

Teoria wartości dodatkowej zajmuje centralne miejsce w systemie marksistowskiej ekonomii politycznej. Engels stwierdził w *Anty-Dühringu*, powtarzając to później w mowie nad grobem Marksa, że zawdzięczamy Marksowi dwa wielkie odkrycia: materialistyczne pojmowanie dziejów i odsłonięcie tajemnicy produkcji kapitalistycznej za pośrednictwem wartości dodatkowej. Odkrycia te uczyniły socjalizm nauką — pisze Engels. Nauka o wartości dodatkowej — mówi Lenin — jest kamieniem węgielnym teorii ekonomicznej Marksa. To sformułowanie Lenina jest niezwykle trafne; na teorii wartości dodatkowej wznosi się cały gmach marksistowskiej ekonomii politycznej.

Teoria wartości dodatkowej ma ogromną literaturę faktograficzną, interpretacyjną i popularyzatorską. Zajmuje poczesne miejsce w badaniach marksologicznych. Polska literatura ekonomiczna może się także wykazać okazałym dorobkiem w tej dziedzinie. Wydaje się jednak, że mimo stu lat, które upłynęły od czasu ukazania się *Kapitału*, teoria wartości dodatkowej sensu stricto nie została wzbogacona. Zmieniające się warunki ekonomiczne, nowe zjawiska ekonomiczne od dawna wskazują na to, że istnieje potrzeba rozwinięcia, a w pewnych dziedzinach także modyfikacji tej teorii. Na tę potrzebę wskazują również niektórzy ekonomiści zachodni, proponując zarazem, jak np. Joan Robinson, kierunki rozważań.

Przedmiotem niniejszego szkicu jest próba analizy

tych dziedzin teorii wartości dodatkowej, które zdaniem autora wymagają rozwinięcia bądź modyfikacji. Bliższe zbadanie tych dziedzin wymaga gruntownych monografii, dokładnej weryfikacji statystycznej i szerokiej dyskusji naukowej. Dlatego poniższe rozważania mają tylko charakter wstępnej analizy.

\*

Stosowanie maszyn prowadzi do obniżenia kosztów produkcji, a w konsekwencji do obniżenia cen. Kapitaliści, którzy pierwsi zastosowali daną maszynę, będą przez jakiś czas otrzymywali nadzwyczajne zyski. „Jednakże w miarę tego, jak maszyna będzie wchodziła w powszechne użycie, cena wytworzonego towaru będzie pod wpływem konkurencji spadać aż do poziomu kosztów jego produkcji”. Wtedy zyski wyrażone w pieniądzu wrócą do normalnego, poprzedniego poziomu, natomiast skutek spadku cen środków konsumpcji wzrośnie zysk realny<sup>1</sup>. Oto znany schemat teoretyczny D. Ricardo, leżący u podstaw koncepcji nadzwyczajnej i względnej wartości dodatkowej K. Marksa.

Początkowo Ricardo sądził, że położenie robotników może się przejściowo poprawić, gdyż spadek cen umożliwi wzrost płac realnych. Wzrost płac wpłynie jednak na zwiększenie tempa przyrostu ludności i w konsekwencji płace spadną do poziomu „naturalnej ceny pracy”, tj. wartości siły roboczej według terminologii Marksa. Później Ricardo koryguje ten pogląd, dowodząc, że stosowanie maszyn i związany z tym proces akumulacji prowadzą do powstania bezrobocia, wskutek czego sytuacja robotników ulega pogorszeniu. Choć Ricardo wskazuje zarazem, że kapitalistyczna akumu-

<sup>1</sup> Por. D. Ricardo: *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Warszawa 1957, s. 452—453.

lacja i stosowanie maszyn mogą przynieść klasie robotniczej nieznaczne przejściowe korzyści, nie zmienia to jego generalnego poglądu, iż płace są sztywne, a rynkowa cena pracy, wahając się wokół jej naturalnej ceny, kształtuje się częściej poniżej niż powyżej tego wyznacznika<sup>2</sup>.

Marks, poddając wnikliwej analizie i krytycznej ocenie przedstawione powyżej w skrócie poglądy Ricardo<sup>3</sup>, przyjmuje ich zasadnicze zręby. Odrzuca maltuzjańską koncepcję ludnościową i związane z nią implikacje dotyczące płac. Odrzuca też tzw. prawo malejących przychodów i jego wpływ na płace. W teorii Marksa główną determinantą utrzymującą płace na poziomie wartości siły roboczej, a z reguły poniżej tego poziomu — jest prawo kapitalistycznej akumulacji, nacisk rezerwowej armii pracy jako funkcja działania tego prawa.

Marks, analizując proces wytwarzania wartości dodatkowej względnej, przyjmuje, że obniżenie wartości środków konsumpcji prowadzi do obniżenia wartości siły roboczej. Oznacza to powstanie względnej wartości dodatkowej; masa tej wartości (zysku) wzrasta, natomiast płace realne pozostają bez zmiany. Otrzymanie przez kapitalistów względnej wartości dodatkowej wymaga obniżenia płac nominalnych. Marks nie omawia tej sprawy w rozdziałach traktujących o wartości dodatkowej, gdyż zakłada, że płace kształtują się według wartości siły roboczej; spadek tej wartości oznacza e o i p s o spadek płac (nominalnych). Rozwiązanie tego problemu znajdujemy faktycznie w rozdziałach traktujących o procesie akumulacji kapitału; akumulacja przy

<sup>2</sup> Por. tamże, rozdz. V (O płacach) i rozdz. XXXI (O maszynach).

<sup>3</sup> Por. K. Marks: *Teorie wartości dodatkowej*, t. II, Warszawa 1962, zwłaszcza rozdz. 18 (B) (1).

wzrastającym organicznym składzie kapitału prowadzi do powstawania rezerwowej armii przemysłowej. Oznacza to uruchomienie mechanizmu ekonomicznego spychającego płace do poziomu bądź poniżej poziomu wartości siły roboczej.

Można jednak mieć wątpliwości, czy proces obniżania płac nominalnych nie napotykał przeszkód. Choć w powyżej podanym ujęciu ma on charakter obiektywny, to realizuje się drogą subiektywnego działania, tzn. przez odstępowanie kapitalistów od zawartych umów o pracę i ustalania nowych warunków. Nie trzeba dowodzić, że napotyka to opór klasy robotniczej, która będzie dążyła do utrzymania dotychczasowego poziomu płac nominalnych, a tym samym wzrostu płac realnych. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że walka o podział przyrostu produktu uzyskanego dzięki wzrostowi wydajności pracy zakończy się powodzeniem. W konsekwencji może to prowadzić do długookresowego wzrostu płac realnych.

Przed Ricardo nie stał tego rodzaju problem, gdyż przyjmował on, że płace nominalne nie muszą być obniżane. Albowiem spadkowi cen produktów przemysłowych (dzięki stosowaniu maszyn) towarzyszy wzrost cen środków żywności (wskutek działania prawa malejących przychodów, przechodzenia do uprawy gorszych klas gruntów). W konsekwencji płace nominalne mogą pozostać bez zmiany, a korzyści wynikające ze spadku cen towarów przemysłowych zostaną tak dalece pochłonięte przez wzrost cen żywności — iż płace realne mogą się nawet obniżyć. Należy zaznaczyć, że odpowiadało to ówczesnej sytuacji. Za życia Ricardo ceny pszenicy w Anglii stale wzrastały (rzeczywiście przechodzono do uprawy coraz gorszych gruntów), a płace realne wykazywały stałą tendencję do spadku.

Za czasów Marksa sytuacja kształtowała się już ina-

czej. Ceny zboża w Anglii, przede wszystkim wskutek dużego importu, nie wykazywały już tendencji wzrostu. Rozwój przemysłu, wzrost wydajności pracy sprawiły, że ceny towarów przemysłowych wykazywały tendencję spadkową; to samo, choć w mniejszym stopniu, dotyczyło ogólnego indeksu cen. Od zakończenia wojen napoleońskich płace realne wykazują długookresową tendencję wzrostu; od narodzin Marksa do czasu opublikowania *Kapitału*, tzn. w ciągu pięćdziesięciu lat, płace realne wzrosły o ok. 50%, wykazując w dalszym ciągu tendencję zwykłą<sup>4</sup>.

Marks w teorii wartości dodatkowej uwzględnia możliwość wzrostu płac realnych. Wykazuje, że wzrost wydajności pracy może doprowadzić do wzrostu płac realnych, gdyż spadek płac nominalnych może być mniejszy od spadku wartości siły roboczej. „W ten sposób — pisze Marks — przy wzrastaniu siły produkcyjnej pracy, cena siły roboczej mogłaby stale spadać, przy jednoczesnym ciągłym wzroście masy środków utrzymania robotnika”. Ale stosunkowo, tzn. w porównaniu z wartością dodatkową, uzupełnia Marks, wartość siły roboczej spadałaby ustawicznie i w ten sposób przepaść między sytuacją życiową robotnika i kapitalisty rozwierałaby się coraz szerzej<sup>5</sup>. Inaczej mówiąc, udział płac w dochodzie narodowym mimo ich realnego wzrostu ulegałby stale zmniejszeniu. (Tego rodzaju proces nazwano później zubożeniem względnym).

Marks wskazuje więc, że istnieje możliwość otrzymania przez klasę robotniczą części przyrostu produktu uzyskanego dzięki wzrostowi wydajności pracy. Ile z tego przyrostu wywalczą robotnicy, a ile zabiorą

<sup>4</sup> Por. J. Kuczynski: *Die Theorie der Lage der Arbeiter*, Berlin 1948, s. 256.

<sup>5</sup> K. Marks: *Kapitał*, t. I, Warszawa 1951, s. 562—563.

kapitaliści, podkreśla Marks, zależy to „od ciężaru stosunkowego rzuconego na wagę z jednej strony — przez nacisk kapitału, z drugiej — przez opór robotników”<sup>6</sup>.

Postawmy jednak sprawę wyraźnie. Czy konstrukcja teorii wartości dodatkowej i teorii akumulacji Marks zawiera element długookresowej tendencji wzrostu płac realnych (niezależnie oczywiście od okresowych spadków płac bądź czynników hamujących tendencję wzrostu płac); czy Marks twierdził, że płace realne mogą trwale, mimo okresowych załamań, wzrastać w ustroju kapitalistycznym? Wydaje się, że odpowiedź na tak postawione pytanie jest przecząca (taką odpowiedź uznawano zresztą do niedawna za zupełnie oczywistą).

Marks przyjmował, że masa środków utrzymania określająca wartość siły roboczej jest stała. Dając definicję wartości siły roboczej Marks stwierdził, że choć forma środków utrzymania robotnika „może się zmieniać, masa ich w określonej epoce określonego społeczeństwa jest dana i dlatego należy ją rozpatrywać jako wielkość stałą. Zmianom ulega tylko wartość tej masy”<sup>7</sup>. Można się oczywiście zastanawiać nad tym, jak należy rozumieć słowo „epoka” z punktu widzenia czasu, choć nie ulega wątpliwości, że *ex definitione* oznacza okres ultradługi<sup>8</sup>.

W sformułowanej na tej podstawie konstrukcji teoretycznej Marks przyjmuje, że płace realne, mimo

<sup>6</sup> Tamże, s. 562.

<sup>7</sup> Tamże, s. 558 (podkreślenia Marksa). W innym miejscu Marks pisze w tej sprawie, że „w określonym kraju i określonym okresie przeciętny zakres niezbędnych środków utrzymania jest stały” (tamże, s. 182).

<sup>8</sup> Ujęcie danej sprawy przez Ricardo może wydawać się bardziej ostrożne. Pisze on, że „naturalna cena pracy” (tzn. odpow-

okresowych, zwłaszcza koniunkturalnych podwyżek, są stale spychane do poziomu wartości siły roboczej, nacisk rezerwowej armii pracy spycha je z zasady poniżej tego poziomu. Im wyższy poziom wydajności pracy, „tym większy nacisk wywierany przez robotników na ich środki zatrudnienia, a więc tym bardziej niepewne stają się ich warunki bytu”. Ukoronowaniem tego wywodu jest sformułowanie ogólnego prawa akumulacji kapitalistycznej, które „wymaga akumulacji nędzy odpowiadającej akumulacji kapitału”<sup>9</sup>.

Należy stwierdzić, że Marks miał pełne podstawy, by w ten sposób skonstruować teorię wartości dodatkowej i akumulacji kapitału. Choć w Anglii płace dość znacznie wzrosły, to faktem jest, że wzrost ten nastąpił po długookresowej tendencji spadku i w okresie wydania *Kapitału* płace kształtowały się na poziomie z drugiej połowy XVIII wieku. Wszystkie materiały, które Marks skrupulatnie zebrał i przytoczył w *Kapitałach*, świadczyły o niezwykle ciężkim położeniu proletariatu Anglii<sup>10</sup>. W tymże okresie rozwój kapitalizmu we Francji i w Niemczech prowadził do spadku płac realnych. Także w innych krajach akumulacja kapitału prowadziła do akumulacji nędzy na drugim biegunie społecznym.

Jednak w miarę rozwoju sił wytwórczych przodujących krajów kapitalistycznych stawało się coraz bar-

wiednik wartości siły roboczej) wyrażona w żywności i przedmiotach pierwszej potrzeby nie jest bezwzględnie stała i niezmienna. „W różnych okresach ma ona w tym samym kraju niejednakową wysokość” (D. Ricardo: *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, cyt. wyd., s. 104). System ekonomiczny Ricardo nie zawiera jednak elementu trwałego wzrostu wartości siły roboczej w wyrażeniu naturalnym.

<sup>9</sup> Por. K. Marks: *Kapitał*, t. I, cyt. wyd., s. 696—697.

<sup>10</sup> Wymowną ilustrację tej sytuacji znajdujemy w pracy Collina Clarka. Podaje on według różnych źródeł (9 autorów),

dziej widoczne, że marksowska teoria wymaga zmodyfikowania. Wskazywało na to wiele nie budzących wątpliwości faktów.

\*

Po okresie rewolucji przemysłowej, zastąpieniu produkcji manufakturowej maszynową kapitalizm przeżywał nadal okres burzliwego rozwoju sił wytwórczych. Produkcja przemysłowa Anglii wzrosła blisko 5-krotnie w latach 1840—1900. Wskaźnik wzrostu produkcji przemysłowej w Niemczech (biorąc średnią z lat 1860—1867 za 100) wynosił średnio w latach 1894—1902 też blisko 500%. W USA wskaźnik wzrostu produkcji przemysłowej w latach 1860—1900 wyniósł 590%.

Wydajność pracy wzrosła w drugiej połowie XIX wieku o ponad 100%. Według danych J. Kuczynskiego wydajność pracy na jednostkę czasu w przemyśle Anglii wzrosła od lat 1843—1849 do lat 1895—1903 o 120%, w Niemczech od lat 1852—1859 do 1894—1902 o 123,3%, w USA od lat 1859—1867 do lat 1897—1908 o 153,6%<sup>11</sup>.

że wskaźnik płacy realnej w Londynie (siła nabywcza funta w 1913 r. = 100) wynosił w 1729 roku 64, spadając do 37 w 1801 roku i do 40 w 1812 roku. W następnych latach, mimo okresowych załamań, wskaźnik ten wzrasta, wynosząc 64 w 1870 roku, tj. tyle, co w 1729 roku. Komentując te liczby C. Clark pisze: „Osiemnasty wiek, mimo jego kulturalnych i politycznych osiągnięć, był okresem ekonomicznego upadku mas angielskiej ludności, a pierwsza połowa dziewiętnastego wieku, ze wszystkimi potężnymi zmianami, wyraziła się w dziedzinie płac tylko w utrzymaniu realnego dochodu na stałym poziomie” (C. Clark: *The Conditions of Economic Progress*, Londyn 1957, s. 215—218).

<sup>11</sup> Por. J. Kuczynski: *Die Theorie der Lage der Arbeiter*, cyt. wyd., s. 282—283.

Można sądzić, że przeciętna wydajność — mierzona produkcją całej gospodarki na jednostkę czasu — wzrosła w drugiej połowie XIX wieku o około 100%. Wskazują na to obliczenia Collina Clarka, według których produkt realny na jednostkę czasu wzrósł w latach 1860—1900 we Francji o 94,3%, a w Niemczech o 84,7%; odpowiednio w Wielkiej Brytanii o 40,5% w latach 1870—1900, a w USA od lat 1869—1878 do 1894—1903 o 74,4%. Wzrost wydajności na jednego zatrudnionego był nieco niższy, gdyż czas pracy ulegał w tym okresie skróceniu. Obliczenia Collina Clarka wykazują, że wskaźniki wzrostu produkcji na zatrudnionego (real product per manyear) są dla Niemiec, Wielkiej Brytanii i USA przeciętnie o 10 punktów niższe od przytoczonych powyżej.

Wzrost realnego dochodu na głowę ludności był mniej więcej zbliżony do wzrostu wydajności pracy. Według tego samego źródła wskaźnik wzrostu w identycznych, jak wyżej, okresach wynosił: we Francji 173,7, w Niemczech 186,2, w Wielkiej Brytanii 149,2 i w USA 17,2<sup>12</sup>.

Wzrastały także, chociaż w znacznie wolniejszym tempie, płace realne. W drugiej połowie XIX wieku podniosły się one przeciętnie o ponad 50%, tzn. blisko

<sup>12</sup> Por. C. Clark: *The Conditions of Economic Progress*, cyt. wyd., s. 125, 132, 139, 141 i 196. W pracy znajdujemy dane dotyczące także innych krajów, które stosunkowo wcześniej wkroczyły na drogę kapitalistycznego rozwoju. Analogiczne wskaźniki niewiele odbiegają od podanych powyżej. I tak wskaźnik wzrostu globalnej produkcji na jednostkę czasu wynosił: w Belgii za lata 1846—1895 — 188,0%, w Kanadzie (lata 1870—1900) — 182,6%, w Danii (lata 1870—1903) — 272,8%, w Austro-Węgrach (lata 1859 do 1911—1913) — 211,4%. Wzrost realnego dochodu na głowę ludności wynosił dla podanych lat: w Belgii 216,8%, w Kanadzie 177,4%, w Danii 247,9%, w Austro-Węgrach — 214,2%. (Por. dane na s. 99, 102, 109 i 120).

o połowę mniej, niż wynosił wzrost wydajności pracy i wzrost realnego dochodu na głowę ludności. Według obliczeń J. Kuczynskiego płace realne wzrosły w Anglii od lat 1859—1868 do 1895—1903 o 57,1<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, we Francji od lat 1852—1858 do 1895—1903 o 76,4<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, w Niemczech od lat 1852—1859 do 1899—1902 o 47,0<sup>0</sup>/<sub>0</sub> i w USA od lat 1859—1867 do 1897—1908 o 41,6<sup>0</sup>/<sub>0</sub><sup>13</sup>.

Wzrastała więc stopa życiowa mas proletariatu. W tym okresie wyraziło się to przede wszystkim w zwiększaniu konsumpcji środków żywności. Według skąpych danych, jakimi dysponujemy dla tych lat, we Francji w latach 1852—1892 przeciętne spożycie mięsa ogółem na głowę ludności wzrosło z 23 kg do 36 kg, tj. o 56,5<sup>0</sup>/<sub>0</sub>, a spożycie cukru z 3,8 kg do 14,7 kg. W Wielkiej Brytanii od 1880 roku do lat 1909—1913 spożycie mięsa ogółem wzrosło z 38 do 51 kg, a spożycie cukru z 29 do 34 kg. W tym okresie wystąpił już w Wielkiej Brytanii spadek spożycia mąki (tj. dóbr niższego rzędu)<sup>14</sup>.

Powyższe oraz inne wskaźniki wzrostu gospodarczego głównych krajów kapitalistycznych świadczyły o dokonaniu się istotnych zmian w podstawowych dziedzinach życia ekonomicznego i społecznego tych krajów. Sytuacja ta legła, jak wiadomo, u podstaw wielkiej dyskusji, która rozgorzała na przełomie XX wieku w międzynarodowym ruchu robotniczym. Polemizując z koncepcjami rewizjonistów, obrońcy marksizmu doszli w omawianej sprawie do wniosku, że trudno mówić o bezwzględny zubożeniu proletariatu jako o dominującej tendencji; można natomiast mówić o zubożeniu względnym, któremu towarzyszy wzrost bezro-

<sup>13</sup> Por. J. Kuczynski: *Die Theorie der Lage der Arbeiter*, cyt. wyd., s. 256.

<sup>14</sup> Por. C. Clark: *The Conditions of Economic Progress*, cyt. wyd., s. 426 i 434.

bocia i niepewności egzystencji. Natomiast bezwzględne pogorszenie położenia proletariatu występuje w rozwiniętych krajach tylko okresowo. Zjawisko to z reguły dotyczy tych krajów i tego okresu ich rozwoju, kiedy kapitalizm wkracza na arenę ich dziejów i ugruntowuje swoje panowanie. Takie stanowisko w polemice z Bernsteinem zajmował Kautsky (było ono oparte na wcześniejszych wskazaniach i uwagach Engelsa)<sup>15</sup>. Pogląd ten, jak wiadomo, podzielał także Lenin oraz inni wybitni marksiści.

Powyższe sformułowania precyzowały niektóre tezy marksowskiej teorii wartości dodatkowej i akumulacji kapitału. Zarazem jednak były w określonej mierze jej modyfikacją. Ponieważ jednak nie podjęto próby ich adaptacji i integracji z całością konstrukcji tej teorii, stała się ona nie tak przejrzysta, jak w ujęciu Marksa. Nie udzielała odpowiedzi na niektóre pytania dotyczące zjawisk w ujęciu ultradługookresowym.

Teza o względnie stałej wartości siły roboczej w wyrażeniu realnym stała się sprzeczna z faktami świadczącymi o długotrwałym i poważnym wzroście płac realnych. Tezę tę można by wprawdzie zmodyfikować, przyjmując zgodnie z rzeczywistością, że wolumen środków utrzymania niezbędnych do reprodukcji siły roboczej ma tendencję rosnącą. Ale wtedy twierdzenie, że wartość siły roboczej wyznacza poziom płac — traci walor poznawczy. Czas pracy niezbędny do odtworzenia środków utrzymania robotnika ulega bowiem skróceniu. A zatem wartość siły roboczej spada, natomiast płace realne rosną; poziom płac odrywa się, a następnie coraz bardziej odbiega od poziomu wartości siły roboczej. Teoria nie udziela więc odpowiedzi na pytanie, co

<sup>15</sup> Por. K. Kautsky: *Bernstein und das Sozialdemokratische Programm. Eine Antikritik*, Stuttgart 1899, s. 114 i nast.

jest wyznacznikiem poziomu płac w ujęciu dynamicznym, co wyznacza długookresowy trend wzrostu płac.

Uwzględnienie trwałej tendencji wzrostu płac musi rzutować na kategorię względnej wartości dodatkowej, na prawidłowości jej przejmowania przez klasę kapitalistów, a zarazem na prawidłowości pierwotnego podziału dochodu narodowego na płace i zyski oraz wtórnego podziału, tzn. kreowania dochodów sfer nieprodukcyjnych. To samo dotyczy ogólnego prawa akumulacji kapitalistycznej sformułowanego przez Marksa. Wiązą się z tym także określone implikacje dotyczące marksowskiej teorii rozwoju społecznego i teorii rewolucji proletariackiej.

Wydaje się, że klucz do teoretycznego rozwiązania wymienionych problemów tkwi w teorii wartości siły roboczej. Niezwykle cenną wskazówką dla szukania rozwiązań w tej dziedzinie jest teza Lenina o prawie „wzrostu poziomu potrzeb całej ludności i proletariatu robotniczego”, prawie, które determinuje wzrost płac realnych<sup>16</sup>. Można sądzić, że choć Lenin formułując tę tezę nie zajął się sprecyzowaniem teorii wartości dodatkowej i akumulacji kapitału — to była ona później jedną z przesłanek zmodyfikowanej przez niego teorii rewolucji proletariackiej.

Rozpatrzmy bliżej powyższe problemy, próbując, zgodnie z powyższym, znaleźć klucz do ich rozwiązania w teorii wartości siły roboczej.

\*

<sup>16</sup> „To prawo wzrostu poziomu potrzeb — pisze Lenin — ujawniło się z całą siłą w dziejach Europy — porównajmy np. francuskiego proletariusza z końca XVIII w. i końca XIX wieku lub robotnika angielskiego z lat 1840 ze współczesnym” (W. Lenin: *W związku z tak zwaną kwestią rynków*, *Dzieła*, t. 1, Warszawa 1950, s. 103).

Dotychczas kategoria siły roboczej jako towaru jest wyrażana przy pomocy jednego tylko pojęcia, tzn. wartości siły roboczej, której poziom jest określany przez czas pracy niezbędny do reprodukcji środków utrzymania robotnika i jego rodziny. Otóż wydaje się, że istnieje potrzeba wprowadzenia drugiego pojęcia: siły roboczej jako towaru. Ma ona, podobnie jak kategoria produkcji czy dochodu narodowego, cechy agregatywne. Kategorie te nie mogą być, jak zwykły towar, określone za pomocą jednego pojęcia, gdyż są sumą towarów, która to suma ma trwałą tendencję wzrostu. Weźmy kategorię dochodu narodowego: co innego oznacza pojęcie wartości dochodu narodowego, a co innego pojęcie wolumenu tego dochodu (trafniej byłoby mówić o realnej wartości dochodu narodowego). Wiadomo, że wartość dochodu narodowego wytwarzana przez jednego zatrudnionego ma tendencję spadkową (wskutek skracania czasu pracy), natomiast realna wartość tego dochodu, czyli wolumen, systematycznie wzrasta. Podobnie przedstawia się sprawa z siłą roboczą jako towarem: co innego znaczy masa środków utrzymania określająca poziom wartości siły roboczej, a co innego wartość tej masy środków utrzymania. Ta pierwsza może mieć tendencję do wzrostu, druga natomiast ma tendencję spadkową. Dochodzimy więc do wniosku, że obok pojęcia wartości siły roboczej istnieje potrzeba wprowadzenia pojęcia wyrażającego wartość tej siły w wyrażeniu realnym, tzn. według wolumenu. Proponujemy przyjąć termin *realna wartość siły roboczej*, pod którym rozumiemy ilość środków konsumpcji i usług niezbędnych do reprodukcji siły roboczej.

Nie byłoby potrzeby wprowadzenia powyższego pojęcia, gdyby masa środków utrzymania rodziny robotniczej była stała. Wiadomo, że jest inaczej; masa ta ma tendencję trwałego wzrostu w ustroju *rozwiniętego* ka-

pitalizmu. Podkreślamy „rozwinętego”, gdyż przez długi czas masa środków utrzymania nie ulegała zmianie; tak było w okresie manufakturowego stadium kapitalizmu i w czasie rewolucji przemysłowej. Wraz z zakończeniem przejścia kapitalizmu do stadium maszynowego zaczęły się kształtować warunki determinujące pojawienie się tendencji do wzrostu realnej wartości siły roboczej. Podstawą tej tendencji jest szybki rozwój sił wytwórczych, wyrażający się w ilościowym i jakościowym wzroście produkcji (dochodu narodowego) na głowę ludności. Zwiększa się produkcja nie tylko znanych dóbr, lecz także pojawia się produkcja nowych dóbr. Z czasem wytwarzanie tych produktów stawało się masowe. Prowadziło to do rozszerzania się zakresu potrzeb klasy robotniczej<sup>17</sup>, co w konsekwencji oznaczało wzrost realnej wartości siły roboczej.

Wiadomo, że masę środków utrzymania robotnika można podzielić na sześć głównych grup: 1. żywność i używki, 2. odzież i obuwie, 3. dobra trwałego użytku (w tym mieszkanie, światło i opał), 4. wydatki na higienę i zdrowie, 5. dobra i usługi społeczno-kulturalne, 6. składki oraz inne wydatki. Można przyjąć, że w realnej wartości siły roboczej tylko jedna z tych grup, tzn. żywność, jest dość stała. Oczywiście odnosi się to do wyrażenia wolumenu żywności w jednostkach cieplnych (kaloriach). W miarę rozwoju produkcji występuje tendencja do zmiany struktury wyżywienia w kierunku zwiększania w nim udziału produktów wyższego rzędu. Co się tyczy pozostałych grup, to wykazują one trwałą tendencję ilościowego i jakościowego wzrostu. Przy czym nie można określić granicy ich wzrostu, gdyż co pewien czas pojawiają się nowe, nie znane przedtem

<sup>17</sup> Kwestię wzrostu potrzeb klasy robotniczej omawia szeroko Józef Zawadzki w pracy: *Wartość i cena siły roboczej w ustroju kapitalistycznym* (skrypt WSNS), Warszawa 1966.

dobra, które po pewnym okresie wchodzą w skład wartości realnej siły roboczej. W konsekwencji struktura tej wartości ulega zmianie, zmniejsza się w niej udział żywności (tzw. prawo Engla).

Należy dodać, że w początkowym okresie maszynowego stadium kapitalizmu, kiedy to produkcja rolna była stosunkowo niska i wykazywała niewielkie tempo wzrostu, wyżywienie szerokich mas proletariatu kształtowało się na ogół poniżej poziomu zapewniającego normalną reprodukcję sił biologicznych (zjawisko głodu utajonego bądź jawnego — według terminologii J. Castro). Tak zwana rewolucja w wytwarzaniu produktów rolnych stała się w pierwszej połowie XIX wieku w rozwiniętych krajach kapitalizmu podstawą stałej poprawy wyżywienia szerokich mas ludności. (Szczegółowej analizie poddał to zjawisko L. Krzywicki w *Kwestii rolnej*). Oczywiście, wzrost spożycia wśród pracowników najemnych w tym okresie trudno poczytać za wyraz wzrostu realnej wartości siły roboczej.

Powstaje pytanie, kiedy i które środki konsumpcji oraz usługi stają się częścią składową wolumenu wartości siły roboczej w wyrażeniu realnym. Szczegółowa odpowiedź na to pytanie wykracza poza ramy niniejszego szkicu. Biorąc przykłady krańcowe, możemy jednak otrzymać zarys odpowiedzi. Należy przyjąć, że nowy, nie znany dotychczas produkt, jeżeli jego produkcja stała się z czasem masowa — powiększa wolumen realnej wartości siły roboczej. Wymieńmy dla przykładu radiodbiorniki, telewizory, pralki, a w niektórych rozwiniętych krajach także samochody; przykłady można by zresztą mnożyć. To samo odnosi się do usług, np. kino itd. Istnieje jednak i zależność odwrotna, która dotyczy zwłaszcza grupy dóbr społeczno-kulturalnych. Rozwój szkolnictwa, wzrost poziomu kultury społeczeństwa sprawia, że realna wartość siły roboczej powiększa

się o produkowane już dobra czy usługi, co prowadzi do masowego ich wytwarzania (np. gazety itd.).

Trudno byłoby znaleźć precyzyjne kryterium zaliczania poszczególnych dóbr w skład niezbędnych środków utrzymania. Miara elastyczności popytu nie byłaby chyba wiarygodnym kryterium, gdyż jest wiele dóbr, które wchodzą w skład wolumenu środków utrzymania, na które jednak popyt ze strony klasy robotniczej jest stosunkowo dość elastyczny. Wydaje się, że sprawy te w wystarczającym stopniu rozwiązują badania empiryczne, których wyrazem są standardowe budżety przeciętnej rodziny robotniczej (np. budżety opracowywane przez Komitet Hellera Kalifornijskiego Uniwersytetu). Tego rodzaju budżety są przybliżonym odbiciem realnej wartości siły roboczej.

Wzrost realnej wartości siły roboczej staje się wyznacznikiem wzrostu poziomu płac realnych. Mówiąc inaczej, poziom płac realnych jest funkcją poziomu realnej wartości siły roboczej. Przy czym można uznać za prawidłowość, że płace realne kształtują się z zasady poniżej realnej wartości siły roboczej; płace wzrastają na ogół wolniej niż uznane za społecznie niezbędne potrzeby klasy robotniczej. Świadczą o tym porównania poziomu płac realnych i realizowanych budżetów rodzin robotniczych z poziomem standardowych budżetów. Faktem jest, że płace realne bardzo znacznej, niekiedy przeważającej części ludności kształtują się poniżej poziomu standardowych budżetów. Praktycznie ta różnica znajduje wyraz w tym, że w rozwiniętych krajach kapitalistycznych, mimo stosunkowo wysokiego poziomu płac realnych, klasa robotnicza musi ograniczać swoje potrzeby, wyrzekać się wielu dóbr i usług, które stały się społecznie niezbędne i z których rezygnacja jest dotkliwie odczuwana. Nie będzie chyba przesadą, gdy powiemy, że robotnik Anglii lub USA,

choć jego płaca jest obecnie 3-krotnie wyższa niż 100 lat temu, ma nie mniejsze trudności w „związaniu końca z końcem” niż jego pradziad.

Tendencja wzrostu realnej wartości siły roboczej znajduje w przybliżeniu statystyczny wyraz w trendzie wzrostu realnych płac. Odchylenia krzywej płac od tego trendu są faktycznie odchyleniami płac od poziomu realnej wartości siły roboczej.

Co się tyczy czasu pracy niezbędnego do reprodukcji siły roboczej, tzn. wartości tej siły roboczej — to, w przeciwieństwie do jej realnej wartości, ma ona tendencję spadającą. Pozornie sprawa ta wydaje się trudna do rozstrzygnięcia, gdyż na wartość siły roboczej wpływają dwie przeciwstawne grupy czynników. Z jednej strony zmniejsza się wartość środków konsumpcji, co oznacza spadek wartości siły roboczej; ponadto w tym samym kierunku działa tendencja wzrostu zatrudniania członków rodzin robotniczych. Z drugiej strony tendencji tej przeciwdziała wzrost wolumenu środków konsumpcji i usług niezbędnych do reprodukcji siły roboczej, tzn. wzrost realnej wartości siły roboczej; należy też uwzględnić wzrost kwalifikacji zatrudnionych. Która z tych tendencji przeważa?

Wydaje się, że bezspornym, choć pośrednim dowodem potwierdzającym słuszność postawionej powyżej tezy jest statystyka czasu pracy. Wiadomo, że dzień pracy uległ poważnemu skróceniu. Kiedyś dzień pracy wynosił 12, a niekiedy nawet 14 i więcej godzin. W USA np. wynosił w roku 1860 11 godzin, pod koniec XIX wieku — 10 godzin, w latach trzydziestych naszego wieku — 8 godzin; obecnie przeciętny tydzień pracy wynosi 40 godzin, tj. 6 i  $\frac{2}{3}$  godziny dziennie (licząc jak dawniej 6-dniowy tydzień pracy)<sup>18</sup>. Przyjmując, że sto-

<sup>18</sup> Por. *Historical Statistics of the United States*, Waszyngton 1959, s. 90 i 92.

pa wartości dodatkowej wynosi 100%, otrzymamy, że obecnie dzień pracy wynosi tyle godzin, ile niegdyś robotnik potrzebował do odtworzenia wartości niezbędnych środków utrzymania. Uwzględnienie wzrostu stopy wartości dodatkowej jeszcze wyraźniej wskaże, iż wartość siły roboczej ma tendencję spadającą. (Według powyższych danych zmniejszyła się w USA w ciągu ostatnich 100 lat o ponad 50%).

W warunkach waluty złotej, a zarazem spadkowego trendu cen wartość siły roboczej była wyznacznikiem płac nominalnych. W monopolistycznym stadium kapitalizmu, a zwłaszcza w warunkach waluty papierowej, płace nominalne odrywają się od swej podstawy i rosną z zasady szybciej niż płace realne. Wartość siły roboczej przestaje wtedy znajdować swój odpowiednik w statystyce. Zresztą podstawowym wskaźnikiem był i jest wskaźnik wzrostu płac realnych odzwierciedlający ruch realnej wartości siły roboczej.

\*

Mechanizm wzrostu realnej wartości siły roboczej ma u swych podstaw wzrost wydajności pracy. Jak wiadomo, jego efektem jest najpierw powstanie nadzwyczajnej wartości dodatkowej. Stosowanie danego usprawnienia produkcji przez większą liczbę przedsiębiorstw prowadzi do tak pokaźnego wzrostu produkcji, że podaż zaczyna przewyższać popyt na dane dobra i cena rynkowa odchyła się poniżej ceny produkcji. Skłania to inne przedsiębiorstwa do wprowadzenia danego usprawnienia. Gdy dominująca część przedsiębiorstw zwiększa wydajność pracy, następuje obniżenie się wartości danego dobra. Jednocześnie spadek cen zostaje przyspieszony tak, że ich wysokość ustala się wkrótce na nowym poziomie, który jest wyznaczony

przez obniżoną wartość produktu. Wraz z tym przestaje istnieć nadzwyczajna wartość dodatkowa, otrzymywana z tytułu omówionego wzrostu wydajności pracy.

Należy przyjąć, że z zasady niecały przyrost produktu, wskutek wzrostu wydajności pracy, przekształca się we względną wartość dodatkową. Spadek cen środków konsumpcji stwarza klasie robotniczej dogodną sytuację do wywalczenia trwałej podwyżki płac realnych. Wprawdzie dawniej klasa robotnicza była stosunkowo znacznie słabiej zorganizowana, lecz sytuacja była o tyle ułatwiona, że wystarczał bierny opór, tzn. niegodzenie się na obniżanie płac nominalnych. Jeżeli jednak płace te zostały obniżone, to o tyle, o ile zostały obniżone mniej, niż wynosił spadek cen, o tyle wzrosły płace realne. Konkretny wynik zależał już, jak mówi Marks, od siły nacisku kapitału oraz siły oporu robotników.

Walka ekonomiczna proletariatu nie jest jednak jedynym elementem mechanizmu wzrostu płac realnych. Drugim jego elementem są zjawiska związane z cyklicznym charakterem produkcji kapitalistycznej. W fazie rozkwitu, zwłaszcza w drugim jej etapie, boom inwestycyjny sprawia, że popyt na siłę roboczą jest wyższy od jej podaży. Płace poczynają wtedy dość szybko wzrastać, a jednocześnie cykliczny wzrost cen zmniejsza już wtedy swoje tempo. Prowadzi to do pokaźnego wzrostu płac realnych. Osiągnięty poziom płac ulega w następnych fazach cyklu — w fazie kryzysu i depresji — specyficznej petryfikacji. Wprawdzie płace realne proletariatu jako całości zostają poważnie obniżone, jednak płace realne tych, którzy nadal mają zatrudnienie, nie ulegają istotniejszym zmianom. Podstawową tego przyczyną jest rozwarcie nożyc cen rolnych i przemysłowych. Gospodarka rolna, zwłaszcza drobna, reaguje na spadek cen wzrostem podaży; w konsekwencji prowadzi

to do większego spadku cen produktów rolnych niż przemysłowych. Choć więc płace nominalne poważnie spadają, spadają również ceny środków konsumpcji, a stosunkowo najwyższy spadek cen żywności, przy dużym jej udziale w budżecie robotniczym, pozwala tym, którzy mają zatrudnienie, otrzymywać płace niewiele niższe niż przed kryzysem. Siła zorganizowanej klasy robotniczej, stopień ostrości walk ekonomicznych, które toczy ona w tym okresie, może spowodować, że płace mogą utrzymać się na nie zmienionym poziomie lub nawet wzrosnąć<sup>19</sup>. Następną fazą ożywienia zostaje więc poziom płac wyższy niż analogiczna faza w poprzednim cyklu i wzrost płac w tej fazie, a zwłaszcza w fazie rozkwitu, oznacza osiągnięcie następnego, wyższego poziomu płac realnych.

Można sądzić, że przedstawiony powyżej mechanizm wzrostu płac jest zarazem w jakimś stopniu mechanizmem wzrostu realnej wartości siły roboczej. Zaznaczyliśmy poprzednio, że wzrost potrzeb robotników wyprzedza wzrost płac. Trwały wzrost wskaźnika płac o określoną ilość punktów oznacza więc zbliżenie się płac do poziomu wartości realnej siły roboczej, z kolei wartość ta znów wzrośnie, a po jakimś czasie wzrosną także płace; proces ten powtarza się dalej. Zapewne jest on jednak bardziej złożony. Koniunkturalny wzrost płac może umożliwić rozszerzenie zakresu konsumpcji już wytwarzanych dóbr, które w ten sposób mogą wejść na trwałe w skład wolumenu niezbędnych środków utrzymania. Dodajmy, że od wielu już lat rolę ważnego czynnika, stymulującego realizację tego procesu, spełnia coraz bardziej rozpowszechniony system sprzedaży ratalnej.

<sup>19</sup> Por. M. Dobb: *Studia o rozwoju kapitalizmu*, Warszawa 1964, s. 339—340.

Oczywiście, naszkicowany proces wzrostu płac nie przebiega gładko, wręcz przeciwnie, wzrost ten realizuje się w toku uporczywej walki między kapitałem a pracą. Wiele czynników ekonomicznych działa w kierunku hamowania wzrostu bądź obniżania płac (przedstawił je dokładnie Marks w pracy: *Płaca, cena i zysk*). Sprawy tej nie będziemy jednak omawiać, gdyż wykracza ona poza ramy niniejszego szkicu. Chcieliśmy tylko zaznaczyć, że działanie najważniejszego z tych czynników, tj. nacisk rezerwowej armii pracy na płace, było w drugiej połowie XIX wieku stopniowo coraz bardziej neutralizowane przez wzrost zorganizowania klasy robotniczej. Zarazem kapitał nie posiadał jeszcze w tym okresie innego, równie skutecznego mechanizmu nacisku na płace. Dlatego właśnie wzrost płac realnych mógł być w tym okresie stosunkowo szybki.

\*

Sytuacja ulega zmianie wraz z przekształceniem się kapitalizmu wolnokonkurencyjnego w monopolistyczny. Siła związków zawodowych przeciwstawia się teraz siła potężnych monopolii. Ale nowe zjawiska w interesującej nas sprawie nie wiązały się głównie z osłabieniem, wskutek powstania monopolii, pozycji przetargowych organizacji klasy robotniczej. Okazało się bowiem że w niedługim czasie siła związków zawodowych zwiększyła się w takim stopniu, iż monopole nie mogły w istotniejszej mierze korzystać z mechanizmu nacisku rezerwowej armii pracy na płace. (Wzrost tej siły był zapewne w jakimś stopniu reakcją na rozwój potęgi ekonomicznej monopolii).

Zmiana sytuacji polegała przede wszystkim na tym, że powstanie monopolii spowodowało ukształtowanie się nowego mechanizmu obniżania bądź hamowania wzro-

stu płac. Takim mechanizmem jest wpływ monopoli na ceny; zastąpił on skutecznie, a nawet skuteczniej, poprzedni mechanizm. Nie oznacza to oczywiście, że znaczenie rezerwowej armii pracy przestało się liczyć<sup>20</sup>.

Powstanie monopoli oznaczało wzrost cen produktów wytwarzanych w zmonopolizowanych gałęziach. Wskutek tego, *ceteris paribus*, płace realne i zyski przedsiębiorstw nie zmonopolizowanych zostają obniżone; to są właśnie źródła dodatkowych zysków monopoli. Nie zmonopolizowane gałęzie przemysłu będą usiłowały reagować na spadek stopy zysku i te z nich, które charakteryzują się stosunkowo wyższym stopniem koncentracji, będą dążyły do założenia monopoli. Występuje więc nieuchronnie tendencja do wzrostu monopolizacji gospodarki<sup>21</sup>. Oczywiście robotnicy będą także reagowali na obniżenie płac realnych przez monopole; ich związki zawodowe będą walczyły o wzrost płac, co nie może nie zostać uwieńczone powodzeniem. W rezultacie tych reakcji stopa i masa zysku „pierwotnych” monopoli musi się nieuchronnie obniżyć. Ich reakcją będzie dążenie do jeszcze wyższego podniesienia cen. Konsekwencją tej łańcuchowej reakcji jest mniej więcej stała tendencja wzrostu cen w okresie istnienia kapitalizmu monopolistycznego.

Abstrahując na chwilę od postępu technicznego i wzrostu wydajności pracy, możemy powiedzieć, że funkcjonowanie monopoli prowadzi do obniżenia płac realnych. Następuje redystrybucja już istniejącego wo-

<sup>20</sup> Teza ta różni się od poglądu M. Dobba, który twierdzi, że wraz ze zneutralizowaniem przez siłę zorganizowanej klasy robotniczej wpływu rezerwowej armii pracy na płace „kapitalizm nie posiadał żadnego mechanizmu, który mógłby spełniać te funkcje”. (M. Dobb: *Studia o rozwoju kapitalizmu*, cyt. wyd., s. 340).

<sup>21</sup> Por. R. Hilferding: *Kapitał finansowy*, Warszawa 1958, s. 473.

lumenu dochodu narodowego na korzyść monopoli m. in. kosztem klasy robotniczej. Kontrakcja klasy robotniczej może niwelować czasowo wyrwę w poziomie płac, ale reakcja monopoli prowadziłyby z kolei do powstania innych wyrw. Przy powyższym założeniu należałoby więc uznać, iż płace realne kształtowałyby się przeważnie poniżej poziomu osiągniętego w okresie przed powstaniem monopoli.

Postęp techniczny mimo wielu hamulców stwarzanych przez monopole toruje sobie jednak drogę. Rozwój techniki jest nawet szybszy niż w okresie kapitalizmu wolnokonkurencyjnego (wpływa na to m. in. wiele czynników sprzyjających, które stwarza funkcjonowanie monopoli). Wpływ monopoli w omawianej sprawie wyraża się przede wszystkim — podkreśla to wielu ekonomistów — w „przedłużaniu żywota” nadzwyczajnej wartości dodatkowej, co jest jednym ze źródeł specyficznie monopolowych zysków. Korzyści, które płyną z obniżenia kosztów produkcji, monopole mogą realizować w ciągu stosunkowo długiego okresu czasu, gdyż dysponują one siłą, dzięki której mogą nie dopuścić do względnego bądź absolutnego obniżenia ceny.

Otrzymywanie nadzwyczajnej wartości dodatkowej z tytułu obniżki kosztów produkcji nie jest jednak możliwe na zbyt długą metę. Wartość danego towaru została obniżona. Po jakimś czasie obniżą ją także inne monopole wytwarzające dany produkt. Konkurencja między monopolami musi doprowadzić do obniżenia ceny na ten produkt. Proces ten bywa często przyspieszony przez dążenie do zwiększenia zbytu, co w konkretnej sytuacji może nawet przynieść zwiększenie zysku (mimo obniżenia ceny). Jeżeli jednak ceny mimo powszechnej obniżki kosztów produkcji utrzymywałyby się nadal, to wcześniej czy później wysokie zyski przyciągnęłyby kapitały od danej gałęzi i monopol zostałby złamany;

ceny zostałyby obniżone. Dodajmy, że przeważnie jest to względna obniżka cen, tzn. jedne ceny rosną, a dana cena pozostaje nie zmieniona, bądź też wszystkie ceny rosną, lecz dana cena rośnie stosunkowo najwolniej.

Zakończenie powyższego procesu oznacza powstanie względnej wartości dodatkowej. Teraz jednak robotnikom jest znacznie trudniej przejąć część przyrostu produktu i uniemożliwić zarazem przekształcenie tej części we względną wartość dodatkową. Dlatego też płace realne w warunkach panowania monopolu rosną niezmiernie powoli, przez dość długie okresy pozostają bez zmian bądź spadają. Dotyczy to okresu od powstania kapitalizmu monopolistycznego do przekształcenia się go w kapitalizm państwowo-monopolistyczny.

Wyjaśniając bliżej tę sytuację założmy najpierw, że mimo powszechnej obniżki kosztów produkcji danego dobra jego cena monopolowa jest stała. Wtedy cały przyrost produktu kreuje zwiększenie zysku monopolowego. (Faktycznie przyrost ten stanowi w danym wypadku nadal nadzwyczajną wartość dodatkową). Płace realne nie wzrosły. Teraz nie wystarczy już bierna obrona istniejącego poziomu płac nominalnych, co dawniej, przy spadku cen, oznaczało wzrost płac realnych. Obecnie niezbędna jest aktywna walka o wzrost płac, o to, by móc partycypować w części przyrostu produktu czystego, uzyskanego dzięki wzrostowi wydajności pracy.

Jeżeli cena danego dobra pozostała bez zmiany, natomiast wzrosły ceny pozostałych dóbr — to można mówić o powstaniu względnej wartości dodatkowej. Jednak i w tym wypadku robotnicy nie partycypują w przyroście produktu czystego. Wręcz przeciwnie, wzrost cen pozostałych produktów obniża ich realne płace. Oczywiście sytuacja jest jeszcze gorsza, gdy rosną ceny wszystkich produktów, także tych, których war-

tość uległa obniżeniu. Pierwszym zadaniem robotników i ich związków zawodowych jest przeto walka o utrzymanie dotychczasowego poziomu płac. Wywalczenie podwyżki płac nominalnych do poziomu zapewniającego poprzednią wysokość płac realnych nie zmienia faktu, że przez jakiś czas część produktu stanowiącego fundusz płac była źródłem zysków monopolowych. Wzrost płac realnych jest możliwy wtedy, gdy płace nominalne będą rosły szybciej niż ceny środków konsumpcji; robotnicy mogą wtedy partycypować w części przyrostu produktu czystego.

Uwzględniając powyższe i biorąc pod uwagę to, że płace pod względem tendencji do wzrostu bądź spadku są zawsze mniej elastyczne niż ceny, że nawet jeżeli w pewnym okresie wzrost płac nominalnych będzie wyższy od wzrostu cen, to wkrótce będzie on niwelowany przez dalszy wzrost cen — dojdziemy do wniosku, iż w okresie kapitalizmu monopolistycznego można mówić w zasadzie o tendencji do stagnacji płac. To samo odnosi się również do realnej wartości siły roboczej, chociaż tutaj oddziałują też inne czynniki. Natomiast wartość siły roboczej wykazywała nadal tendencję do spadku.

Fakty są zgodne z powyższymi тезami. Wzrost płac realnych w początkach XX w. został poważnie zahamowany; do czasu wybuchu pierwszej wojny światowej wynosił zaledwie kilka procent. Według danych statystyki amerykańskiej przeciętna płaca realna robotników fizycznych przemysłu przetwórczego zwiększyła się od 1899 do 1910 roku o 4,0%, a w 1915 roku była znów na poziomie z 1899 roku. W Niemczech według danych przytoczonych przez Kuczynskiego płaca realna brutto utrzymywała się w latach 1900—1913 na nie zmienionym poziomie. Płace realne w Anglii wykazywały w tym okresie tendencję do spadku. Sytuacja ta nie

uległa istotniejszym zmianom w okresie międzywojennym. Płace wzrosły w stopniu minimalnym; tylko w USA wzrost ten był nieco wyższy, płace realne przed wybuchem wielkiego kryzysu były tam o około 30% wyższe niż na początku XX wieku.

\*

Zahamowanie wzrostu płac robotników przez monopole, a także zahamowanie wzrostu pensji pracowniczych oraz dochodów drobnych producentów było jednym z podstawowych czynników obniżenia stopy wzrostu gospodarczego (wskutek zwięźnienia bądź ograniczenia wzrostu zbytu środków konsumpcji). Z innych czynników należy wymienić cechującą monopole tendencję do ograniczenia stopy inwestycji i obniżenie stopy zysku przedsiębiorstw nie zmonopolizowanych, co ograniczało ich możliwości inwestowania (tendencje te pogłębiało ograniczenie rynku zbytu środków konsumpcji). Spadek stopy inwestycji oznaczał zwięźnienie rynku zbytu dla przemysłu ciężkiego. Funkcją tej sytuacji było niewykorzystanie mocy produkcyjnych oraz wysoka rezerwowa armia pracy. Jej konsekwencją było załamanie się systemu kapitalizmu monopolistycznego w latach 1929—1939. Okazało się, że panowanie monopolu zaprowadziło gospodarkę kapitalistyczną w ślepy zaułek. Interwencjonizm państwowy był środkiem wyjścia z tego zaułka. Rozwój interwencjonizmu oznaczał przekształcanie się kapitalizmu monopolistycznego w państwowo-monopolistyczny. Za cezurę jego ukształtowania się możemy przyjąć koniec drugiej wojny światowej. Skrzyżowanie monopolu z interwencjonizmem przyniosło w efekcie, jak wiemy, wzrost stopy inwestycji, umożliwiło ustrojowi kapitalistycznemu funkcjonowanie oraz wzrost gospodarki.

Strukturalne zmiany gospodarki kapitalistycznej umożliwiły w omawianej dziedzinie długookresowy wzrost płac realnych, a więc niewątpliwie i wzrost realnej wartości siły roboczej. Powstaje pytanie, w czym wyrażała się zmiana zarysowanego wyżej mechanizmu, który hamował wzrost płac, prowadząc w długich okresach do ich stagnacji bądź spadku. Przecież obecnie ceny nadal mają tendencję wzrostu. Dlaczego więc gospodarka monopolistyczna, dysponując tym mechanizmem, nie jest w stanie tak zniwelować równoczesnej tendencji wzrostu płac nominalnych, by zahamować, jak poprzednio, wzrost płac?

Można by powiedzieć, że w omawianym okresie spada stosunek „kosztu płacy do kosztu kapitału”, a więc „słabną coraz bardziej bodźce skłaniające kapitalistę do reagowania na wzrost płac realnych przez wprowadzenie pracooszczędnych metod technicznych”<sup>22</sup>. Oznaczałoby to osłabienie sił kreujących rezerwową armię pracy, a tym samym zmniejszałoby jej nacisk na płace. Nie należy negować tego czynnika, wydaje się jednak, że nie mógł on odegrać decydującej roli w stworzeniu możliwości dla długookresowego i dość poważnego wzrostu płac realnych. Zaznaczyliśmy powyżej, że już poprzednio siła związków zawodowych potrafiła dość skutecznie zneutralizować nacisk rezerwowej armii pracy na płace. Tym bardziej musi się to odnosić do okresu po drugiej wojnie światowej, kiedy siła zorganizowanej klasy robotniczej niepomiaralnie wzrosła. Świadczy o tym przykład USA, gdzie mimo stale istniejącej wysokiej liczebnie armii bezrobotnych płace realne wykazują długookresową tendencję wzrostu.

Wydaje się, że głównym czynnikiem, który stał się podstawą wzrostu płac, jest oddziaływanie narzędzi in-

<sup>22</sup> J. Robinson: *Szkice o ekonomii marksowskiej*, Warszawa 1960, s. 47.

