowych;
- b) pism w sprawach ogólnych do samorządu gospodarczego;
- c) sprawozdań.

²⁰ H. Minc, *Charakter i tendencje rozwojowe...*

²¹ M. Szyszowski, *Zadania przemysłu prywatnego*, Warszawa 1948, s. 12–20.

O wszelkich konferencjach i pertraktacjach prowadzonych przez Centralę, a dotyczących ustalenia wielkości dostaw na rzecz przedsiębiorczości społecznej lub warunków tych dostaw, Centrala zobowiązana była zawiadomić Zrzeszenie w celu umożliwienia udziału w nich przedstawicieli Zrzeszenia. Teksty umów, które mają być zawarte przez Centralę z zamawiającymi przedsiębiorstwami społecznymi z jednej strony oraz z wykonującymi dostawy przedsiębiorstwami z drugiej winny były zostać uzgodnione z Zrzeszeniem. W przypadku konieczności uregulowania postępowania zrzeszonych przedsiębiorstw w sprawach objętych Instrukcją, a wchodzących w zakres kompetencji Centrali i Zrzeszeń organizacje te były zobowiązane opracować wspólne okólniki i instrukcje. Zarówno Centrala, jak i Zrzeszenia opierały się na wspólnym podłożu, gdyż były transmisjami organizacyjnymi biegnącymi z obszaru społecznego w obszar prywatno-kapitalistyczny i jako takie miały wspólne zadanie w postaci rozbudowy bazy ekonomicznej czynników socjalistycznych w gospodarce narodowej.

Jako przykłady tego rodzaju transmisji – pisał T. Dietrich – można wskazać przymus należenia prywatnych przedsiębiorstw przemysłowych do właściwych organizacji branżowych, centrale handlowe przemysłu prywatnego działające zarówno w zakresie zaopatrzenia tego przemysłu jak i zbytu artykułów przezeń produkowanych [...] przymusowe organizacje cechów (związki cechów) lub rzemieślniczych oraz związek tych izb²².

Znaczenie zrzeszeń przemysłu zaznaczyło się szczególnie wyraziście po likwidacji izb przemysłowo-handlowych, wskutek czego jedyną transmisją Centralnego Urzędu Drobnej Wytwórczości w obszar prywatno-przemysłowy pozostały zrzeszenia i centrale. Na zrzeszenia przeszły niektóre obowiązki, które poprzednio spoczywały na izbach przemysłowo-handlowych. Likwidacja tych ostatnich pozbawiła zrzeszenia pomocy, jaką otrzymywały ze strony samorządu gospodarczego. Z drugiej jednak strony likwidacja ta wyemancypowała i usamodzielniała zrzeszenia, koncentrując w nich całość spraw przemysłu prywatnego poszczególnych branż.

4. Ograniczenie kapitalizacji w gospodarce prywatnej

POLITYKA PODATKOWA

X Zjazd partii bolszewickiej (8 marzec 1921 r.) powziął uchwałę, stwierdzając, iż „zadaniem polityki podatkowej jest regulowanie procesów kapitalistycznych drogą bezpośredniego opodatkowania majątku, dochodów itp. W tym zakresie polityka

²² „Gospodarka Planowa” 1948, s. 7–8.

podatkowa jest głównym narzędziem rewolucyjnej polityki proletariatu w okresie przejściowym”. W Polsce Ludowej, po szeregu korektur poczynionych na przestrzeni pierwszych 4 lat, przeprowadzono gruntowną reformę podatkową jesienią 1948 r. Wiceminister skarbu prof. dr Leon Kurowski w następujący sposób określił wytyczne tej reformy:

polityka podatkowa w ustroju demokracji ludowej musi stanowić instrument realizujący naczelne cele polityczno-gospodarcze tego ustroju, jakimi są: sprawiedliwy i właściwy podział dochodu narodowego, podnoszenie dobrobytu mas pracujących, wzmocnienie elementów socjalistycznych w gospodarce narodowej i przyspieszenie jej rozwoju w kierunku socjalizmu. Te właśnie naczelne cele rozwojowe „demokracji ludowej” przyświecały ustawodawcy przy nowej reformie podatkowej²³.

Tym głównie charakteryzowały się zmiany, jakie nastąpiły w powojennym ustawodawstwie podatkowym.

Podatek dochodowy. Najbardziej charakterystyczną cechą powojennego ustawodawstwa w zakresie podatku dochodowego było odmienne traktowanie poszczególnych sektorów gospodarki narodowej. Kolejne zmiany wprowadzone na przestrzeni pięciu lat do ustawy o podatku dochodowym pogłębiły różnicę w traktowaniu sektora prywatnego z jednej strony oraz sektorów gospodarki społecznej z drugiej strony. Niejednorodność odnośnych przepisów przejawiała się głównie w: a) w różnym określeniu podstawy podatkowej, b) w różnym obciążeniu podatkowym.

Reforma na jesieni 1948 r. poszła o krok dalej, wprowadzając zróżnicowanie sektora prywatnego, który podzielono na pięć grup źródeł przychodów. Pierwsza grupa obejmowała zawody służące kulturze (twórczość artystyczna, literacka, naukowa). Druga grupa – drobne rzemiosło. Trzecia grupa – wolne zawody służące zdrowiu i technice. Czwarta – przedsiębiorstwa przemysłowe, handlowe, usługowe, większe rzemiosło. Piąta – nieruchomości, kapitały, dzierżawę, sprzedaż praw majątkowych itd. Jak widać, podział ten został dokonany pod kątem kryteriów: wkładu pracy własnej, społecznej wartości danego zawodu, przynależności do klasy posiadającej. Podziałowi powyższemu odpowiadało oczywiście zróżnicowane obciążenie podatkowe każdej z tych grup. Tutaj ustawodawca stworzył dwa pojęcia dochodu: a) częściowego, b) ogólnego. Mianowicie ustawa przedwojenna i jeszcze dekret z 1946 r. znały tylko jedno pojęcie dochodu. Natomiast

²³ *Ibidem*, s. 509.

dekret z 25 października 1948 r. w art. 8 rozróżnił jako przedmiot opodatkowania dochody cząstkowe, a ponadto dochód ogólny. Dochodem cząstkowym była obliczona odrębnie w każdej grupie przychodów suma nadwyżek z poszczególnych źródeł, należących do jednej grupy, bez potrącenia niedoborów z poszczególnych źródeł tej grupy. Dochodem ogólnym była suma dochodów cząstkowych niedoborów z tych źródeł przychodów, które dały niedobory z wyjątkiem jednak niedoborów ze sprzedaży przedmiotów i praw majątkowych.

Nie wnikając tutaj w szczegóły, można stwierdzić, iż podstawą wyjściową dla zróżnicowania poszczególnych dochodów cząstkowych była jedynie tabela o 28 stopniach podająca wysokość podatku dla dochodów cząstkowych osiągniętych ze źródeł przychodów należących do grupy czwartej. Dla dochodów cząstkowych ze źródeł grupy I, II i III ustawodawca przyznał upusty w wysokości od 25 do 10%, zaś dla grupy V przewidział ich zwiększenie o 25%. Niezależnie od powyższego zróżnicowanie obciążeń podatkowych dekret z 25 października 1948 r. przewidział szereg dalszych zaostrzeń w odniesieniu do sektora kapitalistycznego. Tak np. udziały w zyskach osób prawnych otrzymane przez osoby fizyczne i prawne z sektora nieuspołecznionego były opodatkowane dwa razy: najpierw u osoby prawnej wypłacającej udział z zysku, następnie u osoby otrzymującej zysk.

Przesłanki gospodarcze analizowanych reform były następujące:

a) potrzeba odbudowy i rozbudowy gospodarki. Minister skarbu K. Dąbrowski oświadczył z trybuny sejmowej, że chodziło tutaj o: „wydobycie ze społeczeństwa, z samych siebie maksymalnego wysiłku w zakresie środków na inwestycje. Z niskiego naszego dochodu narodowego musimy poprzez zastosowanie ograniczeń wydobyć jak najwięcej środków dla gospodarczej budowy przyszłości”;

b) wymogi sprawiedliwego podziału dochodu narodowego. Myślą przewodnią dekretu z 25 października 1948 r. (według komentarzy rządowych, jakie towarzyszyły publikacji dekretu) było: zwolnienie od ciężaru podatkowego niskich dochodów oraz „ostre” podejście do klasy posiadającej;

c) wymogi socjalizacji. Przeciwdziałanie gromadzeniu się nadmiernej siły nabywczej miało sprzyjać przebudowie gospodarki w kierunku jej uspołecznienia. Minister skarbu K. Dąbrowski stwierdził, że podatek dochodowy został zmodyfikowany w taki sposób, ażeby „podatek ten stracił swe dotychczasowe, wyłącznie fiskalne znaczenie, a stał się również podatkiem klasowym”²⁴.

Podatek obrotowy. Podatek obrotowy, obok dochodowego, był świadectwem najważniejszym. Preliminowane za 1949 r. wpływy z jego tytułu przewyższały niemal 2-krotnie wpływy z tytułu wszystkich pozostałych danin publicznych razem

²⁴ „Przegląd Socjologiczny” 1948, nr 9–12, s. 57.

wziętych. Charakterystycznymi cechami nowelizacji z 1948 r. były: 1) włączenie do podatku obrotowego całego dotychczasowego systemu akcyz, 2) wprowadzenie podatku od zbytku. W ten sposób ustawodawca zrealizował zasadę powszechnego opodatkowania obrotu zawodowego, obciążając podatkiem obrotowym zarobkową działalność zawodową, która nie podpadała pod podatek od wynagrodzeń, grunty czy od nieruchomości. Następnie obciążył konsumpcję artykułów, które dotąd nie podlegały akcyzom i opłatom monopolowym, wreszcie opodatkował spożycie towarów o charakterze zbytkowym. Rozszerzenie ram podatku obrotowego spowodowało znaczne zróżnicowanie stawek podatkowych, które tworzyły cztery odrębne grupy:

- 1) stawki zasadnicze,
- 2) stawki od obrotów towarami, które dotychczas nazywano akcyzowymi,
- 3) stawki od obrotów towarami luksusowymi,
- 4) stawki jednokrotnego podatku obrotowego.

Stawki zasadnicze uległy podwyżce. Wynosiły one od drobnego spółdzielczego przemysłu i rzemiosła 1,5%, od przemysłu uspołecznionego 3%, od przemysłu nieuspołecznionego 3,5% (od przedsiębiorstw budowlanych 4%). Podwyżka stawek była więc stosunkowo nieznaczna. Jak bowiem objaśniały komentarze z kół rządowych, intencją ustawodawcy było niewywoływanie wzrostu cen²⁵. Przedmiot opodatkowania był ograniczony licznymi (40 punktów) zwolnieniami podatkowymi, charakteryzującymi się tendencją do życzliwego potraktowania: a) gospodarki uspołecznionej, b) drobnego rolnictwa oraz c) nowo organizowanej spółdzielczości rolnej.

Powyższy związek przegład pozwala zorientować się co do kierunków, w jakich został nastawiony podatek obrotowy:

- a) podwyżka stawek dotknęła przede wszystkim nieuspołeczniony sektor gospodarki;
- b) u podstaw licznych zwolnień leżały motywy popierania przedsiębiorstw uspołecznionych;
- c) szczególnie życzliwie potraktowano spółdzielnie pracy zatrudniające łącznie do 30 pracowników i zatrudnionych przy produkcji członków spółdzielni. Tego typu spółdzielnie, wielkością swą odpowiadające przedsiębiorstwom prywatno-przemysłowym, odprowadzały podatek wg stawki 1,5% (przemysł prywatny 3,5%);
- d) przez wprowadzenie specjalnych stawek od towarów luksusowych, akceptując przy tym niekiedy ich przeznaczenie do użytku prywatnego, stworzono instrument, który – według słów wiceministra prof. Kurowskiego – „uderzył wyłącznie

²⁵ „Gospodarka Planowa” 1948, s. 514.

w elementy kapitalistyczne wszelkiego autoramentu, ograniczając ich zdolność konsumpcyjną w zakresie przedmiotów luksusowych i kierując równocześnie do Skarbu Państwa pewną część dochodu przez nie konsumowanego²⁶.

5. Przymusowe oszczędności

Spółeczny Fundusz Oszczędnościowy (SFO) nie był wprawdzie daniną w ścisłym tego słowa znaczeniu, ale fakt zamrożenia wkładów nadawał przymusowi oszczędzania swoisty charakter świadczenia *quasi*-publicznego. W związku z reformą podatku dochodowego uległ normalizacji również Spółeczny Fundusz Oszczędnościowy. Istniało bowiem bliskie pokrewieństwo między dekretem o podatku dochodowym i ustawą o SFO. Pokrewieństwo do tego stopnia bliskie, że – jak informował wiceminister Kurowski w cytowanym już artykule – istniał dylemat, czy wobec istnienia SFO zrezygnować całkowicie z podatku od dochodu ogólnego, uważając, że funkcje regulowania akumulacji powinny spełnić wyłącznie składki na SFO, czy też utrzymać podatek od dochodu ogólnego równocześnie z obowiązkiem społecznego oszczędzania. Ostatecznie przeważała koncepcja druga. Dekret z 25 października 1948 r. dostosował wkłady oszczędnościowe uczestników Funduszu do nowej struktury podatku dochodowego, wychodząc z zasady, że będą one równać się należnościom podatkowym z tytułu podatku dochodowego od dochodu ogólnego. Dotychczasowe składki obniżono, jednak zrekompensowano je odpowiednią podwyżką stawek podatku dochodowego.

Idea oszczędzania przymusowego zrodziła się z mariażu tradycji oszczędzania i wymogów gospodarki planowej. Mianowicie, o ile przed wojną państwo inwestowanie pozostawiało przedsiębiorczości prywatnej (ograniczając się do opodatkowania obrotów i dochodów na cele administracji państwowej), o tyle po wojnie przejęło akcję inwestycyjną w swoje ręce (mobilizując fundusze potrzebne na te cele w drodze odpowiednio zwiększonych świadczeń publicznych)²⁷. Musiało pociągnąć to za sobą ograniczenie konsumpcji prywatnej, kapitalizacji prywatnej oraz prywatnych inwestycji. Uświadamiając sobie, iż gospodarka prywatna operowała formami wytworzonymi w gospodarce rynkowej, ustawodawca uznał za słuszne zakończenie tradycyjnej formy oszczędzania, w której zaoszczędzone środki pozostawały własnością oszczędzającego²⁸. Natomiast ustawodawca uczynił zadość wymogowi gospodarki planowej (oddanie państwu dyspozycji skumulowanymi środkami w celu przeznaczenia ich na inwestycje) i nadał oszczędzaniu społecznemu charakter przymusu. Społecznemu obowiązkowi oszczędzania poddano

²⁶ *Ibidem*, s. 509.

²⁷ K. Secomski, *Plan inwestycyjny na rok 1948*, „Gospodarka Planowa” 1948, nr 1.

²⁸ W. Mirożyński, *Spółeczny Fundusz Oszczędnościowy*, „Gospodarka Planowa” 1948, nr 2.

całą gospodarkę pozapaństwową, nieobjętą ogólnym planem finansowym (uchwalonym przez Radę Ministrów 21 sierpnia 1947 r.). Na rzecz SFO musiały świadczyć m.in. przemysł prywatny i prywatny handel towarowy i usługowy (Fundusz „A”). Przymus oszczędzania w zakresie Funduszu „A” rozpoczynał się od kwoty 160 tys. zł dochodu rocznego i wynosił od 2 do 15% przy dochodzie przekraczającym 5,4 mln zł rocznie. Rozpiętość oszczędności sięgała od 1/8 do 3/13 podatku dochodowego.

Poza dyspozycją państwa ustawodawca pozostawił pewien odsetek oszczędności, którymi miał prawo rozporządzać oszczędzający, czyli uczestnik funduszu: a) w przypadku śmierci członka najbliższej rodziny, urodzin dziecka, ślubu uczestnika lub jego dziecka, a także w przypadku trwałej niezdolności do pracy uczestnika lub członka jego najbliższej rodziny, b) gdy ukończył 65 lat lub utracił zdolność do pracy i nie posiadał dostatecznych środków na utrzymanie. Ponadto uczestnik miał prawo przeznaczyć część oszczędności na: a) składki z tytułu ubezpieczeń na życie, b) spłatę pożyczek inwestycyjnych. Oszczędzający mógł w każdym roku (corocznie) wycofać 5% stanu pożyczek inwestycyjnych oraz miał prawo do otrzymania pożyczki na inwestycje objęte państwowym planem inwestycyjnym i odpowiadające wymogom technicznym. Zwalniano również część wkładu oszczędzającego uczestnika, jeżeli środki pieniężne miały być przeznaczone na pokrycie jego zobowiązań z tytułu nakładów uprawniających do złożenia wniosku o zwolnienie. Spis tego rodzaju nakładów miała ustalić Rada Ministrów. Wreszcie w przypadku śmierci uczestnika funduszu winna była nastąpić całkowita wypłata oszczędności na rzecz spadkobiercy. W przypadku likwidacji osoby prawnej jej całkowity wkład oszczędnościowy ulegał zarachowaniu na dobro wspólników, udziałowców lub akcjonariuszy.

Oceniając obowiązek przymusowego oszczędzania, stwierdzić należy, że ścisły jego związek z wytycznymi gospodarki planowej był bardziej widoczny niż takie powiązanie innych świadczeń publicznych (o ile pod to miano można było podciągnąć przymus społecznego oszczędzania). W przypadku SFO widać było wyraźnie jego oddziaływanie na akumulację, spożycie, inwestowanie oraz zabezpieczenie, tj. na przebudowę gospodarki narodowej.

6. Polityka cen oraz kontrola cen i kalkulacji

Polityka cen w państwie o ustroju socjalistycznym (nie kapitalistycznym) posiadała o wiele szersze możliwości realizacji niż w państwie o ustroju kapitalistycznym. Wynikało to choćby tylko z faktu, że po upaństwowieniu podstawowych gałęzi gospodarki państwo miało możliwość przeniesienia nadwyżek finansowych z jednych dziedzin do drugich i przez to obniżenie cen na te towary, których

udostępnienie odbiorcom było szczególnie wskazane ze względów społecznych. Metoda kształtowania cen i kosztów w przemyśle kluczowym została ustalona w uchwale Rady Ministrów z 31 sierpnia 1947 r. w sprawie zasad systemu finansowego. Obok ustanawianych dla wyrobów sektora uspołecznionego istniały: a) ceny rynkowe, b) ceny ustanawiane dla wytwórczości prywatnej. Ceny rynkowe np. kształtowały się na podstawie prawa popytu i podaży, ale i tutaj ingerencja państwa wpływała nieraz w sposób decydujący na ich poziom. Z drugiej strony poprzez politykę zakupów (PZZ) państwo określało popyt. Trudno było w tych warunkach mówić o czysto rynkowej cenie poszczególnych produktów²⁹.

W bardziej jeszcze zdecydowanej formie państwo wpływało na ceny i zysk brutto odnośnie do dużej części produkcji prywatno-przemysłowej. Tutaj działanie państwa przybrało dwa kierunki:

- 1) ustalanie cen produkcyjnych na podstawie dekretu z 21 kwietnia 1948 r.,
- 2) poddanie analizie kalkulacji będących uzupełnieniem ofert złożonych sektorowi uspołecznionemu na dostawę wyrobów prywatno-przemysłowych.

Warto przyjrzeć się bliżej tym dwom kierunkom państwowej polityki cen.

Ad 1) Dekret z 21 kwietnia 1948 r. o ustaleniu cen na niektóre artykuły w przemyśle prywatnym i spółdzielczym odnosił się do „przedsiębiorstw przemysłowych i rzemieślniczych o charakterze wytwórczym lub przetwórczym, stanowiących własność osób fizycznych lub prawnych prawa prywatnego”. Dekret upoważniał ministra przemysłu i handlu do ustalenia: 1) wykazu artykułów: powszechnego użytku, wytwarzanych z surowców objętych reglamentacją państwową w zakresie rozdzielnictwa; 2) pomocniczych dla przemysłu państwowego; 3) wykazu cen tych artykułów bądź dopuszczalnej przy obliczaniu tych cen wysokości zysku brutto, które mogły być pobierane w przedsiębiorstwach prywatno-przemysłowych i rzemieślniczych. Ceny i dopuszczalne wysokości zysku brutto na poszczególne artykuły lub ich grupy ustalał minister handlu wewnętrznego po wysłuchaniu samorządu spółdzielczego względnie gospodarczego (w szerokim tego słowa znaczeniu). Dekret zawierał surowe sankcje karne przeciwko firmom przekraczającym jego postanowienia. Do 1950 r. minister przemysłu i handlu wydał trzy wykazy artykułów, na które były ustalone ceny bądź dopuszczalne wysokości zysku brutto³⁰. Wykazy te obejmowały artykuły wytwarzane przez zakłady przemysłu spożywczego, fermentacyjnego, konserwowego, rybnego, chemicznego, farmaceutycznego, włókienniczego, metalowego, mineralnego, elektrotechnicznego, precyzyjnego, optycznego,

²⁹ L. Siennicki, *Wyniki gospodarki narodowej ZSRR w drugim kwartale 1949 r.*, „Życie Gospodarcze” 1949, nr 17, s. 706–707.

³⁰ Wykaz Nr 1 ogłoszono przy zarządzeniu z dnia 11 listopada 1948 r.; Wykaz Nr 2 przy zarządzeniu z dnia 3 lutego 1949 r.; Wykaz Nr 3 przy zarządzeniu z dnia 12 lutego 1949 r.

skórzanego, drzewnego oraz różnych przemysłów, jak np. wytwarzania szczotek oraz przetwórnici pierza i szczeciny.

Na podstawie przytoczonych norm prawnych Ministerstwo Handlu Wewnętrznego (do 19 lutego 1949 r. – Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Departament Cen) zatwierdzało ceny dla kilkudziesięciu grup artykułów przemysłu prywatnego i spółdzielczego. Na podkreślenie zasługuje precyzja charakteryzująca odnośne zarządzenie. Nie ograniczała się ona tylko do wyszczególnienia cen: fabrycznej, hurtowej i detalicznej. Zawierała ponadto szczegółowe postanowienia odnośnie do nazw towarów (nomenklatury), receptury produkcyjnej bądź norm technicznych wytwarzania i opakowania. Dzięki swej precyzji zarządzenia w zasadzie nie pozostawiały pola do interpretacji mogącej sprzyjać obchodzeniu odnośnych postanowień.

Ad 2) Kompleks norm prawnych o „dostawach, robotach oraz usługach na rzecz Skarbu Państwa, samorządu i niektórych kategorii osób prawnych”³¹ ustalał warunki, w jakich mogły być udzielone zamówienia przedsiębiorstwom nieuspołecznionym oraz spółdzielniom na dostawy, roboty i usługi na rzecz Skarbu Państwa, samorządu itd. Wśród tych warunków znajdował się wymóg załączenia kalkulacji. Oczywiście, w przypadku braku cen uprzednio ustalonych przez miarodajne władze Departament Cen Ministerstwa Handlu Wewnętrznego (bez względu na wartość zamówienia) zatwierdzał kalkulację na dostawy dla instytucji zamieszczonych w wykazach oznaczonych literami „A” i „B”. Praktycznie biorąc, dla central handlowych państwowych i państwowo-spółdzielczych dokonujących zakupów bezprzetargowych, a zwłaszcza w tych gałęziach przemysłu, gdzie proces produkcyjny był skomplikowany (np. metalowy, elektrotechniczny) domagał się posługiwania przez oferentów schematami kalkulacyjnymi stosowanymi przez Komisję Kalkulacyjną przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Warszawie. Ponadto Departament Cen posługiwał się wymienioną Komisją Kalkulacyjną jako czynnikiem opiniotwórczym przeprowadzającym wstępną kontrolę kalkulacji przedstawionej przez oferenta.

Opisane dwa kierunki polityki cen w przemyśle prywatnym dały państwu całkowitą możliwość panowania nad ruchem cen prywatno-przemysłowych oraz nad zjawiskami pochodnymi, a przede wszystkim nad akumulacją kapitału w przemyśle prywatnym³². Jak stwierdził B. Minc, w „ustroju demokracji ludowej na proces kształtowania się cen towarów wpływa planowa polityka cen, ustalanie i regulowanie cen towarów przez Państwo oraz kształtowanie przez Państwo podaży

³¹ Ustawa z dnia 18 listopada 1948 r.; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 lutego 1949 r.; Zarządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 12 marca 1949 r.

³² H. Jędruszczak, *Odbudowa potencjału przemysłowego w latach 1945–1949*, [w:] *Uprzemysłowienie ziem polskich w XIX i XX wieku. Studia i materiały*, red. I. Pietrzak-Pawłowska, Wrocław 1970, s. 548 i n.

i popytu³³. Oczywiście, państwowa akcja regulowania cen musiała mieć jako swój punkt wyjścia i regułę działania w postaci prawa wartości. W tym względzie polityka cen była ograniczona dwoma biegunami:

a) cena artykułu konsumpcyjnego nie mogła w poważniejszym stopniu być niższą od jego wartości (chyba tylko w obrocie wewnętrznym, zamkniętym), bowiem mogło pojawić się niebezpieczeństwo masowej spekulacji, tj. wykupowania towarów po niskiej cenie nie w celu konsumpcji, ale odsprzedaży z zyskiem;

b) z drugiej strony, jak stwierdził B. Minc, „ustanowienie ceny pomijającej prawo wartości na towary wytwarzane przez gospodarkę drobnotowarową lub kapitalistyczną może prowadzić bądź do zaniechania produkcji tych towarów, bądź też do przeniesienia produkcji i obrotu tymi towarami do podziemia³⁴”.

Z tymi dwoma zastrzeżeniami (wypływającymi z prawa wartości do wybierania żywiolowych form w warunkach deficytu towarów) polityka cen była skutecznym narzędziem wypełnienia zadań planowych w odniesieniu do przedsiębiorczości prywatnej. W odniesieniu do marż zysku należało odnotować dodatkowy instrument kształtowania akumulacji w ramach sektora prywatnego. Tym dodatkowym instrumentem był obowiązek społecznego oszczędzania wprowadzony ustawą z 30 stycznia 1949 r. Powstawało tutaj pytanie, dlaczego przy tak silnie rozwiniętej gospodarce państwa nie można było przez odpowiedni układ cen i płac kierować akumulacją w sektorze prywatnym? Na pytanie to odpowiedział Zbigniew Pirożyński³⁵, zwracając uwagę, iż zagadnienie, jakie powstaje na tle oszczędności przymusowych, nie różni się niczym od zagadnień, jakie powstałyby w sferze podatkowej, gdyby chciał przejść na system obciążenia wyłącznie poprzez ceny. W systemie gospodarki mieszanej w Polsce

przejście na system obciążenia przez ceny nie byłoby ani możliwe, ani też słuszne. W szczególności nie można by było zastosować tego systemu w stosunku do sektora prywatnego. Powinno się bowiem stosować na tym odcinku wszelkie metody akumulacji pieniężnej. [...] Podobnie jak podatki tak i przymusowe oszczędności uzupełniają i wyrównują niedomagania układu cen i płac, indywidualizując równocześnie sytuację jednostek gospodarujących³⁶.

Jak wynika z powyższego przeglądu posunięć rządowych w obszarze cen, marż zysku i podatków, polityka ograniczania kapitalizacji w gospodarce prywatnej była prowadzona konsekwentnie przy wykorzystaniu wszystkich środków.

³³ „Nowe Drogi” 1949, nr 3, s. 257.

³⁴ *Ibidem*, s. 253.

³⁵ „Gospodarka Planowa” 1948, nr 2.

³⁶ *Ibidem*.

7. Wykorzystanie gospodarki prywatnej

Pod koniec 1949 r. samorząd gospodarczy podjął pewne prace w kierunku zebrania odpowiedniego materiału, który na podstawie ścisłej analizy ksiąg handlowych poszczególnych przedsiębiorstw przemysłowych dałby pogląd na to, na jakim poziomie kształtowała się zyskowność brutto i netto przemysłu prywatnego w Polsce³⁷. Prace te zostały przeprowadzone w ten sposób, iż opracowany został specjalny wzór ankiety o dochodowości przedsiębiorstw ujednolicony dla wszystkich branż celem umożliwienia porównania. Do ankiety została opracowana specjalna szczegółowa instrukcja, traktująca o sposobie jej wypełnienia, jak również odbyły się cztery konferencje z przedstawicielami zrzeszeń branżowych w celu wypracowania najlepszej metody przeprowadzenia akcji ankietowej. Ankietą zostały objęte wszystkie branże. Do wypełnienia ankiet zostały wezwane przedsiębiorstwa lepiej zorganizowane, zaś ankiety były sporządzone na zasadzie i według schematu prowadzonych ksiąg. Były one podpisane pod stemplem firmowym, stanowiły więc materiał możliwy do sprawdzenia. Na podstawie zebranych materiałów poszczególne zrzeszenia przemysłowe sporządziły zestawienia, które wraz z oryginalnymi ankietami zostały przedłożone Ministerstwu Skarbu. Wyniki tych ankiet były bardzo charakterystyczne. Z danych wynikało, iż dochodowość netto przemysłu prywatnego w przeważającej liczbie branż była niska. Możliwość kapitalizacji była już więc minimalna. Z braku statystyki ujmującej całokształt międzysektorowego obrotu towarowego trzeba i można było posłużyć się danymi szacunkowymi wypośredkowanymi przez przymusowe zrzeszenia przemysłowe, których znajomość branży była tak duża, iż ich obliczeniom można było zaufać. Otóż zrzeszenia w następujący sposób obliczały odsetek produkcji przemysłu prywatnego, który w 1949 r. przepadł na dostawy na rzecz gospodarki uspołecznionej.

Tabela 1.

Odsetek produkcji przemysłu prywatnego dostarczany na rzecz gospodarki uspołecznionej (wartość szacunkowa za 1949 r.) (w %)

Branża	Odsetek
1. Chemiczna	30
2. Drzewna	49
3. Metalowa i elektrotechniczna	59
4. Drotu i gwoździ	55
5. Mineralna i materiałów budowlanych izolacji i impregnatów	90
	68

³⁷ *Dochód narodowy Polski 1948 r.*, Warszawa 1949.

Branża	Odsetek
6. Spożywcza	17,5
7. Fermentacyjna	35
8. Warzywno-owocowa	30
9. Rybna	45
10. Młynarska	0
11. Włókiennicza	58
12. Skórzana i futrzarska	50
13. Papiernicza	30
14. Poligraficzna	49,5
15. Konfekcyjna	50
16. Farmaceutyczna	62,5
17. Drobną wytwórczość (różna)	15

Źródło: opracowanie na podstawie ankiet przeprowadzonych wśród zrzeszeń przemysłu prywatnego.

Jak widać w tabeli 1, rozpiętość była znaczna i wahała się w przedziale od 0 do 90%. Amplitudę tę tłumaczono specyficznymi warunkami, w których przychodziło pracować poszczególnym branżom. Tak np. prywatne młynarstwo w wyniku zarządzenia władz trudniło się li tylko przemysłem usługowym zboża chłopskiego, wskutek czego nie występowało w tej branży zjawisko dostaw na rzecz gospodarki uspołecznionej. Inna sprawa, że również i młynarstwo służyło pomocą gospodarce uspołecznionej, skupując i magazynując zboże na rzecz Państwowych Zakładów Zbożowych (PZZ). W innych działach również obowiązywały przepisy reglamentacyjne nakazujące dostawę całości wyrobów przemysłu prywatnego do central państwowych. Ogólnie stwierdzić należy, iż w większości branż przemysłu prywatnego odsetek produkcji przeznaczony na dostawy na rzecz gospodarki uspołecznionej przekroczył 50%. Był to odsetek znaczny, jeżeli zważy się, że czynnikiem, który najsilniej wiązał przemysł prywatny z gospodarką uspołecznioną, był przydział surowców w ramach transakcji wiązanych. Jednakże oddziaływał on na przemysł prywatny stosunkowo słabo z racji niewielkich przydziałów surowca.

WYKORZYSTANIE HANDLU PRYWATNEGO

Gospodarka planowa, zakładając pełną socjalizację życia gospodarczego, przyjmowała jednak na okres przejściowy istnienie aparatu handlu prywatnego, który w tym okresie jako instrument polityki gospodarczej państwa miał do odegrania ważną rolę stosownie do potrzeb, do jakich mógł być w sposób planowy wykorzystany³⁸. Ogólnie rzecz ujmując, można stwierdzić, iż najważniejszym zadaniem

³⁸ S. Jędrzychowski, *Plan odbudowy gospodarczej*, „Nowe Drogi” 1947, nr 1 s. 66–69.

handlu prywatnego w gospodarce planowej było właściwe uzupełnienie sieci dystrybucyjnej sektora uspołecznionego nie tylko w stosunku do potrzeb konsumentów, ale i w stosunku do konieczności prawidłowego rozbudowania stale wzrastającej produkcji przemysłowej i rolnej. Była to funkcja malejąca, ale ciągła i trwała w czasie potrzebnym do pełnego przejścia handlu przez sektor uspołeczniony. Poza tą funkcją ciągłą handel prywatny odgrywał również w gospodarce planowej rolę „interwenta” w doraźnych przypadkach tam, gdzie z punktu widzenia gospodarki planowej jego użycie okazywało się celowe. W tej roli handel prywatny występował zasadniczo w dwóch rodzajach przypadków³⁹.

Ponieważ, jak uczyło doświadczenie, w praktyce nie zawsze wykonanie planu produkcji było w pełni zsynchronizowane z realnym wykonaniem planu zbytu, zdarzało się, że w niektórych dziedzinach produkcji powstawały zatory towarowe bądź w samych fabrykach, bądź już nawet w fazie dystrybucyjnej w magazynach i składach central handlowych, a nawet w hurtowniach. Handel prywatny, którego chłonność nie była w pełni wykorzystana, występował wówczas w roli „pogotowia ratunkowego”, odciążając, a nawet rozładowując wymienione zatory. Efekty były widoczne już przez sam fakt zakupu towarów, niezależnie nawet od faktu, czy i kiedy będzie mógł sprzedać ten towar konsumentom. Miało to zwłaszcza znaczenie przy rozładowywaniu remanentów różnych towarów niechodliwych, niewyspecjalizowanych, co nieraz w praktyce przejawiało się nawet w formie przymusu zakupu takich artykułów warunkujących nabycie innych atrakcyjnych dla handlu towarów⁴⁰. Podkreślić zresztą należy, że handel prywatny na ogół dawał sobie radę z ulokowaniem na rynku nawet artykułów niechodliwych.

Drugim rodzajem występowania handlu prywatnego w roli „interwenta” były przypadki, w których handel prywatny był doraźnie powoływany do bezpośredniego wpływania na sytuację rynkową w celu zapewnienia niektórym procesom gospodarczym niezakłóconej planowej ciągłości. Przykładem tego mogło być użycie w 1948 r. aparatu handlu prywatnego do opanowania sytuacji na rynku mleczarsko-jajczarskim lub często występujące zjawisko posługiwania się handlem prywatnym jako aparatem zakupu dla produkcji uspołecznionej. Wspomnieć również należy, że w okresie rozbudowy handlu uspołecznionego, tak długo dopóki nie był on zdolny pełnić samodzielnie wszystkich funkcji ciążących na aparacie dystrybucyjnym, handel prywatny w wielu przypadkach był wskaźnikiem gustów, nawyków i przyzwyczajzeń występujących na określonych terenach lub w określonych przedziałach czasu, dając odpowiednie przesłanki

³⁹ R. Wojciechowski, *Bitwa o handel wewnętrzny*, „Gazeta Ludowa”, 21 V 1947, nr 138, s. 3.

⁴⁰ Z. Augustowski, *Likwidacja zaopatrzenia reglamentowanego*, „Życie Gospodarcze” 1947, nr 6, s. 252.

nie tylko dla właściwej rozbudowy handlu uspołecznionego, ale również kierując odpowiednio produkcją.

Znaczenie wszystkich powyższych funkcji handlu prywatnego malało oczywiście w miarę rozbudowy uspołecznionego aparatu handlowego, który czynił stopniowo egzystencję kupiectwa zbędną⁴¹. Na początku Polski Ludowej znaczenie kupiectwa było bardzo poważne. Przemawiając na trzecim Zjeździe Przemysłowym Ziem Odzyskanych (7–9 września 1947 r.), dyrektor departamentu Ministerstwa Ziem Odzyskanych J. Pietkiewicz w następujących słowach scharakteryzował rolę handlu prywatnego na ziemiach zachodnich w latach 1945–1946:

typowy reprezentant handlu państwowego – PCH – faktycznie nie istniał. Spółdzielczość oparta o udziałowców nie mogła wtedy istnieć, ponieważ tereny te nie miały jeszcze stałego elementu polskiego. „Społem” będąc wówczas w stadium organizacji i załatwiając równocześnie zleczone akcje zbożowe i inwentarzowe, nie była w stanie konkurować z inicjatywą prywatną w dziedzinie wyszukiwania i przejmowania sklepów porzuconych [...]. Większość zatem zakładów handlowych przeszła w ręce prywatne⁴².

Stwierdzenie dyr. Pietkiewicza, że w latach 1945–1946 handel Ziem Odzyskanych znalazł się przeważnie w rękach prywatnych, stanowiło punkt wyjścia, od którego wiodła droga zasadniczych przemian handlu prowadząca do jego stanu i struktury na początku 1950 r. Już wtedy sprawy związane ze zbytem produkcji przemysłowej i skupem produktów rolnych koncentrowały się w rękach aparatu handlu uspołecznionego i tylko zaopatrzenie ludności w artykuły konsumpcyjne odbywało się częściowo za pośrednictwem drobnego handlu prywatnego. Na przestrzeni pięciu lat nie tylko skurczyły się ogromne szeregi kupiectwa, ale i jakościowo zmalało znaczenie usług kupieckich: odpadł całkowicie hurt prywatny, pozostał tylko detal prywatny i to w postaci karłowatej, wręcz zamierającej⁴³.

8. Przesuwanie punktu ciężkości w produkcji i dystrybucji na gospodarkę uspołecznioną

Stosownie do swoich założeń doktrynalnych w krajach bloku radzieckiego następowało po II wojnie światowej systematyczne ograniczanie stanu posiadania gospodarki prywatnej przy jednoczesnym silnym wzroście potencjału

⁴¹ J. Kwejt, *O właściwy rozwój handlu w Polsce*, [w:] *Powszechne Domy Towarowe*, Wrocław 1948, s. 5–15.

⁴² *Trzeci Zjazd Przemysłowy Ziem Odzyskanych*, Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Szczecin 1947.

⁴³ J. Kaliński, *Plan Odbudowy Gospodarczej 1947–1949*, Warszawa 1978.

gospodarki uspołecznionej (państwowej)⁴⁴. Za pomocą i przy wykorzystaniu materiałów statystycznych można ten proces pokazać z dużą dokładnością⁴⁵.

KURCZENIE SIĘ ROZMIARÓW PRZEMYSŁU PRYWATNEGO

Ostatni wydany przez Główny Urząd Statystyczny *Rocznik Statystyczny 1948* zawierał dane za 1947 r. Tablice obrazujące stan górnictwa i przemysłu w Polsce uwzględniały wprawdzie podział zakładów według formy prawnej, jednak rubryka „zakłady prywatne i o innej formie prawnej” łączyła przemysł prywatny z rzemiosłem, nie mówiąc zgoła o przedsiębiorstwach „o innej formie prawnej” (np. instytucjach społecznych, politycznych itd). Nie można więc było wyodrębnić przedsiębiorstw przemysłu prywatnego. Również nie można było ustalić liczby pracowników zatrudnionych w przemyśle prywatnym. Wprawdzie w tablicy „Pracownicy fizyczni i umysłowi zatrudnieni w górnictwie oraz wielkim i średnim przemyśle w czerwcu 1947 r.” widniała rubryka „zakłady prywatne i inne”, ale ten właśnie dodatek „inne” wypaczał całkowicie obraz. Dość powiedzieć, że na konto „innych” zapisać należało m.in. 17,45 tys. pracowników zatrudnionych w zakładach o załodze 100–499 pracowników oraz 5,484 tys. pracowników zatrudnionych w zakładach o załodze 500–1999 pracowników. Tak więc dla badacza interesującego się wyłącznie przemysłem prywatnym istniały tylko dwa źródła statystyczne, mianowicie wydane przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Warszawie publikacje: a) *Ilościowy stan przemysłu prywatnego w Polsce na podstawie wyników akcji rejestracji przemysłu przeprowadzonej w grudniu 1947 r.* oraz b) zbiór *Statystyki przemysłu i handlu prywatnego w Polsce w r. 1948* opierający się głównie na materiale uzyskanym przy wykupie kart rejestracyjnych na 1949 r. Ale fatalnym zbiegiem okoliczności dane z tych dwóch publikacji nie są bezpośrednio porównywalne, bowiem między grudniem 1947 r. i grudniem 1948 r. została wprowadzona w życie nowa lista rzemiosł, wskutek czego znaczna część przedsiębiorstw przemysłowych odplynęła do rzemiosła. Tym samym wypaczone zostały proporcje, jakie istniały uprzednio między tymi dwoma działami przedsiębiorczości prywatnej. Na szczęście izby przemysłowo-rzemieślnicze zarejestrowały liczbę przedsiębiorstw przemysłowych, które w ciągu 1948 r. odeszły do rzemiosła, jak również znacznie mniejszą liczbę zakładów rzemieślniczych, które przeszły do przemysłu. W efekcie uzyskano porównywalność danych zebranych dwukrotnie na przestrzeni 13 miesięcy. Okazało się, iż:

a) rejestracja z grudnia wykazała funkcjonowanie 19 110 przedsiębiorstw prywatno-przemysłowych;

⁴⁴ E. Szyr, *Węzłowe zagadnienia naszej polityki gospodarczej*, „Nowe Drogi” 1948, nr 9.

⁴⁵ L. Siennicki, *Gospodarka planowa w krajach demokracji ludowej*, „Życie Gospodarcze” 1950, nr 23.

b) w ciągu 1948 r. odeszło do rzemiosła 8195 przedsiębiorstw przemysłowych (już po odliczeniu 195 warsztatów rzemieślniczych, które przeszły do przemysłu);

c) na 1949 r. wykupiło karty rejestracyjne 11 929 przedsiębiorstw przemysłowych;

d) dodając 8195 do 11 929 uzyskujemy 20 124, od której to liczby odejmujemy 19 110, co daje 1014 przedsiębiorstw, które pozornie przybyły przemysłowi prywatnemu w ciągu 1948 r.

W rzeczywistości, uwzględniając szereg statystycznie nieuchwyconych przedsiębiorstw (bo o spornej przynależności), można stwierdzić, iż na przestrzeni 1948 r. ilość przedsiębiorstw prywatno-przemysłowych nie zmalała, a raczej trochę wzrosła. Ażeby jednak nie pozostawać na powierzchni zagadnienia, ograniczając obserwację do stanu ilościowego przedsiębiorstw, należało uwzględnić ponadto: a) liczbę zatrudnionych w przemyśle prywatnym oraz b) stopień wykorzystania jego zdolności produkcyjnej. Na dzień 31 grudnia 1948 r. przemysł prywatny zatrudniał tylko 130 107 pracowników, podczas gdy Centralny Urząd Planowania w swoim opracowaniu, wydanym w 1947 r., pt. *Plan odbudowy gospodarczej. Liczby podstawowe* – przewidywał, iż zatrudnienie w przemyśle prywatnym wyniesie w 1948 r. 230 tys. osób (wydawnictwo CUP stanowiło część składową uzasadnienia rządowego do ustawy z dnia 2 lipca 1947 r. o Planie Odbudowy Gospodarczej). Wynika z tego, iż dynamika działań w zakresie redukcji rozmiarów przemysłu przetwórczego była szybsza niż zaplanowano w Planie Trzyletnim⁴⁶.

Co więcej, stopień wykorzystania zdolności produkcyjnej przemysłu prywatnego był niski (tabela 2). Jak wynikało z danych posiadanych przez Ogólnopolskie Zrzeszenie Prywatnego Przemysłu, w ogólnych branżach spadek stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych w 1949 r. w porównaniu z 1948 r. przedstawiał się następująco.

Tabela 2.

Zmniejszenie stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych w poszczególnych branżach przemysłu prywatnego w 1949 r. w porównaniu z 1948 r.

Branża	(w %)
Przemysł metalowy i elektrotechniczny	35,2
Przemysł mineralny i materiałów budowlanych	32
Przemysł farmaceutyczny	40
Przemysł papierniczo-przetwórczy	30
Przemysł drzewny	30

Źródło: opracowanie własne.

⁴⁶ B. Blass, *Nowy system finansowy*, „Gospodarka Planowa” 1947, nr 21.

W powyższych danych kryła się zapowiedź znacznej redukcji liczby przedsiębiorstw przemysłu prywatnego. Na podstawie obserwacji życia gospodarczego można było stwierdzić, iż liczba przedsiębiorstw przemysłu prywatnego, które wykupiły karty rejestracyjne na nowy rok, była znacznie niższa w 1950 r. niż w 1949 r.

KURCZENIE SIĘ ROZMIARÓW HANDLU PRYWATNEGO

Na podstawie materiału statystycznego za lata 1946–1948⁴⁷, umożliwiającego zobrazowanie procesu regresji, jaki przechodził handel prywatny w Polsce pod wpływem dokonujących się przeobrażeń w gospodarce narodowej znajdującej się na drodze do socjalizmu, można ustalić niektóre prawidłowości. Pierwszy materiał statystyczny, jaki ogłosił GUS w 1947 r., nie był wyczerpujący. *Rocznik Statystyczny 1947*, który zawierał dane z 1946 r., dostarczył tylko dwie liczby odnoszące się do interesującego nas tematu. Pierwsza z tabel nie przedstawiała większej wartości, bowiem scalała w jednej liczbie trójsektorowy handel towarowy i usługowy oraz lecnicstwo, higienę i wszelkie biura. Natomiast druga dawała możliwość zorientowania się w strukturze sektorowej polskiego handlu w 1946 r., zawierała bowiem podział przedsiębiorstw handlu towarowego według charakteru prawnego (niestety bez handlu usługowego). Danych zawartych w tej tablicy dostarczyły odpisy zgłoszeń w sprawie nabycia kart rejestracyjnych nadesłane przez urzędy skarbowe. Chcąc poznać ogólną liczbę prywatnego handlu towarowego, należało dodać dane z dwóch rubryk, tj. „Handel ze stałym miejscem sprzedaży – prywatny” (141 448) oraz „Handel bez stałego miejsca sprzedaży” (18 509). Ogółem więc *Rocznik Statystyczny 1947* podawał liczbę prywatnych przedsiębiorstw handlowych w 1946 r. wynoszącą 159 997. Dane zawarte w tej tabeli nie były ostateczne. Wydany rok później *Rocznik Statystyczny 1948*, zawierający obok danych szczegółowych za 1947 r. również rekapitulację danych z 1946 r., wykazywał, iż za ostateczną liczbę przedsiębiorstw handlu towarowego w 1946 r. należało przyjąć 156 860. W tej liczbie prywatnych zakładów handlu usługowego w 1946 r. było 30 141.

Wydajnym źródłem statystycznym była akcja koncesjonowania handlu przeprowadzona na podstawie ustawy z 2 czerwca 1947 r. Ustawa ta uzależniała prowadzenie przedsiębiorstw handlowych od uprzedniego uzyskania zezwolenia (koncesji), w okresie zaś przejściowym (do czasu powzięcia decyzji o udzieleniu

⁴⁷ *Rocznik Statystyczny GUS 1947*; *Rocznik Statystyczny GUS wydany w kwietniu 1949 r.*; Sprawozdanie statystyczne Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie z akcji koncesjonowania handlu (przeprowadzonej na podstawie ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r.), obrazujące stan handlu prywatnego na dzień 1 kwietnia 1948 r.; Publikacja (hektografowana) Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie pt. *Statystyka przemysłu i handlu prywatnego w Polsce za rok 1948*, wydana w lipcu 1949 r.; *Dochód narodowy Polski 1947 r.*, GUS; Podstawowe liczby Planu Odbudowy Gospodarczej, CUP.

lub nie koncesji) ustawa uzależniała prowadzenie handlu od złożenia podania o koncesję. Dzięki temu uzyskano cenny materiał statystyczny, z którego wynikało, iż na dzień 1 kwietnia 1948 r. złożyło wnioski o koncesję (a więc istniało) 134 991 przedsiębiorstw prywatnego handlu towarowego oraz 23 886 przedsiębiorstw prywatnego handlu usługowego. Plon statystyczny akcji koncesjonowania handlu był porównywalny z materiałem statystycznym zawartym w publikacji Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie (lipiec 1949 r.) pt. *Statystyka przemysłu i handlu prywatnego w Polsce za rok 1948*. Publikacja ta opierała się na dwóch źródłach. Jednym z nich była akcja rejestracji przedsiębiorstw prywatnych przeprowadzona przez Izby Przemysłowo-Handlowe w listopadzie i grudniu 1948 r. Drugie źródło z kolei stanowiły deklaracje składane przez przedsiębiorców w urzędach skarbowych celem wykupienia kart rejestracyjnych na 1949 r. Konfrontacja danych z tych dwóch źródeł dawała gwarancję ich kompletności. Wynikało z nich, że na dzień 1 stycznia 1949 r. funkcjonowało 98 469 przedsiębiorstw prywatnego handlu towarowego oraz 23 590 przedsiębiorstw prywatnego handlu usługowego.

Zestawienie wszystkich powyższych danych pozwala na następujące zbiorcze zestawienie przedsiębiorstw prywatnego handlu towarowego i usługowego w latach 1946–1949 (tabela 3).

Tabela 3.

Zbiorcze zestawienie przedsiębiorstw prywatnego handlu towarowego i usługowego w latach 1946–1949

Rok	Prywatny handel towarowy	Prywatny handel usługowy
1946	156 860	30 141
1947	123 092	27 862
1 IV 1948	134 991	23 886
1 I 1949	98 469	23 590

Źródło: opracowanie własne.

Obroty. Obroty w prywatnym handlu towarowym w 1948 r. wynosiły 286 904 mln zł. Liczba ta pochodząca z cytowanej publikacji statystycznej Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie była zbieżna z wyśrodkowaną przez Główny Urząd Statystyczny (*Dochód narodowy Polski 1947*). Wartość masy towarowej, która pojawiła się na rynku prywatnym, została obliczona (w cenach zakupu) na kwotę 262 mld zł.

Zatrudnienie. Według danych Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie zatrudnienie w handlu towarowym i usługowym w 1948 r. wynosiło 228 587 osób. Tymczasem publikacja CUP z 1947 r. pt. *Liczy Państwowe do Planu Odbudowy*

Gospodarczej przewidywała, iż w latach 1947–1949 stan zatrudnienia w handlu prywatnym wprawdzie nieznacznie, ale wzrośnie: 1947 r. – 450 tys.; 1948 r. – 510 tys.; 1949 r. – 550 tys. Jak widać, prognozy CUP były błędne. Proces socjalizacji handlu miał szybszy przebieg niż przewidywał to w 1947 r. centralny ośrodek planowania⁴⁸.

Podsumowanie

Już pod koniec roku 1948 udział hurtu prywatnego w obrocie artykułami przemysłu państwowego wynosił zaledwie 2,5%. W lipcu 1948 r. szacowano udział sektora socjalistycznego (państwowego) w całości handlu hurtowego (artykułami przemysłowymi i rolnymi łącznie) na ok. 60–70%, zaś na koniec 1948 r. udział ten wynosił już 80–85%⁴⁹. W lipcu 1948 r. szacowano obrót detalu socjalistycznego w stosunku do całości obrotu detalicznego na 25–30%, pod koniec 1948 r. na co najmniej 35%. Rok 1949 przyniósł dalsze bardzo znaczne przesunięcie punktu ciężkości w produkcji i dystrybucji na gospodarkę uspołecznioną⁵⁰.

Referat H. Minca wygłoszony na Kongresie Zjednoczeniowym PZPR (koniec 1948 r.) nie pozostawiał złudzeń i zawierał następującą ocenę rozwoju wypadków w zakresie handlu wewnętrznego:

Sytuacja, w której rozpoczął się rozwój naszego handlu wewnętrznego, była wyjątkowo niedogodna i niepomyślna. Przemysł, który przeszedł na przemysł państwa w pierwszym okresie swego rozwoju, nie posiadał własnego aparatu hurtowego ani też własnego aparatu zaopatrzenia i zarówno w swych zakupach jak i w sprzedaży swych artykułów zdany był na pośrednictwo kapitalistycznych pośredników. Cały obrót towarowy opanowany był zarówno w hurcie jak i w detalu przez elementy kapitalistyczne, przechwytyjące znaczną część produktu dodatkowego wytwarzanego w przemyśle i rolnictwie⁵¹.

Wytworzyło to całkowity chaos organizacyjny, nagminne objawy spekulacji, brak stabilizacji cen, trudności w podnoszeniu realnej płacy roboczej, wielkie zyski sektora kapitalistycznego w handlu, szkodliwy podział dochodu, stojący na przeszkodzie szybkiemu i pomyślnemu rozwojowi gospodarki narodowej⁵². Sytuację

⁴⁸ J. Drewnowski, „Proces Centralnego Urzędu Planowania” w 1948 r., „Zeszyty Historyczne” 1974, z. 28, s. 39 i n.

⁴⁹ Wyniki wykonania narodowego planu gospodarczego za rok 1948, Warszawa 1950.

⁵⁰ J. Marzec, *Osiągnięcia trzyletniego plan odbudowy gospodarczej*, [w:] *Materiały do kursów planowania gospodarki narodowej*, cz. 4, Warszawa 1950, s. 42–67.

⁵¹ *Wskaźniki rozwoju gospodarki narodowej w latach 1945–1955*, Warszawa 1956.

⁵² K. Secomski, *Analiza wykonania planu trzyletniego*, Warszawa 1950.

komplikowała ówczesna fałszywa i szkodliwa postawa spółdzielczości uchylającej się faktycznie od pracy w ramach planu państwowego i pod pretekstem „autonomii” spółdzielczości faktycznie współpracującej z elementami kapitalistycznymi. W rezultacie tej działalności obroty sektora socjalistycznego w handlu (handel państwowy i spółdzielczy) wynosiły, jeżeli chodzi o hurt – w 1948 r. 430% w stosunku do obrotów w 1945 r., jeżeli zaś chodzi o detal – 450%. W tym czasie obroty państwowego handlu detalicznego wzrosły 13-krotnie⁵³. Wzrost ciężaru gatunkowego sektora socjalistycznego w handlu wewnętrznym był szczególnie szybki w 1948 r. Na lipcowym plenum Komitetu Centralnego Polskiej Partii Robotniczej podano, że udział sektora socjalistycznego w obrocie hurtowymi artykułami przemysłu państwowego wynosił ok. 96%, udział zaś hurtu prywatnego ok. 4%⁵⁴.

BIBLIOGRAFIA (REFERENCES)

- Augustowski Z., *Likwidacja zaopatrzenia reglamentowanego*, „Życie Gospodarcze” 1947, nr 6.
- Bałtowski M., *Gospodarka socjalistyczna w Polsce. Geneza, rozwój, upadek*, Warszawa 2009.
- Blass B., *Nowy system finansowy*, „Gospodarka Planowa” 1947, nr 21.
- Dochód narodowy Polski 1947 r.*, GUS, Warszawa 1948.
- Dochód narodowy Polski 1948 r.*, Warszawa 1949.
- Drewnowski J., „Proces Centralnego Urzędu Planowania” w 1948 r., „Zeszyty Historyczne” 1974, z. 28.
- The Fulfilment of The Three Years Plan of Economic Reconstruction in Poland*, Warsaw 1950.
- Jędruszcak H., *Odbudowa potencjału przemysłowego w latach 1945–1949*, [w:] *Uprzemysłowienie ziem polskich w XIX i XX wieku. Studia i materiały*, red. I. Pietrzak-Pawłowska, Wrocław 1970.
- Jędrzychowski S., *O znaczeniu niektórych różnic w ocenie bieżącej polityki gospodarczej*, „Nowe Drogi” 1947, nr 4.
- Jędrzychowski S., *Plan odbudowy gospodarczej*, „Nowe Drogi” 1947, nr 1.
- Kaliński J., *Plan Odbudowy Gospodarczej 1947–1949*, Warszawa 1978.
- Kształtowanie się podstaw programowych PPR w latach 1942–1945*, Warszawa 1958.
- Kwejt J., *O właściwy rozwój handlu w Polsce*, [w:] *Powszechne Domy Towarowe*, Wrocław 1948.
- Marzec J., *Osiągnięcia trzyletniego planu odbudowy gospodarczej*, [w:] *Materiały do kursów planowania gospodarki narodowej*, cz. 4, Warszawa 1950.
- Minc H., *Aktualne zagadnienia i perspektywy gospodarcze demokratycznej Polski. Referat wygłoszony na I Zjeździe PPR*, Warszawa 1945.
- Minc H., *Charakter i tendencje rozwojowe naszego przemysłu*, „Nowe Drogi” 1947, nr 3.
- Miroyński W., *Spółeczny Fundusz Oszczędnościowy*, „Gospodarka Planowa” 1948, nr 2.

⁵³ *Wykonanie narodowych planów gospodarczych 1948–1952*, Warszawa 1952.

⁵⁴ H. Minc, *Aktualne zagadnienia i perspektywy gospodarcze...*, s. 63 i n.

- Narodowy plan gospodarczy odbudowy gospodarczej w okresie I I 1946–31 XII 1949*, Warszawa 1946.
- Nietyska B., Gout T., *Przedsiębiorczość prywatna w przemyśle i handlu. Prawa i obowiązki*, Warszawa 1948.
- Podstawowe liczby Planu Odbudowy Gospodarczej*, CUP, Warszawa 1946.
- Potapczuk S., *Budownictwo w planie inwestycyjnym na rok 1949*, „Gospodarka Planowa” 1949, nr 5.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 lutego 1949 r.
- Secomski K., *Analiza wykonania planu trzyletniego*, Warszawa 1950.
- Secomski K., *Ogólne założenia planu odbudowy gospodarczej*, „Gospodarka Planowa” 1946, nr 1.
- Secomski K., *Plan inwestycyjny na rok 1948*, „Gospodarka Planowa” 1948, nr 1.
- Siennicki L., *Gospodarka planowa w krajach demokracji ludowej*, „Życie Gospodarcze” 1950, nr 23.
- Siennicki L., *Wyniki gospodarki narodowej ZSRR w drugim kwartale 1949 r.*, „Życie Gospodarcze” 1949, nr 17.
- Sprawozdanie statystyczne Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie z akcji koncesjonowania handlu (przeprowadzonej na podstawie ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r.)*, Izba Przemysłowo-Handlowa, Warszawa 1948.
- Statystyka przemysłu i handlu prywatnego w Polsce za rok 1948*, Warszawa 1949.
- Szyr E., *Inicjatywa prywatna w planie trzyletnim (uwagi)*, „Nowe Drogi” 1947, nr 1.
- Szyr E., *Na drodze przemian gospodarczych*, „Życie Gospodarcze” 1946, nr 14.
- Szyr E., *Węzłowe zagadnienia naszej polityki gospodarczej*, „Nowe Drogi” 1948, nr 9.
- Szyszkowski M., *Zadania przemysłu prywatnego*, Warszawa 1948.
- Trzeci Zjazd Przemysłowy Ziem Odzyskanych*, Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Szczecin 1947.
- Trzyletni plan odbudowy gospodarki Polski*, Warszawa 1946.
- Ustawa z dnia 2 lipca 1947 r. o planie odbudowy gospodarczej, DzURP 1947, nr 53, poz. 285.
- Ustawa z dnia 18 listopada 1948 r.
- Wojciechowski R., *Bitwa o handel wewnętrzny*, „Gazeta Ludowa”, 21 V 1947.
- Wskaźniki rozwoju gospodarki narodowej w latach 1945–1955*, Warszawa 1956.
- Wykonanie narodowych planów gospodarczych 1948–1952*, Warszawa 1952.
- Wyniki wykonania narodowego planu gospodarczego za rok 1948*, Warszawa 1950.
- Zarządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 12 marca 1949 r.
- Zawadzki J., *Wybrane zagadnienia ekonomiki ZSRR*, Gliwice 1949.
- Zawadzki T., *Produkcja przemysłowa w I półroczu 1947 r.*, „Biuletyn IGN” 1947, nr 6.
- Zawadzki T., *Produkcja przemysłowa w II półroczu 1947 r.*, „Biuletyn IGN” 1948, nr 7.

NOTKA O AUTORZE (ABOUT THE AUTHOR)

Dr hab. Zbigniew Klimiuk – prof. Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych – doktor habilitowany nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii, specjalności: historia gospodarcza i polityka gospodarcza. Kierownik Zakładu Zatrudnienia i Rynku Pracy w Instytucie Pracy

i Spraw Socjalnych w Warszawie. Kierownik Katedry Ekonomii Wydziału Nauk Społecznych Mazowieckiej Uczelni Publicznej w Płocku.

Zainteresowania naukowe: ekonomia, finanse, zarządzanie, historia gospodarcza, rozwiązania instytucjonalne gospodarki RFN, systemy bankowe i rynki finansowe, problemy transformacji polskiej gospodarki do systemu rynkowego, czynniki rozwoju i wzrostu gospodarczego oraz źródła ich finansowania, międzynarodowy system gospodarczy i finansowy.



e-mail: zbigklikiuk@yahoo.pl