362 KPiP
1100362
1100362

INSTYTUT SPRAW
SPOŁECZNYCH

LUDWIK LANDAU

PŁACE W POLSCE W ZWIĄZKU Z ROZWOJEM GOSPODARCZYM

Od autora
12.X.1933

PŁACE W POLSCE
W ZWIĄZKU Z ROZWOJEM GOSPODARCZYM

INSTITUTE FOR
SOCIAL PROBLEMS

LABOUR MARKET AND
UNEMPLOYMENT SERIES—No. 4.

LUDWIK LANDAU

THE EVOLUTION OF WAGES

IN CONNEXION WITH THE GENERAL ECONOMIC CONDITIONS IN POLAND

SUMMARY SEE PAGE 116

WARSAW 1933

370/45

INSTYTUT SPRAW
SPOŁECZNYCH

SPRAWY RYNKU PRACY
I BEZROBOCIA — Nr. 4.

LUDWIK LANDAU

PŁACE W POLSCE
W ZWIĄZKU
Z ROZWOJEM GOSPODARCZYM

WARSZAWA 1933

Odbito
w drukarni
Lucjana
Bogusławskiego i Ski
w Warszawie
1933

Treść

PRZEDMOWA 1

WSTĘP. Rola pracy najemnej w życiu gospodarczem Polski 3

Praca najemna a rozwój gospodarczy. Liczebność i struktura warstw pracowników najemnych w Polsce. Dochody z pracy najemnej. Udział płac w dochodach, przechodzących przez rynek, i rola płac w rozwoju gospodarczym

ROZDZIAŁ I. Płace i stopa życiowa pracowników najemnych w okresie dobrej konjunktury 19

Przeciętne zarobki pracowników najemnych w 1929 r. Robotnicy przemysłowi — przeciętne zarobki i przeciętne dochody rodzin, czynniki różniczkujące zarobki, rozkład robotników według sum zarobków. Rozkład pracowników umysłowych według zarobków. Płace w Polsce i zagranicą: płace robotnicze, płace pracowników umysłowych państwowych. Budżety domowe rodzin robotniczych. Warunki mieszkaniowe robotników.

ROZDZIAŁ II. Zmiany w sytuacji pracowników najemnych podczas kryzysu 56

Zmiany kryzysowe i wpływ ich na kształtowanie się dochodów z pracy. Zmniejszenie się zatrudnienia w przemyśle i w innych dziedzinach. Spadek płac. Obniżanie się kosztów utrzymania. Nierównomierności w sytuacji rodzin pracowników najemnych i ich wygładzanie się. Zmiany w zatrudnieniu, płacach i kosztach utrzymania w Polsce między 1929 a 1932 r.: robotnicy przemysłowi, inne grupy pracowników najemnych. Wpływ spadku dochodów na spożycie i na dalszy rozwój kryzysu.

ROZDZIAŁ III. Płace a przebieg kryzysu 90

Obniżki płac jako element kryzysowych procesów deflacyjnych. Zmiany kryzysowe w podziale dochodów. Teza konieczności obniżenia płac dla zmniejszenia się bezrobocia (Rueff)—pozorny efekt dowodu statystycznego, brak uzasadnienia teoretycznego, sztywność płac a sztywność innych czynników: ruchu kapitałów, zysków kartelowych. Obniżki płac a wywóz. Obniżki płac w Polsce i brak wpływu ich na polepszenie sytuacji gospodarczej.

ANEKS. Materjały statystyczne w sprawie płac w Polsce . 108

SUMMARY 116

COPYRIGHT 1933 BY INSTYTUT SPRAW SPOŁECZNYCH, WARSZAWA

LITERATURA

Arnekker, E — Produkcja przemysłowa a zatrudnienie i zarobki. Statystyka Pracy, zesz. 3 z r. 1931.

— Produkcja przemysłowa a zatrudnienie i zarobki w 1930 roku. Tamże, zesz. 2 z r. 1932.

Budżety rodzin robotniczych — Statystyka Polski, tom XL, zesz. 1 i 2.

Czajkowski, T. — Płace stałych robotników rolnych. Statystyka Pracy, zesz. 3 z r. 1931.

Derengowski, J. — Badania Międzynarodowego Biura Pracy nad płacami realnemi w różnych państwach. Statystyka Pracy, zesz. 3 z r. 1930.

Gerlicz, R. — Praca najemna na roli. Warszawa, 1929.

Landau, L. — Uposażenia urzędników państwowych w Polsce a w Niemczech, Austrji i Czechosłowacji. Statystyka Pracy, zesz. 3/4 z r. 1927, zesz. 3 z r. 1930 i zesz. 4 z r. 1931.

— Skład zawodowy ludności Polski jako podstawa badania struktury gospodarczej. Sprawozdania i Przyczynki Naukowe Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen, Nr. 11. Warszawa, 1931.

— Uposażenia urzędników państwowych we Francji i porównanie ich z uposażeniami polskiemi. Statystyka Pracy, zesz. 1 z r. 1932.

— Wskaźnik płac i wskaźnik wypłat robotniczych w przemyśle. Tamże, zesz. 2 z r. 1932.

— Wskaźnik kosztów utrzymania pracowników umysłowych. Tamże, zesz. 1 z r. 1933.

Otrębski, E. — Wyniki badania budżetów domowych pracowników umysłowych, przeprowadzonego w maju 1932 r. Statystyka Pracy, zesz. 4 z r. 1932.

V Rocznik Ubezpieczeń Społecznych w Polsce, 1929. Warszawa, 1932.

Skrzywan, W. — Próba szacunku dynamiki konsumcji robotniczej w Polsce. Konjunktura Gospodarcza, zesz. 12 z r. 1930.

Szturm de Sztrem, T. — Bezrobocie w Europie dzisiejszej. Warszawa, 1931 (wyd. Instytutu Gospodarstwa Społecznego).

— Nowa metoda obliczania wskaźnika kosztów utrzymania. Statystyka Cen, zesz. 4 z r. 1931.

Walenta, A. — Stosunki mieszkaniowe rodzin robotniczych, objętych ankietą o budżetach domowych w Warszawie, Łodzi, Zagłębiu Dąbrowskiem i na Śląsku. Statystyka Pracy, zesz. 3 z r. 1928.

Warunki życia robotniczego w Warszawie, Łodzi i Zagłębiu Dąbrowskiem w świetle ankiet 1927 roku. Warszawa, 1929 (wyd. Instytutu Gospodarstwa Społecznego).

Bowley, A. L. and Burnett-Hurst, A. R. — Livelihood and poverty. London, 1915.

Bowley, A. L. and Hogg, M. H. — Has poverty diminished? London, 1925.

Comparaison des salaires réels dans quelques villes. Revue internationale du Travail, t. XXI, zesz. 4.

Contribution à l'étude de la comparaison internationale du coût de la vie. Enquête sur les coûts de la vie de certains groupes d'ouvriers à Detroit (Etats-Unis) et dans quatorze villes européennes (Etudes et documents, série N, No. 17). Genève, 1932.

Lederer, E. — Wirkungen des Lohnabbaus. Tübingen, 1931.

Maurette, F. — L'assurance-chômage, prétendue cause du chômage permanent. Revue intern. du Travail, t. XXIV, zesz. 6.

Les salaires, la durée du travail et les autres éléments de rémuneration des ouvriers dans différentes villes en octobre 1932. I—III. Revue intern. du Travail, t. XXVII, zesz. 6 i t. XXVIII, zesz. 1 i 2.

Rueff, J. — L'assurance-chômage, cause du chômage permanent. Revue d'Economie Politique, zeszyt z marca—kwietnia 1931 r.

University of California Publications in Economics, vol. 5, No. 3, 5.

Ponadto literatura podana w tekście, a zwłaszcza w rozdziale uzupełniającym o materjałach statystycznych (str. 108 i następne).

PRZEDMOWA

Zagadnienie płac wogóle, a w szczególności zagadnienie związku ich z rozwojem gospodarczym, zwłaszcza zaś z przebiegiem konjunktury, poruszane było w polskiej literaturze naukowej i publicystycznej niejednokrotnie. Wydaje się jednak, że w rozważaniach tych odczuwało się dość powszechnie brak pewnej „kodyfikacji" materjałów w sprawie płac. Rozważania w sprawie płac zakładać winny posiadanie wiadomości 1-o o roli ogółu płac w całości dochodu społecznego i 2-o o roli płac różnych kategoryj pracowników najemnych wśród ogółu płac oraz 3-o wiadomości o wysokości płac tych różnych kategoryj i 4-o o odpowiadającym im standardzie życiowym, zarówno podczas dobrej konjunktury, jak i przy pogorszeniu w okresie kryzysu. Taka „kodyfikacja" jest celem pracy niniejszej. Nie pretenduje ona bynajmniej do dania szczegółowego obrazu stanu płac — zadaniem jej jest tylko umożliwienie uzyskania ogólnej orjentacji i zdania sobie sprawy, czem są płace jako element całokształtu życia gospodarczego, oraz zanalizowanie i porównanie głównych ich kategoryj i zachowania się ich w przebiegu konjunktury.

W rozdziale wstępnym ustalamy udział, jaki mają pracownicy najemni w całości ludności Polski, a dochody ich, płace, — w całości dochodu społecznego. W następnych dwóch rozdziałach przedstawiamy: 1-o stan płac w okresie dobrej konjunktury — w roku 1929, w okresie, kiedy już

objawy kryzysowe zaczęły występować, ale płace dopiero osiągały maximum; 2-o zmianę, jaka zaszła w płacach pod wpływem przebiegu kryzysu i towarzyszących mu objawów.

Materjały statystyczne, na których opierają się te badania, nie były zbierane specjalnie — wykorzystane zostały istniejące materjały, zwłaszcza zaś wyniki badań zarobków, perjodycznie lub dorywczo publikowane przez Główny Urząd Statystyczny, dalej dane instytucyj ubezpieczeń społecznych, częściowo obliczenia i szacunki Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen, wreszcie zestawienia porównawcze Międzynarodowego Biura Pracy. W końcu pracy zestawiona jest szczegółowiej bibljografja materjałów statystycznych w sprawie płac.

Zagadnieniami teoretycznemi praca niniejsza zasadniczo nie zajmuje się; tylko w końcowym rozdziale przedstawione jest teoretycznie w ogólnym zarysie zagadnienie związku ruchu płac z przebiegiem kryzysu.

WSTĘP

Rola pracy najemnej w życiu gospodarczem Polski

Aby ustalić związek między płacami i zmianami ich wysokości a całokształtem życia gospodarczego, zorjentować się trzeba przedewszystkiem w rozmiarach, w jakich praca najemna występuje w gospodarstwie.

Praca najemna, jako dominująca forma pracy produkcyjnej, jest konsekwencją masowego charakteru wytwórczości, produkcji zmechanizowanej i w związku z tem skoncentrowanej. W pracy warsztatu rzemieślniczego właściciel nie jest tylko kierownikiem; pracuje on sam, niekiedy wogóle bez innych sił lub tylko z pomocą członków rodziny, niekiedy posługując się siłami pracowników obcych, którzy grają jednak rolę pomocy, nie zaś jedynego czynnika bezpośredniego pracy produkcyjnej. Przy tym systemie wytwórczości praca najemna nie wysuwa się na pierwszy plan: jest ona raczej czynnikiem dodatkowym, uzupełniającym i, wobec wielkiej ilości warsztatów pracujących bez obcej pomocy, obejmuje tylko niewielką część ludności.

W przeciwieństwie do tego maszynowa produkcja przemysłowa, zmniejszając koszty produkcji na jednostkę wytworu w miarę wzrostu produkcji, dając więc w walce konkurencyjnej przewagę większemu producentowi, cechuje się tendencją do coraz silniej posuniętej koncentracji. Daleko posunięty podział pracy leży już u podstaw rozwoju przemysłu; w miarę postępu, udoskonaleń, specjalizacja idzie coraz dalej, zakłady wytwórcze stają się coraz większe, a rola właścicieli sprowadza się do roli coraz mniej licz-

nych kierowników produkcji. Praca najemna jest więc w przemyśle niemal wyłączną, obejmuje prawie cały ogół związanej z nim ludności.

W ten sposób w miarę postępów uprzemysłowiania kraju ulega zmianie struktura społeczna jego ludności: giną grupy osób, pracujących we własnych warsztatach produkcyjnych, wypierane coraz bardziej przez pracowników najemnych. Klasycznym terenem tej ewolucji jest produkcja przemysłowa; ale odbywa się ona w pewnej mierze także w innych dziedzinach pracy, w produkcji rolniczej oraz w produkcji usług. W rolnictwie czynniki, wywołujące tendencję do koncentrowania się produkcji, działają tylko w ograniczonym zakresie; stosunkowy udział małych warsztatów i dużych, posiłkujących się w wielkich rozmiarach pracą najemną, zależy tu pozatem od czynników historycznych i społecznych. W produkcji usług natomiast, łącznie z wielką dziedziną handlu, koncentrowanie się pracy w wielkich przedsiębiorstwach odbywa się wślad za postępami industrjalizacji; podobnie jak produkcja rzemieślnicza wypierana jest przez przemysłową, tak małe sklepy przez wielkie magazyny i domy towarowe.

Specjalną rolę gra w tem rozpowszechnianiu się formy pracy najemnej rozrost funkcyj państwa (i innych organów publicznych — samorządów). Usługi państwowe wykonywane są z natury rzeczy przez pracowników najemnych; zwiększanie się działalności państwowej, rozrost potrzeb, tą działalnością zaspokajanych, jak np. rozwój komunikacji i budownictwa dróg, rozwój szkolnictwa — powoduje zwiększanie się pracy najemnej tego szczególnego rodzaju. Stwierdzić przytem trzeba, że w pewnym zakresie proces ten jest związany z poprzednim, z industrjalizacją — np. o ile idzie o potrzeby komunikacyjne; w innych dziedzinach jednak związek ten bywa nader luźny — np. w zakresie szkolnictwa, wojska lub administracji w ścisłem znaczeniu.

Rozrost pracy najemnej w służbie publicznej odbywać się więc może w znacznym stopniu niezależnie od postępów industrjalizacji, — oczywiście przy małem uprzemysłowieniu kraju a silnym rozwoju administracji publicznej ta ostatnia uzyska szczególnie wielki udział w pracy najemnej.

Rozwój gospodarczy okresu kapitalizmu, idąc w kierunku szybko postępującej industrjalizacji, zagarniania produkcji przemysłowej przez wielkie zakłady kosztem zanikania rzemiosła, zmniejszania się udziału rolnictwa w ogólnej produkcji dóbr a wreszcie rozrostu funkcyj administracji publicznej, prowadzi do ciągłego zwiększania się roli pracy najemnej w całości działalności produkcyjnej i odsetka pracowników najemnych wśród ogółu ludności. W typowych krajach uprzemysłowionych, zwłaszcza gdy rolnictwo, jak w Anglji, jest w zupełnym zaniku, praca najemna niedaleka jest od obejmowania całej ludności. W krajach „półkapitalistycznych", w których industrjalizacja nie postąpiła jeszcze tak daleko, udział pracy najemnej jest odpowiednio mniejszy; tem samem zwiększa się rola pracy najemnej niezwiązanej z produkcją dóbr, a więc pracy w służbie publicznej (pozatem pracy w zakresie usług osobistych). Do krajów tego typu należy Polska.

Fakt, że życie gospodarcze Polski objęte jest tylko częściowo formami gospodarki kapitalistycznej, znajduje wyraz w strukturze ludności w sposób dwojaki. Przedewszystkiem Polska jest krajem w dużej mierze rolniczym; pozatem także i ludność nierolnicza w znacznej części zatrudniona jest w prymitywnych warsztatach pracy, poza ramami wytwórczości kapitalistycznej: w zakładach rzemieślniczych, w drobnym handlu i t. p. Jeden i drugi czynnik działa w kierunku zmniejszenia odsetka ludności, żyjącej z pracy najemnej; to też odsetek ten jest znacznie mniejszy niż w typowych krajach przemysłowych.

Podczas gdy w Niemczech ludność, żyjąca z pracy najemnej, stanowi przeszło $^2/_3$ ogółu — 70%, w Polsce praca najemna daje utrzymanie dwa razy mniejszej części ludności — 33% [1]). Pochodzi to przedewszystkiem stąd, że rolnictwo, w obrębie którego wszędzie wogóle, a w Polsce w szczególności, praca najemna gra stosunkowo małą rolę, obejmuje w Polsce aż 64% ludności, w Niemczech zaś tylko 24%. Ale wpływa na to też fakt, że i wśród ludności nierolniczej udział pracy najemnej wynosi w Niemczech 80%, w Polsce natomiast tylko 60%. Wynika to, jak wspomniano, z utrzymywania się jeszcze w szerokim zakresie drobnych warsztatów. O ile idzie o produkcję dóbr, polega to na wielkim udziale w niej rzemiosła: w Niemczech liczby ludności, związanej z przemysłem i z rzemiosłem, są w proporcji 2,5 : 1, w Polsce — 1,2 : 1. Rzemiosło zaspokaja w Polsce potrzeby odzieżowe — na zachodzie panuje ubranie i obuwie gotowe; w Polsce rzemieślniczo wytwarzane są meble— tam powszechnie używane są meble masowej produkcji; w Polsce budownictwo mieszkaniowe opiera się na pracy samodzielnych majstrów — tam bezwzględnie dominują wielkie przedsiębiorstwa budowlane. Przykłady takie możnaby daleko mnożyć; a dodać należy jeszcze jedno: rzemiosła, produkujące artykuły spożywcze, a zatrudniające wielkie rzesze (jak piekarstwo, rzeźnictwo), grać muszą w Polsce znacznie większą rolę wskutek niższego poziomu budżetów rodzinnych i odpowiednio dużego udziału wy-

[1]) Te i dalsze liczby w sprawie struktury ludności Polski i porównania jej z Niemcami cytowane z zesz. 11 Sprawozdań i przyczynków naukowych Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen: L. Landau. Skład zawodowy ludności Polski jako podstawa badania struktury gospodarczej. Warszawa, 1931. Co do pracowników umysłowych, por. też: T. Czajkowski i J. Derengowski. Bezrobocie pracowników umysłowych w latach 1928—1931. Warszawa, 1932. Wyd. Instytutu Spraw Społecznych.

datków żywnościowych, a małego — wydatków na artykuły przemysłowe.

W drugiej wielkiej dziedzinie działalności gospodarczej, w handlu, różnica między Polską a krajami wielkokapitalistycznemi polega na przewadze w Polsce drobnego handlu, małych sklepików, prowadzonych własnemi siłami właściciela i członków jego rodziny. Większe przedsiębiorstwa, posługujące się z natury rzeczy pracą najemną, są stosunkowo rzadkie. W rezultacie pracownicy najemni, obejmujący w Niemczech 57% ludności, żyjącej z handlu, w Polsce dosięgają zaledwie 20%.

Jak widać z tych liczb, cała działalność gospodarcza opiera się w Polsce w mniejszym stopniu na pracy najemnej niż w krajach w pełni rozwoju kapitalizmu. Dalszemu jego rozwojowi, związanemu z postępami uprzemysłowienia kraju, towarzyszyć będzie musiał wzrost udziału pracy najemnej, zwiększanie się żyjącej z niej ludności. Tego kontyngentu nowych sił dostarcza z jednej strony wieś w postaci stałego prądu migracyj ze wsi do miast, z drugiej — drobnomieszczaństwo, w ogromnej części nie rozporządzające żadnemi kapitałami i przechodzące w szeregi pracowników najemnych w miarę wzrostu popytu na pracę. Nie jest to często nawet zwiększenie zależności: praca pozornie samodzielna, rzemieślnicza, ma w istocie w znacznej mierze charakter chałupniczy, czyniąc rzemieślnika równie zależnym od nakładcy, jak zależnym jest robotnik od pracodawcy, a nie dając mu wzamian stosunkowo stałej płacy, prawa korzystania z ubezpieczeń społecznych i t. p.

Jeśli praca najemna ma dziś w Polsce rozmiary znacznie mniejsze niż w krajach przemysłowych, to jednak ma tendencję do stopniowego rozszerzania się, a już dzisiaj jest źródłem dochodów dużej części ludności: 33% ogółu ludności, a 60% ludności nierolniczej. Płace stanowią więc dochód trzeciej części ludności Polski; ale udział pracowni-

ków najemnych w obrotach rynkowych, w popycie na przechodzące przez rynek towary jest większy. Wynika to stąd, że najliczniejsza, obejmująca połowę całej ludności Polski grupa — włościaństwo — żyje w znacznej części w stanie gospodarki naturalnej, konsumuje sama swe wytwory, a tylko niewielką część dochodów realizuje na rynku, sprzedając produkty swojego gospodarstwa i wzamian nabywając artykuły produkcji przemysłowej lub rzemieślniczej (albo usługi). W stosunkach rynkowych zatem—a te nawet w krajach półkapitalistycznych decydują o rozwoju gospodarczym — rola pracy najemnej jest większa, niżby to odpowiadało odsetkowi jej wśród ludności. Udowodnić to twierdzenie będziemy się starali, przeprowadzając szacunek udziału dochodów z pracy najemnej wśród ogółu sum, wchodzących na rynek, a więc udziału płac w sile nabywczej. Przedtem jednak zatrzymamy się jeszcze nad jedną kwestją, związaną z badaniem ludności, żyjącej z pracy najemnej: nad jej strukturą, t. j. związkiem z poszczególnemi dziedzinami działalności produkcyjnej.

Podkreślaliśmy wyżej, że podczas gdy stopień rozpowszechnienia pracy najemnej w zakresie produkcji dóbr jest uwarunkowany postępami industrjalizacji, to rozwój pracy najemnej w postaci służby publicznej tylko w pewnych kierunkach jest uzależniony od uprzemysłowienia, w innych odbywa się niezależnie, ostatnio przytem — w wyniku rozpowszechnienia się pewnych potrzeb (np. szkolnictwa) — posuwa się szybko naprzód; wskutek tego praca w służbie publicznej ma w krajach mniej uprzemysłowionych szczególnie duży udział w całości pracy najemnej.

Występuje to zwłaszcza wyraźnie w pracy umysłowej. Podczas gdy w Niemczech administracja publiczna daje utrzymanie tylko nieco więcej niż piątej części rodzin pracowników umysłowych, w Polsce w tej dziedzinie skupia się przeszło trzecia część ogółu. Jeśli doliczyć jeszcze koleje

i pocztę, okaże się, że wypłacane przez Państwo i samorządy uposażenia stanowią dochód połowy ludności, żyjącej z pracy umysłowej. Praca w przemyśle obejmuje w Niemczech prawie 30%, w Polsce natomiast zaledwie nieco więcej niż 20% osób, żyjących z pracy umysłowej.

Analogiczne różnice, choć w mniejszem napięciu, stwierdza się wśród robotników. Praca w administracji publicznej oraz na kolejach i poczcie obejmuje w Polsce 21% ludności robotniczej (poza robotnikami rolnymi), podczas gdy w Niemczech udział jej wynosi tylko 13%. Druga grupa, która ma u nas znacznie większe znaczenie niż w krajach na wyższym poziomie rozwoju gospodarczego, to służba domowa. Wynika to stąd, że, z jednej strony, w mniejszym stopniu korzysta się z produkcji przemysłowej lub analogicznie prowadzonej produkcji usług (różnego rodzaju przyrządy do utrzymywania czystości, żywność w przygotowanej postaci, stołowanie się w restauracjach i t. d.), dlatego odpowiednie prace muszą być w większej mierze wykonywane wewnątrz gospodarstwa, z drugiej zaś strony, praca jest tania i posługiwać się pracą najemną w gospodarstwie mogą nawet osoby z małemi dochodami. Praca najemna tego rodzaju (łącznie z dozorcami domowymi) obejmuje przeszło 9% ludności robotniczej, w Niemczech natomiast tylko 5%. Mniejszy odsetek natomiast stanowią pracownicy zatrudnieni w przemyśle, handlu i rzemiośle; w szczególności praca w przemyśle stanowi źródło dochodów 51% ludności robotniczej, podczas gdy w Niemczech udział ten wynosi 61%. A więc i w Polsce jednak główna masa ludności robotniczej żyje z pracy w przemyśle, chociaż przewaga nie jest tu tak wybitna, jak w krajach przemysłowych, i pozostawia stosunkowo duży udział pracownikom w służbie publicznej z jednej, w służbie zaś domowej z drugiej strony.

Mówiąc o przemyśle, trzeba jednak pamiętać, że termin ten obejmuje zarówno wielki i średni przemysł, jak i drobne zakłady przemysłowe (wyłączono zato z niego w przytaczanych obliczeniach rzemiosło). Otóż znaczną część ogółu robotników przemysłowych stanowią zatrudnieni w drobnych zakładach przemysłowych. Natomiast jeśli te zakłady wyłączymy i ograniczymy się do przemysłu w ściślejszem znaczeniu, udział zatrudnionych w nim robotników spadnie. Według statystyki przemysłowej za r. 1928 (rok maksymalnego poziomu produkcji) w zakładach, zatrudniających niemniej niż 20 robotników, pracowało ogółem 763 tysiące robotników. Wyniesie to łącznie z utrzymywanymi członkami rodzin (przyjmując jako grube przybliżenie stosunek, wykazywany w statystyce Kas Chorych 1 : 2,2) około 1 700 tysięcy osób, co stanowi 37% ludności robotniczej. Z tej liczby już znaczna większość, bo przeszło trzy czwarte, przypada na wielki przemysł — zakłady, zatrudniające ponad 200 robotników.

A więc nawet w Polsce wśród robotników, jak widać z tych liczb, robotnicy przemysłowi wysuwają się na pierwszy plan. Praca w przemyśle (w ścisłem znaczeniu) daje utrzymanie 37% ludności robotniczej, praca w drobnym przemyśle i w rzemiośle — 25%, w handlu — 5%, w przedsiębiorstwach świadczenia usług i w służbie domowej — 11%, wreszcie w służbie publicznej wszelkiego rodzaju — 22%. Podczas gdy w grupie pracowników umysłowych małe uprzemysłowienie odbija się w ten sposób, że aż połowa ich skupia się w służbie publicznej, wśród robotników wysoki udział uzyskuje również drobny przemysł i rzemiosło oraz służba domowa.

Przy tym różnorodnym charakterze daje praca najemna (wliczając i robotników rolnych) utrzymanie trzeciej części całej ludności. Udział jej w sile nabywczej rynku krajowe-

go jest, jak mówiliśmy, wyższy w związku z częściowem tylko przechodzeniem przez rynek dochodów najliczniejszej grupy ludności — włościaństwa. Oszacowanie tego udziału wobec braku obliczeń dochodu społecznego nie daje się dokonać w ściślejszej formie; spróbujemy jednak przeprowadzić ten szacunek choćby w grubem przybliżeniu, aby uzyskać pojęcie o roli płac w życiu gospodarczem.

Za podstawę tego szacunku weźmiemy dane o przypisie składek w kasach chorych jako w tym dziale ubezpieczeń społecznych, który, poza robotnikami rolnymi, obejmuje najszerszy zakres pracowników najemnych — wyłączeni są z niego zasadniczo tylko pracownicy etatowi państwowi (w administracji, na kolejach i na poczcie). Otóż przypis składek w kasach chorych[1]) wynosił w 1929 r. 285 miljonów zł. w kasach, podlegających ogólnej ustawie z 1920 r., oraz 37 miljonów w kasach odrębnych na Górnym Śląsku— razem 322 milj. zł. Jeśli jednak chcemy przeprowadzić obliczenie z pominięciem robotników rolnych, którzy przeważnie ubezpieczeniu na wypadek choroby nie podlegają, potrącić musimy składki od robotników rolnych w województwach zachodnich oraz w wielkiej własności (ponad 75 ha) województw południowych, gdyż te kategorje objęte są działalnością kas chorych. Potrącamy przeto w naszem obliczeniu szacunkowem połowę składek w kasach ogólno-miejscowych na Górnym Śląsku, a czwartą część ogółu składek w kasach województw zachodnich, wreszcie 5% składek w kasach województw południowych; pozostaje wtedy 299 miljonów zł. składek, co przy obowiązującej naogół 7%-ej stawce składki odpowiada sumie zarobków 4,3 miljardów złotych. Należy jednak uwzględnić, że nie podlega ubezpieczeniu część zarobku ponad oznaczone w statucie kasy maximum, co ma znaczenie zwłaszcza dla wyższych grup zarob-

[1]) Rocznik Ubezpieczeń Społecznych w Polsce, 1929. Warszawa, 1932, str. 30 i 150.

ków pracowników umysłowych; ogół zarobków, podlegających ubezpieczeniu chorobowemu, można więc szacować na 4,5 miljardów złotych. Do tego dodać trzeba płace pracowników państwowych; ponieważ ogół uposażeń wynosił w roku budżetowym 1929/30 około 1,3 miljarda, z czego na uposażenia pracowników kontraktowych (ubezpieczonych w kasach chorych, a zatem już uwzględnionych w obliczeniu) przypada niewielka część, jako pozycję do dodania przyjmiemy 1,1 miljarda; dalej płace pracowników kolei i poczty, wynoszące według budżetowych danych (poza płacami dniówkowych niestałych robotników kolejowych) 0,8 miljarda. Po doliczeniu tych pozycyj otrzymujemy jako sumę zarobków pracowników najemnych, poza robotnikami rolnymi, w r. 1929 w liczbach okrągłych 6,5 miljardów złotych.

Obliczenie dochodów robotników rolnych napotyka na przeszkodę w postaci braku materjałów statystycznych. Na większości obszaru Państwa robotnicy ci bądź to nie podlegają ubezpieczeniom społecznym, bądź też — jeśli podlegają — to opłaty ubezpieczeniowe są w różny sposób ryczałtowane i nie stanowią podstawy do obliczenia ogólnej sumy zarobków. Przeciętny zarobek robotnika rolnego, jak wynika z opracowań Głównego Urzędu Statystycznego, Rady Naczelnej Organizacyj Ziemiańskich i Wydziału Ekonomiki Rolnej Drobnych Gospodarstw Wiejskich Instytutu Puławskiego [1]), nie dosięgał nawet w r. 1929, t. j. w okresie jeszcze niezbyt obniżonych cen rolnych, tysiąca złotych rocznie; ponieważ według spisu ludności z 1921 r. liczba robotników rolnych wynosiła około 1,5 miljona, a po doliczeniu obszarów nie objętych spisem i uwzględnieniu później-

[1]) T. Czajkowski. Płace stałych robotników rolnych. Statystyka Pracy, zesz. 3 z r. 1931. R. Gerlicz. Praca najemna na roli. Warszawa, 1929. Tegoż autora: Badania nad opłacalnością gospodarstw włościańskich, 3. i 4. sprawozdanie. Warszawa, 1931.

szego przyrostu — ponad 1,6 miljona, przyjąć możemy sumy dochodów robotników i czeladzi w gospodarstwach wiejskich na 1,5 miljarda złotych.

W ten sposób dochody z pracy najemnej wynosiły w Polsce w r. 1929 w okrągłych liczbach 8 miljardów złotych (do czego doliczyć należy jeszcze składki pracodawców do instytucyj ubezpieczeń społecznych). Podkreślić tu trzeba niezmiernie wysoki udział płac pracowników państwowych (pracowników umysłowych i robotników, etatowych i kontraktowych, w administracji oraz na kolejach i poczcie — ale poza monopolami, państwowemi przedsiębiorstwami przemysłowemi i t. p.); suma tych płac wynosi w omawianym okresie 2 miljardy złotych, stanowi więc 25% ogółu dochodów z pracy najemnej, a 32% dochodów pracowników poza robotnikami rolnymi. Udział Państwa w sumach płac jest przytem znacznie większy, niż udział w liczbie zatrudnianych osób; z pracowników umysłowych i robotników (innych niż rolni) Państwo zatrudnia 26%. Ponieważ jednak znacznie większy jest udział pracowników umysłowych, których połowa jest na służbie państwowej, niż udział robotników, z których tylko nieco ponad 20% jest pracownikami państwowymi, a przeciętnie płace pracowników umysłowych są znacznie wyższe, przeto udział uposażeń państwowych podnosi się ponad udział liczby osób i dosięga, jak widzieliśmy, trzeciej części sum płac. Tak więc skład sum płac jest następujący:

pracownicy umysłowi i robotnicy na służbie państwowej	2	miljardy zł.
pracownicy umysłowi i robotnicy w przemyśle, handlu, rzemiośle i t. p. [1]) . . .	4,5	„ „
robotnicy rolni	1,5	„ „

[1]) Łącznie z pracownikami samorządów i innych ciał publiczno-prawnych poza Państwem, monopoli i przedsiębiorstw państwowych, oraz z pracownikami umysłowymi w rolnictwie.

Dochody te są przeważnie realizowane całkowicie na rynku, t. zn. wypłacane są w gotówce, za którą nabywane są towary i usługi. Wyjątki stanowią przedewszystkiem płace robotników rolnych (analogicznie, choć nie w tym stopniu— urzędników w rolnictwie), których niewielką tylko część stanowią pensje gotówkowe, podczas gdy większość—naturalja (zboże, kartofle, mieszkanie i opał, utrzymanie inwentarza), ewentualnie utrzymanie; płace służby domowej, również otrzymującej znaczną część wynagrodzenia w postaci utrzymania; wreszcie płace pracowników niektórych przemysłów, którzy otrzymują deputaty w naturze (np. węgiel i t. p). W każdym razie niemniej niż 6,5 miljarda wynoszą wypłaty gotówkowe, stanowiąc sumy, wchodzące na rynek, i to w lwiej części reprezentujące zapotrzebowanie na dobra konsumcyjne. Jest rzeczą ważną porównanie tej sumy z całością popytu na dobra spożycia; w tym zaś celu oszacować trzeba przeznaczone na konsumcję dochody innych grup ludności, poza pracownikami najemnymi.

Jeśli idzie o ludność nierolniczą, to ludność, żyjąca nie z pracy najemnej, składając się z nader różnorodnych grup — właścicieli wielkich przedsiębiorstw, wolnych zawodów, rzemieślników, kupców, rentjerów—w ogromnej większości skupia się w grupach drobnomieszczaństwa: rzemieślników i drobnego handlu. Z tego względu przypuszczać można, że mimo pozornej różnorodności standard życiowy większości ludności nierolniczej samodzielnej jest dość podobny i przy panowaniu najdrobniejszych zakładów, nie odchyla się znacznie od typu życia pracowników najemnych (innych niż robotnicy rolni). Liczebność zaś tych grup przedstawia się w ten sposób, że pracownicy najemni stanowią 22% ogółu ludności, samodzielni zaś 13%, t. zn. ta druga grupa stanowi około 60% pierwszej. Zakładając nieco wyższy poziom wydatków konsumcyjnych, przyjmiemy, że stanowią

one 80% dochodów pracowników najemnych, a więc około 5 miljardów złotych (dla roku 1929).

Co do rolnictwa, większość samodzielnych — około 85% — stanowią właściciele drobnych gospodarstw, do 10 ha; wielka własność ma mniejwięcej 1%-owy udział w ludności samodzielnych rolników. Dochody tych grup oszacujemy na podstawie obrotów artykułami rolnemi.

O ile idzie o obroty krajowe artykułami rolnemi, główną ich część stanowią obroty artykułami spożywczemi. Wychodząc z poprzednich obliczeń, możemy określić sumy ogólne wydatków ludności nierolniczej na żywność. Dochody ludności tej (poza płacami w naturze) wynosiły w 1929 r. 11,5 miljarda złotych. Według ankiet o budżetach domowych rodzin robotniczych z jednej strony, pracowników zaś umysłowych z drugiej — wydatki na żywność stanowiły: w budżetach robotniczych w 1927 r. przeciętnie 64% (przy nadaniu różnym grupom zamożności wag, odpowiadających ich liczebnościom), w budżetach pracowników umysłowych w maju 1932 r. — 32% [1]). Jeśli zarówno jedne dane, jak i drugie sprowadzić do stanu z 1929 r., uwzględniając, że w okresie 1927 — 1929 koszty utrzymania wzrosły o 2%, ceny żywności natomiast spadły o 5%, czyli że udział żywności zmniejszył się o 7%, uwzględniając dalej, że w okresie od 1929 r. do maja 1932 r. koszty utrzymania spadły o 18%, żywności—o 31%, wobec czego udział żywności zmniejszył się o 16% — okaże się, że w 1929 r. żywność stanowiła 60% w budżetach robotniczych, a 38% w budżetach pracowników umysłowych. Z wydatków na żywność potrącić należy jednak pewną część, przeznaczoną na artykuły inne

[1]) T. Szturm de Sztrem. Nowa metoda obliczania wskaźnika kosztów utrzymania, Statystyka Cen, zesz. 4 z r. 1931. L. Landau. Wskaźnik kosztów utrzymania pracowników umysłowych. Statystyka Pracy, zesz. 1 z r. 1933.

niż krajowe rolnicze (kawa, ryż, śledzie, owoce importowane, cukier, sól). Po wprowadzeniu odpowiednich poprawek otrzymujemy, jako wydatki na artykuły rolne: 52% w budżecie robotnika, 30% — pracownika umysłowego. Biorąc pod uwagę, że suma ogólna płac jest w pierwszej grupie wyższa, przyjąć możemy, że przeciętnie 45% wydatków idzie na artykuły rolne, co dla ogółu dochodów 11,5 miljarda złotych stanowi 5,2 miljarda. Oczywiście rolnicy nie otrzymują całości tej sumy; bardzo znaczna jej część pokrywa koszty pośrednictwa handlowego, transportu i t. d. Opierając się na porównaniu cen detalicznych i cen, płaconych producentom rolnym za kilka artykułów, przyjmujemy, że rolnicy otrzymują 60% sum, wydanych na żywność w obrotach detalicznych, a więc około 3 miljardów.

Do tego doliczyć trzeba wywóz żywności, stanowiący w 1929 r. 1,0 miljarda złotych; razem przeto zbyt artykułów spożywczych (i zwierząt) dał rolnictwu 4 miljardy złotych. Poza żywnością zbywa rolnictwo surowce dla przemysłu: przedewszystkiem drzewo i buraki, pozatem niektóre inne, jak len i konopie, chmiel, jęczmień browarniany, rzepak i t. p., wreszcie ciągnie pewne dochody ze świadczenia usług (roboty leśne, przewozy). Łącznie więc dochody brutto rolnictwa wynosiły w 1929 r. około 5 miljardów. Ponieważ wydatki na materjały produkcyjne oraz na płace sił najemnych wynoszą, według obliczeń Wydziału Ekonomiki Rolnej Drobnych Gospodarstw Wiejskich, nieco więcej niż 25% dochodów brutto, dla ogółu zaś gospodarstw prawdopodobnie mniej, przeto pozostaje około 4 miljardów złotych, jako dochód, który może być zużyty poprzez rynek na cele konsumcyjne.

W rezultacie tych obliczeń dochodzimy do oszacowania tej części dochodów, która obracana jest na zakup dóbr konsumcyjnych, na sumę 15,5 miljarda złotych, na co składają się:

dochody pracowników najemnych (poza płacami w naturze)	6,5	miljarda zł.
dochody samodzielnych (poza rolnictwem)	5	„ „
dochody rolnictwa	4	„ „

Dochody z pracy najemnej stanowią w tej sumie przeszło 40%. Liczba ta daje pojęcie o doniosłej roli, jaką odgrywają płace w rozwoju gospodarczym. Oczywiście rola ta jest niejednakowa dla różnych artykułów—dla jednych dochody z pracy najemnej stanowią o większości zapotrzebowania, dla innych udział dochodów tych znacznie spada. W szczególności pamiętać trzeba, że dochody pracowników najemnych (a podobnie — samodzielnych poza rolnictwem, t. j. głównie drobnomieszczaństwa) zużywane są, jak wyżej stwierdziliśmy, w dużej części na zakup żywności — natomiast ustalany przez nas dochód z rolnictwa, nie obejmujący spożycia własnego, zostawia poza sobą spożycie artykułów rolnych — sam ten dochód więc obracany być może w większej części na zakup innych artykułów (dóbr i usług). Stąd wynika, że udział pracowników najemnych w zapotrzebowaniu na te artykuły nie jest tak wysoki, jak w całości siły nabywczej — w każdym razie jednak przekracza trzecią część całego zapotrzebowania.

Liczby, które tu zestawiliśmy, nie mogą oczywiście rościć pretensyj do ścisłości; dają one tylko pojęcie o miejscu, zajmowanem przez grupę pracowników najemnych i dochody ich w układzie sił gospodarczych w Polsce. Z liczb tych wynika, że chociaż praca najemna wobec małego uprzemysłowienia kraju obejmuje w Polsce stosunkowo niewielką część ludności, to jednak pracownicy najemni stanowią jedną trzecią ogółu ludności, wśród grup zaś poza rolnictwem —

60%. Udział płac w dochodzie społecznym jest wyższy od udziału ludności, o ile idzie o dochody, wchodzące dla nabycia dóbr konsumcyjnych na rynek; poza pewnemi bowiem szczególnemi grupami praca najemna wynagradzana jest w gotówce, która zużywana jest następnie na zakup dóbr spożycia, podczas gdy najliczniejsza grupa ludności samodzielnej — włościaństwo — znaczną część dochodu produkuje i zużywa we własnem gospodarstwie, a część tylko realizuje w drodze wymiany. Wskutek tego płace, już po potrąceniu płac w naturze, pochłaniają przeszło 40% sum obrotów dobrami konsumcyjnemi (towarami i usługami). Jest rzeczą jasną, że w tych warunkach rozwój płac określa w dużej mierze rozwój całości siły nabywczej rynku i decyduje o ruchu cen dóbr konsumcyjnych. Należy tylko przytem pamiętać, że płace robotników przemysłowych nie grają w Polsce tej roli w obrębie dochodów z pracy najemnej, co w krajach o wyższym poziomie uprzemysłowienia: dochody robotników przemysłowych wynoszą tylko trzecią część ogółu płac (poza płacami robotników rolnych), a prawie równej wielkości pozycję stanowią płace ogółu pracowników państwowych (robotników i pracowników umysłowych, łącznie z koleją i pocztą); nadaje to Państwu i regulowanym przez nie płacom szczególne znaczenie w rozwoju gospodarczym.

ROZDZIAŁ I

Płace i stopa życiowa pracowników najemnych w okresie dobrej konjunktury

Aby uzyskać obraz warunków życia pracowników najemnych w okresie dobrej konjunktury, poddamy analizie dane z roku 1929. W rozwoju konjunktury w Polsce nie był to już punkt szczytowy; taki charakter miał raczej rok 1928, podczas gdy w 1929 r. obserwowało się napięcie na rynku pieniężnym, wzrost niewypłacalności, spadek kursów akcyj, spadek cen oraz powoli postępujące zmniejszanie się produkcji przemysłowej. Ponieważ jednak właśnie na początku 1929 r. osiągnięty został najwyższy poziom działalności przemysłu, mimo tego stopniowego kurczenia się jej rozmiarów, w przecięciu była ona prawie dokładnie na tym poziomie co i w r. 1928. W połowie 1929 r. osiągnęło najniższy punkt bezrobocie. Płace w 1929 r. nie były przeważnie jeszcze wcale obniżane, częściowo nawet jeszcze się podnosiły; ponieważ zaś zaczął się już spadek cen rolnych, wartość realna płac znacznie podniosła się i właśnie w 1929 r. doszła do maximum. To też w 1929 r. stwierdzamy wyższy naogół poziom spożycia niż w roku poprzednim; jeśli idzie o pracowników zatrudnionych w przemyśle — najwyższy prawdopodobnie wogóle po wojnie. Traktując więc rok 1929 jako optymalny w rozwoju warunków życia pracowników najemnych, ustalimy dla niego zasadnicze wskaźniki tych

warunków, w pierwszym rzędzie zaś przeciętne płace oraz rozkład osób zatrudnionych według wysokości płac.

Suma dochodów osób ubezpieczonych w kasach chorych wynosiła w r. 1929, jak widzieliśmy, 4,5 miljarda złotych. Ubezpieczonych było w tym roku przeciętnie 2 660 tysięcy osób; po potrąceniu zaś (szacunkowem) robotników rolnych, którzy byli wyeliminowani także w obliczeniach dochodów, — ok. 2 400 tysięcy osób. Tak więc dochód przeciętny pracowników najemnych ubezpieczonych w kasach chorych, t. zn. z wyłączeniem etatowych pracowników państwowych, stanowił w 1929 r. około 1 900 zł. rocznie, t. j. mniejwięcej 160 zł. miesięcznie. Oczywiście jest to przeciętna dla bardzo niejednolitej masy—od służącej, robotnika w drobnym warsztacie i nisko płatnego niewykwalifikowanego robotnika przemysłowego do wyższego urzędnika; tę liczbę więc, stanowiącą najogólniejszą wytyczną, będziemy się starali dalej zbliżyć do rzeczywistości, zajmując się oddzielnie poszczególnemi ważniejszemi grupami pracy najemnej; przedewszystkiem badaniu poddamy grupy robotników przemysłowych, następnie pracowników umysłowych, w każdej z tych grup dążąc do uzyskania, obok przeciętnego zarobku, rozkładu osób według wysokości zarobków indywidualnych.

Zaczynamy od grupy robotników przemysłowych, najliczniejszej grupy pracowników najemnych i przeważającej (choć nie w tym stopniu, jak w krajach bardziej uprzemysłowionych) części ludności robotniczej. Dane o ich przeciętnych płacach daje statystyka przemysłowa. Obliczeniami tej statystyki [1]) z r. 1929 objętych było 516 tysięcy robotników, suma płac ich wynosiła 918 miljonów zł. netto; ponie-

[1]) Edward Arnekker. Produkcja przemysłowa a zatrudnienie i zarobki. Statystyka Pracy, zesz. 3 z r. 1931, str. 230 i nast.

waż potrącenia wynoszą [1]) ok. 5,5%, suma wypłat brutto stanowiła około 970 milj. zł. Z pozostającego poza obrębem tej statystyki górnictwa włączamy kopalnie węgla [2]), w których w 1929 r. zatrudnionych było 125 tysięcy robotników z sumą ogólną płac 350 milj. zł. W ten sposób otrzymujemy dla ogółu objętych badaniami statystycznemi 640 tysięcy robotników z sumą zarobków 1 320 milj. zł. [3]); przeciętny zarobek w tym zespole stanowił zatem 2 060 zł. rocznie, czyli 172 zł. miesięcznie. Dane te, jak widać już z liczby objętych niemi zarobków, nie odnoszą się do całości ludności robotniczej, gdyż statystyka przemysłowa, teoretycznie obejmując wszystkie zakłady od VII kategorji świadectw przemysłowych wzwyż, a więc wszystkie zatrudniające 5 lub więcej robotników, faktycznie części drobnego przemysłu nie ogarnia; pozatem dane o zarobkach nie zostały opracowane dla wszystkich gałęzi i rodzajów przemysłu; wreszcie górnictwo włączone zostało do obliczeń tylko częściowo. Ponieważ jednak statystyka przemysłowa obejmuje także i małe zakłady, sądzić można, że przeciętny zarobek wyżej usta-

[1]) Edward Arnekker. Produkcja przemysłowa a zatrudnienie i zarobki w 1930 roku. Statystyka Pracy, zesz. 2 z r. 1932, str. 171.

[2]) Statystyka przemysłu węglowego w Państwie Polskiem za rok 1931. Wyd. Min. Przemysłu i Handlu. Warszawa.

[3]) Suma ta różni się od obliczonej przez J. Derengowskiego w pracy „Próba szacunku dochodów robotniczych z pracy w przemyśle 1928—1932", wyd. Instytutu Spraw Społ. Warszawa, 1933, wobec różnicy w zespole gałęzi, objętych temi obliczeniami; mianowicie w naszych obliczeniach nie są uwzględnione gałęzie, które w statystyce przemysłowej nie były opracowane, a więc cały przemysł budowlany i poligraficzny, większość spożywczego i odzieżowego i t. d.; z drugiej strony — statystyka przemysłowa obejmuje zakłady, zatrudniające już od 5 robotników, podczas gdy objęty obliczeniami J. Derengowskiego zespół składa się tylko z zakładów, zatrudniających 20 i więcej robotników.

lony nie odchyla się znacznie od zarobku przeciętnego dla ogółu ludności robotniczej w przemyśle, będąc zresztą wyższym od niego.

Ten przeciętny zarobek robotnika nie stanowi przeciętnego dochodu rodziny robotniczej. Istnieją ponadto dochody uboczne: z gospodarstwa rolnego, ogrodu, z wydawania obiadów i t. p.; przedewszystkiem zaś w rodzinie bardzo często — nawet, jak dalej zobaczymy, z reguły — pracuje po kilka osób. Praca innych członków rodziny poza głową jej jest wszędzie zjawiskiem powszechnem. W Niemczech, gdzie przy ostatnim spisie ludności z 1925 r. opracowano statystykę rodzin i zarobkowania według grup zawodu i stanowiska społecznego [1]), okazało się, że w rodzinach robotniczych liczba osób czynnych zawodowo poza głową gospodarstwa jest niewiele mniejsza od liczby samych głów gospodarstw; oznacza to, że na rodzinę przypadają przeciętnie prawie dwie osoby czynne zawodowo. W Anglji ankiety o warunkach życia rodzin robotniczych z 1913 i z 1924 r. [2]), przeprowadzone w szeregu ośrodków przemysłowych, wykazały również przeciętnie prawie dwie osoby zarobkujące na rodzinę — 1,9; tylko w jednym ośrodku (Stanley — ośrodek węglowy) przeciętna ta spada do 1,5. Podobne stosunki są prawdopodobnie i w Polsce, choć trudno to stwierdzić z pewnością. Ankiety o warunkach życia robotniczego, przeprowadzone w 1927 r. przez Główny Urząd Statystyczny i Instytut Gospodarstwa Społecznego, nie mogą być w tym zakresie miarodajne, jako obejmujące dość niewielką liczbę rodzin, o której niewiadomo, czy pod tym względem jest re-

[1]) Berufszählung. Die Haushaltungen und Familien nach ihrer beruflichen und sozialen Gliederung. Statistik des Deutschen Reichs. Bd. 407.

[2]) A. L. Bowley i Margaret H. Hogg. Has poverty diminished? London, 1925, str. 9.

prezentacyjną. Opublikowane wyniki spisu ludności z 1921 r. nie dają bezpośrednich wskazówek już z tego względu, że dane o gospodarstwach opracowane zostały łącznie dla całej ludności, bez rozróżniania grup społecznych. Można jednak odpowiedź znaleźć w pewnem przybliżeniu.

Całość ludności miejskiej stanowiła w 1921 r. 1,5 miljona gospodarstw, do których należało 6,2 miljona osób. Na rodziny właścicieli przedsiębiorstw (głównie w przemyśle i rzemiośle, handlu oraz rolnictwie) przypada z tego — licząc według osób czynnych zawodowo w charakterze samodzielnych — 670 tysięcy gospodarstw, do których należało — dodając pomagających członków rodziny i osoby przez nie utrzymywane oraz służbę domową — 2 750 tysięcy osób. Na resztę ludności miejskiej pozostaje więc około 830 tysięcy gospodarstw z 3 450 tysiącami osób — gospodarstwo zatem liczy przeciętnie 4,2 osób; te zaś gospodarstwa — to w ogromnej większości pracownicy najemni, wśród których zkolei przeważają robotnicy. Jeśli przyjąć, że także rodziny robotników przemysłowych są tej wielkości — po 4,2 osoby, a z drugiej strony uwzględnić, że stosunek czynnych zawodowo do czynnych i utrzymanych przez nich razem wynosi dla nich 1 : 2,4, okaże się, że na rodzinę przypada przeciętnie 1,7 osób czynnych zawodowo. W ten sposób jako przeciętny miesięczny dochód rodziny robotnika przemysłowego w 1929 r. otrzymuje się 290 zł.; przytem dochód ten przypada na rodzinę, składającą się z 4,2 osób, z których pracuje 1,7 osoby.

Liczby te przedstawiają warunki zarobkowe przeciętne — w poszczególnych wypadkach zarobki odbiegają od norm przeciętnych bardzo znacznie: przedewszystkiem w zależności od gałęzi przemysłu, w obrębie zaś poszczególnych gałęzi w zależności od typu i wielkości zakładu, od terytorjum, od kwalifikacyj poszczególnych osób i t. p.

Różnice w zarobkach w zależności od gałęzi oświetlają powołane wyżej dane statystyczne o zarobkach robotników przemysłowych. W tablicy 1 podajemy przeciętny zarobek miesięczny robotników po doliczeniu potrąceń według stosunkowej wysokości ich w 1930 r. (ograniczamy się do ważniejszych działów produkcji, zatrudniających w 1929 r. niemniej niż 5 tysięcy robotników).

Tabl. 1. Przeciętne zarobki miesięczne robotników ważniejszych gałęzi przemysłu w r. 1929

	zł.
Tartaki	97
Fabryki mebli giętych	110
Fabryki porcelany, fajansu i wyrobów kamionkowych	120
Fabryki maszyn i narzędzi rolniczych	121
Fabryki wyrobów ślusarskich i blacharskich	122
Fabryki wyrobów dzianych	138
Huty szklane	143
Cegielnie	143
Przędzalnie i tkalnie	143
Fabryki jedwabiu sztucznego	147
Fabryki wyrobów gumowych	148
Wapienniki	161
Fabryki artykułów elektrotechnicznych	161
Fabryki drutu i gwoździ	162
Browary	165
Fabryki samochodów, motocykli i rowerów	178
Fabryki wyrobów z metali szlachetnych i półszlachetnych	178
Odlewnie	182
Fabryki papieru, celulozy i masy drzewnej	183
Garbarnie	183
Cementownie	193
Fabryki wyrobów kotlarskich i konstrukcyj żelaznych	198
Zakłady suchej destylacji węgla	210
Rafinerje nafty i gazoliniarnie	226
Fabryki taboru kolejowego	235
Kopalnie węgla kamiennego	236
Stalownie i walcownie	240
Fabryki nawozów sztucznych	241

Jak widać, rozpiętość między poszczególnemi gałęziami jest bardzo znaczna: podczas gdy w tartakach zarobek przeciętny nie dosięgał w 1929 r. 100 zł., a w wielu gałęziach niewiele tylko przekraczał 100 zł., w przemyśle suchej destylacji węgla, w przemyśle naftowym, w fabrykach taboru kolejowego, w kopalniach węgla, w hutnictwie żelaznem i w fabrykach nawozów sztucznych przeciętny zarobek robotnika wynosił przeszło 200 zł. miesięcznie. Różnice te częściowo wiążą się z różnicami w typowej wielkości zakładów (z przewagą większych czy mniejszych), z różnicami w rozlokowaniu przemysłu — czynnikami, na które rzuca pewne światło statystyka przemysłowa [1]).

Tak więc stwierdza ona (dla roku 1930 — a więc następnego po tym, do którego odnosi się nasze badanie, — stosunki jednak z pewnością niewiele się zmieniły), że w młynach I — III kategorji przemysłowej zarobek przeciętny wynosił 173 zł., IV kategorji—121 zł., V kategorji—90 zł.; w młynach zatem V kategorji płaca przeciętna niewiele przewyższa połowę płacy w wielkich młynach. Analogiczne różnice istnieją w przemyśle tartacznym: dla tartaków II kategorji zarobek przeciętny okazał się równy 104 zł., III kategorji— 102 zł.; IV kategorji—93 zł., V kategorji—86 zł., VI kategorji—61 zł., VII kategorji— 55 zł.; i tu zarobek przeciętny spada w najmniejszych zakładach do połowy zarobku w większych. Wreszcie w przemyśle włókienniczym okręgu łódzkiego zarobki w tkalniach mniejszych, VI i VII kategorji, są przeważnie o 20% niższe od zarobków w tkalniach większych I — V kategorji [2]).

---

[1]) Edward Arnekker. Produkcja przemysłowa a zatrudnienie i zarobki w 1930 roku, Statystyka Pracy, zesz. 2 z r. 1932, str. 165 i 166.

[2]) Wyjątek stanowią tkalnie jedwabne poza Łodzią, w których stosunek okazał się odwrotny: zarobek przeciętny w mniejszych zakładach był nieco wyższy niż w większych; w grupie tej, jako bardzo nielicznej, oddziałać mogły czynniki przypadkowe.

W tym samym dziale stwierdzić się dają różnice w zarobkach w zależności od miejsca położenia zakładu: zarobki w tkalniach prowincjonalnych, t. zn. poza samą Łodzią, są powszechnie mniejsze niż w analogicznego typu tkalniach łódzkich: różnice wahają się od 20% aż do 50% [1]).

Zarobek robotnika zmienia się zatem bardzo znacznie w zależności od gałęzi, wielkości zakładu, położenia jego (w większym ośrodku czy na prowincji). Różnice te wiążą się z jednym czynnikiem natury ogólnej: płace są tem niższe, im bardzej kształtują się pod działaniem wolnej konkurencji, niezależnie od działalności organizacyj zawodowych, a więc im bliższy jest kontakt z wsią — źródłem dopływu nowych sił roboczych; im bardziej rozproszkowany jest przemysł i rozrzucony na wielkim obszarze. Przemysł tartaczny, rozrzucony po całem terytorjum Polski i rekrutujący swe siły robocze w znacznej części z okolicznej ludności wiejskiej, stoi tu na jednym biegunie, przemysł węglowy i hutniczy, silnie skoncentrowany, skupiony na zwartem terytorjum, przytem na obszarze silnie uprzemysłowionym, — na drugim.

Jeśli te czynniki, wpływające na wysokość zarobków w poszczególnych zakładach, powodują tem samem różniczkowanie się zarobków poszczególnych robotników, to na to ostatnie wywierają wpływ ponadto czynniki różniczkujące zarobki w obrębie jednego zakładu: wiek i płeć robotników, różne ich funkcje i kwalifikacje i t. p. Już w przeciętnych zarobkach rozpiętość okazała się bardzo duża — od 55 zł. w małych tartakach VII kategorji do 240 zł. w przemyśle żelaznym lub fabrykach nawozów sztucznych. Tem silniejsza musi być rozpiętość w zarobkach poszczególnych osób. Niestety, niema jednak materjałów do określenia częstości występowania różnej wysokości płac bezpośrednio dla inte-

[1]) E. Arnekker, l. c. str. 166.

resującego nas okresu—roku 1929. Ponieważ są zato pewne dane dla wielu gałęzi we wcześniejszych lub późniejszych okresach, spróbujemy dane te przeliczyć na stan z r. 1929 i uzyskać ogólny przegląd stosunków zarobkowych wśród robotników przemysłowych w tym czasie.

Statystykę zarobków robotniczych w przemyśle, przeprowadzającą podział robotników na grupy zarobkowe, opracowywać zaczął Główny Urząd Statystyczny dopiero w roku 1931 [1]). Pierwsze opracowanie, dla lutego 1932 r. objęło przemysły metalowy, chemiczny, włókienniczy, papierniczy, skórzany, drzewny, spożywczy i budowlany; w następnem, za maj tegoż roku, objęto już wszystkie działy przemysłu przetwórczgo. Dla lat wcześniejszych wszelkie dane Głównego Urzędu Statystycznego o zarobkach dotyczą tylko zarobków przeciętnych. Pewne dane o zarobkach robotniczych z rozbiciem robotników na grupy zarobkowe zebrała Komisja Ankietowa; dane te, odnoszące się do różnych miesięcy 1927 r., opublikowane zostały w sprawozdaniach o poszczególnych przemysłach; zestawienie ich robił Tadeusz Szturm de Sztrem (wykorzystując dane te do konstruowania wskaźnika kosztów utrzymania [2]). Dane Głównego Urzędu Statystycznego z 1932 r. dzielą robotników według wysokości zarobku tygodniowego, dane Komisji Ankietowej z 1927 r. — według sum zarobków miesięcznych.

Na podstawie tych danych ustalić chcemy podział robotników przemysłowych według wysokości zarobku w 1929 r. Zarówno w 1927 r., t. j. w okresie objętym badaniami Komisji Ankietowej, jak i w r. 1932, kiedy zaczęły się badania Głównego Urzędu Statystycznego, płace były niższe niż w r. 1929, gdyż między 1927 a 1929 r. płace były podnoszone, a między 1929 i 1932 r. — obniżane, tak że w r. 1929

[1]) Statystyka Pracy, zesz. 3 z r. 1932, str. 307 i 308.
[2]) Statystyka Cen, zesz. 4 z r. 1931.

płace osiągnęły punkt kulminacyjny. W klasyfikacjach z obu tych dat uwzględniać więc trzeba przesunięcie ogółu robotników do wyższych kategoryj płac, jakie musiało odpowiadać wyższemu poziomowi płac z r. 1929. Uwzględnienie tego przesunięcia jest jednak możliwe tylko w pewnem przybliżeniu. Zrobić musimy mianowicie założenie, że zmiany w płacach, jakie następowały w tym czasie, odbywały się równomiernie i proporcjonalnie we wszystkich grupach. Założenie to nie jest zupełnie ścisłe—w okresach zwyżkowego ruchu płac często najsilniej zmieniają się płace dobrze wykwalifikowanych, wysoko płatnych robotników, w okresach ruchu zniżkowego redukcje bywają łagodzone dla niższych kategoryj płac. Ponieważ jednak niema żadnych danych co do tych zmian w rozpiętości płac gorzej i lepiej wykwalifikowanych robotników, a naogół przeważają zwyżki lub zniżki proporcjonalne dla wszystkich robotników, wydaje się, że przyjęcie tego założenia nie oddali nas w poważniejszej mierze od stosunków faktycznych.

Technika obliczeń, opartych na tych zasadach, będzie następująca. Na podstawie rozkładu liczebności robotników według zarobków tygodniowych w lutym 1932 r., ustalimy dla każdej badanej gałęzi zarobek przeciętny tygodniowy, a stąd — przyjmując na miesiąc po $4\frac{1}{3}$ tygodni — miesięczny. Ten zarobek miesięczny porównamy z zarobkiem przeciętnym w 1929 r., wynikającym ze statystyki przemysłowej, i określimy w ten sposób stosunek, w jakim podnieść należy sumy zarobków, aby przejść na poziom płac z 1929 r. W tym stosunku podniesiemy obie granice, górną i dolną, każdej grupy zarobkowej i podział z 1932 r. będziemy mogli uważać za identyczny z podziałem — przy odpowiednio zmienionych granicach grup — z 1929 r. Jeśli np. stwierdzimy dla danej gałęzi, że płaca miesięczna w 1929 r. była o 20% wyższa od płacy przeciętnej, odpowiadającej skali zarobkowej z 1932 roku, to liczebność

grupy od 20 do 30 zł. będziemy uważali za równą liczebności z 1929 r. robotników, zarabiających od 24 do 36 zł. tygodniowo. Od tych grup do pożądanych dla nas grup z okrągłemi liczbami (dziesiątkami złotych), jako granicami przedziałów przejdziemy przez interpolację, przyczem w obrębie każdej grupy przyjmować będziemy równomierny rozkład zarobków. Analogicznie postąpimy z danemi Komisji Ankietowej z 1927 r., przechodząc z zarobków miesięcznych na tygodniowe według tego samego klucza: miesiąc = 4⅓ tygodni.

Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wykorzystujemy podział robotników według grup zarobkowych w przemysłach: włókienniczym, metalowym, chemicznym, w tartakach, w fabrykach papieru oraz w garbarniach; z danych Komisji Ankietowej — podział robotników w kopalniach węgla i w hutach żelaznych. Wyniki obliczeń dla tych grup przedstawiają się w sposób następujący.

Tabl. 2. Podział robotników niektórych gałęzi przemysłu według zarobków tygodniowych w 1929 r.

Zarobek tygodniowy w złotych	Odsetki robotników z danej wysokości zarobkiem w 1929 r.							
	Przemysł włókienniczy	Przemysł metalowy	Przemysł chemiczny	Tartaki	Fabryki papieru	Garbarnie	Kopalnie węgla	Huty żelaza
do 10	4,1	10,3	3,5	18,6	7,1	4,2	0,1	0,0
10 — 20	21,1	15,9	15,4	28,6	13,1	8,2	5,2	7,1
20 — 30	26,0	15,7	16,6	26,8	15,6	14,6	10,4	10,0
30 — 40	21,7	16,1	16,2	17,2	15,1	21,0	16,2	13,4
40 — 50	13,2	13,0	14,1	5,3	14,7	22,0	16,7	15,5
50 — 60	6,5	9,4	10,8	2,1	11,8	15,0	16,7	16,0
60 — 70	3,0	6,1	8,5	0,8	9,4	5,7	12,4	13,2
70 — 80	1,7	4,2	6,0	0,3	6,8	4,2	9,7	8,0
powyżej 80	2,7	9,3	8,9	0,3	6,4	5,1	12,6	16,8

Stopień, w jakim przy tych obliczeniach podnieść trzeba było zarobki dla przejścia do stosunków z 1929 r., okazał się bardzo różny w poszczególnych gałęziach: w fabrykach papieru nadwyżka przeciętnego zarobku z 1929 r. w porównaniu z danemi za luty 1932 r. wynosiła 30%, w tartakach— 29%, w przemyśle włókienniczym — 18%, w garbarniach — 17%, w przemyśle chemicznym — 15%, w metalowym — 5%. Nadwyżka ta tłumaczy się obniżeniem stawek płac między 1929 a 1932 r., skróceniem czasu pracy, pozatem jednak ulega pewnym modyfikacjom w związku ze zmieniającym się zakresem dochodzeń statystycznych: statystyka zarobków z 1932 r. nie obejmowała ściśle tego samego zakresu, co statystyka przemysłowa. Jeśli przeciętnie różnica wynosi 15 — 20%, a większa różnica w tartakach wynikać może ze szczególnie gwałtownego obniżania płac podczas kryzysu w małych zakładach prowincjonalnych, to duża różnica w papierniach i bardzo niewielka w przemyśle metalowym zdają się wynikać właśnie ze zmienionego zakresu.

Z dwóch gałęzi, w których punktem wyjścia były dane Komisji Ankietowej z 1927 r., w górnictwie węglowem nadwyżka zarobku miesięcznego w 1929 r. okazała się równa 32%. Ponieważ od lutego 1927 r. (do tego miesiąca odnoszą się dane) stawki płac podniosły się o 26%, a ponadto w miesiącu tym, jako krótszym od przeciętnego, miesięczne zarobki są niższe, wykazana różnica odpowiada dość dokładnie faktycznym zmianom w zarobkach, wykazując, że struktura objętego dochodzeniami zakresu nie uległa zmianie. Natomiast zarobki w hutach żelaznych (z kwietnia 1927 r.) okazały się w danych Komisji Ankietowej niewiele tylko niższe niż w 1929 r., podczas gdy stawki płac w ciągu tego czasu podniosły się o 37%; widocznie więc huty, objęte badaniami Komisji, reprezentowały poziom zarobków wyższy od przeciętnego, bądź dane te były błędne. Oczywiście przesunięcia do wyższych grup zrobione są w naszych obliczeniach

w stopniu zmniejszonym, tak aby dojść do przeciętnej, odpowiadającej stanowi z 1929 r.; ta niezupełna odpowiedniość danych odbija się jednak ujemnie na wynikach.

Mimo tych zastrzeżeń zasadniczy obraz struktury zarobków robotniczych otrzymuje się prawdopodobnie w niezbyt skażonej postaci. Rozporządzając w opracowanych w ten sposób ośmiu gałęziach reprezentacją zarobków bardzo niskich (tartaki), średnich (włókiennictwo, przemysł metalowy, garbarnie, papiernie, przemysł chemiczny) i wysokich (kopalnie węgla, huty żelazne), będziemy się starali uzyskać rozkład według zarobków dla ogółu ludności robotniczej. Przy nadaniu wszystkim gałęziom wag, odpowiadających liczbom zatrudnienia ujętego w statystyce przemysłowej, otrzymalibyśmy przeciętny zarobek w wysokości 176,5 zł. miesięcznie; jest to nieco więcej niż wynosi przeciętny zarobek dla ogółu robotników przemysłowych, objętych obliczeniami (p. wyż. str. 21) — 172 zł., co wynikać

Tabl. 3. Podział robotników przemysłowych według zarobków tygodniowych i miesięcznych w 1929 r.

Zarobek tygodniowy w złotych	Odsetek robotników przemysłowych w 1929 r.	Zarobek miesięczny w złotych	Odsetek robotników przemysłowych w 1929 r.
do 10	5,6	do 45	6,2
10 — 20	16,1	45 — 90	16,9
20 — 30	19,0	90 — 120	13,2
30 — 40	18,1	120 — 150	12,8
40 — 50	13,5	150 — 180	11,8
50 — 60	9,7	180 — 220	12,2
60 — 70	6,4	220 — 260	8,9
70 — 80	4,5	260 — 300	5,9
powyżej 80	7,1	powyżej 300	12,1

może zwłaszcza: 1-o z nadania zbyt wielkiej wagi przemysłom węglowemu i żelaznemu, reprezentującym wysokie zarobki, 2-o z nadania zbyt małej wagi tartakom, reprezentacji niskich zarobków. Modyfikując w jeden czy drugi sposób obliczenie, otrzymujemy bardzo zbliżone rezultaty; bardziej usprawiedliwiona wydaje się poprawka na pierwszą okoliczność — powoduje ona zmniejszenie wag dla przemysłów węglowego i żelaznego o ¼. Otrzymany w ten sposób rozkład robotników przemysłowych według zarobków tygodniowych w 1929 r. podajemy w tabl. 3, ponadto podajemy przeliczenia na zarobki miesięczne w grupach, nadających się do zestawień z danemi statystycznemi Zakładów Ubezpieczeń Pracowników Umysłowych.

Wartość środkowa dla ostatniego szeregu wynosi 152 zł., wartości ćwiartkowe—95 zł. i 228 zł. W tych więc granicach zawiera się połowa zarobków robotniczych i zarobki te — od 95 do 230 zł. w liczbach zaokrąglonych — uważać można za typowe dla r. 1929, okresu ożywienia i maksymalnego poziomu płac. Podkreślić tu trzeba przedewszystkiem obszerny zakres wahań zarobków. Jeśliby ktoś wyobrażał sobie, że zarobki robotnicze są bardziej jednolite od zarobków pracowników umysłowych, byłby w błędzie. Oczywiście, ponieważ zarobki pracowników umysłowych są wyższe, w poszczególnych wypadkach nawet bardzo znacznie, skala wahań w sumach bezwzględnych musi być obszerniejsza: ale stosunkowe odchylenia są dla robotników niemniejsze niż dla pracowników umysłowych, spółczynnik odchylenia ćwiartkowego różni się tylko nieznacznie. Masa robotnicza nie jest więc bynajmniej pod względem stosunków zarobkowych czemś jednolitem: czwarta część robotników zarabiała w 1929 r. poniżej 95 zł. miesięcznie, podczas gdy innych 25% zarabiało ponad 230 zł. miesięcznie, przekraczając granicę, poniżej której było 40% ubezpieczonych w Z. U. P. U. Stąd wynikają poważne konsekwencje.

Znaczna część robotników ma zarobki, pozwalające im zbliżyć się standardem życiowym do grup pracowników umysłowych; ta część—której istnienie jest często w rozważaniach pomijane—jest w rozwoju klasy robotniczej czynnikiem postępu, ogniskiem powstawania i rozpowszechniania się nowych potrzeb, ośrodkiem najzaciętszej walki o poprawę bytu. Z punktu widzenia gospodarczego jest to grupa, mająca już elastyczniejsze potrzeby, grająca wobec tego poważną rolę na rynku w charakterze nabywców towarów przemysłowych, jednak nabywców, których siła nabywcza w przebiegu konjunktury ulega szczególnie silnym wahaniom. Skład tej grupy określa się z jednej strony terytorjalnie, z drugiej na podstawie przynależności do pewnych gałęzi, posiadania kwalifikacyj fachowych i t. p.; tak np. duże ilości wysoko opłacanych robotników obejmują rejony czysto przemysłowe, do jakich należy zwłaszcza Górny Śląsk; przemysł węglowy i żelazny, budowlany, poligraficzny, poszczególne działy chemicznego; wykwalifikowani robotnicy w przemyśle metalowym, w mniejszym stopniu we włókienniczym.

Na drugim krańcu stoi grupa nisko opłacanych robotników — zarabiających po 100 zł. i mniej miesięcznie. Wchodzi tu pewna ilość młodocianych; ale pozatem należą także liczne grupy dorosłych, niekiedy nawet wyszkolonych robotników. Tak np. w tartakach mniej niż 100 zł. miesięcznie zarabia przeszło połowa robotników; również niskie zarobki ma duża część robotników przemysłu włókienniczego, poszczególnych działów przemysłu chemicznego, metalowego i wogóle zatrudnieni w zakładach drobnych, a zwłaszcza oddalonych od wielkich ośrodków przemysłowych. Tu znajduje najjaskrawszy wyraz niska cena pracy w Polsce, związana z niedostatkiem kapitału, stosunkowo prymitywnem zaopatrzeniem zakładów i stąd z niską wydajnością pracy. Procesy postępu technicznego i podniesienia poziomu płac

są nieodłącznie ze sobą związane; wyparcie prymitywnych zakładów produkcji i powstanie warunków rozwoju zracjonalizowanej wytwórczości nie może się dokonać, póki nie zginą te niesłychanie niskie płace [1]).

Jeśli teraz przejdziemy do płac pracowników umysłowych, to ich stosunki zarobkowe dają się określić stosunkowo łatwiej, na podstawie statystyki, prowadzonej przez Za-

Tabl. 4. Podział pracowników umysłowych, ubezpieczonych w Z. U. P. U., według płac miesięcznych w 1929 r.

Płaca miesięczna w złotych	Liczba ubezpieczonych w Z. U. P. U.			Odsetek ubezpieczonych w Z.U.P.U.		
	ogółem	mężczyzn	kobiet	ogółem	mężczyzn	kobiet
Ogółem . .	**274 510**	**194 389**	**80 121**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
do 90	15 930	7 830	8 100	5,8	4,0	10,1
90 — 120	13 913	7 139	6 774	5,1	3,7	8,5
120 — 150	16 394	8 811	7 583	6,0	4,5	9,5
150 — 180	27 798	15 523	12 275	10,0	8,0	15,3
180 — 220	32 974	20 612	12 362	12,0	10,6	15,4
220 — 260	29 261	18 467	10 794	10,7	9,5	13,5
260 — 300	17 012	12 457	4 555	6,2	6,4	5,7
300 — 360	31 400	23 751	7 649	11,4	12,2	9,5
360 — 420	19 488	15 855	3 633	7,1	8,2	4,5
420 — 480	13 235	10 989	2 246	4,8	5,6	2,8
480 — 560	14 522	12 673	1 849	5,3	6,5	2,3
560 — 640	9 792	8 908	884	3,6	4,6	1,1
640 — 720	7 584	7 040	544	2,8	3,7	0,7
powyżej 720	25 207	24 334	873	9,2	12,5	1,1

[1]) Przykładem tej współzależności są stosunki w łódzkim przemyśle włókienniczym, gdzie odstępowanie czy przystępowanie mniejszych zakładów do umowy zbiorowej, normującej płace robotników w wielkim przemyśle, pociąga odrazu zmiany w walce konkurencyjnej między wielkim przemysłem a temi drobnemi zakładami.

kłady Ubezpieczeń Pracowników Umysłowych. Statystyka ta obejmuje oczywiście tylko pracowników ubezpieczonych; poza obrębem jej pozostają więc państwowi urzędnicy etatowi, w pewnej części też samorządowi. W tym zespole — pracowników umysłowych prywatnych i państwowych nieetatowych — stosunki zarobkowe przedstawiały się w końcu roku 1929 w sposób przedstawiony w tablicy 4 [1]).

Jak widać, istnieje obszerny zakres zbieżności między zarobkami robotników przemysłowych i pracowników umysłowych: zarobki od 150 do 300 zł. miesięcznie są dla obu grup bardzo częste; zarobki takie miało w 1929 r. według naszych obliczeń 39% robotników i taki sam odsetek pracowników umysłowych. Oczywiście zarobki te były dla robotników zarobkami wysokiemi, dla pracowników umysłowych niskiemi: więcej zarabiało zaledwie 12% robotników, a prawie połowa ogółu — 49% mniej; odwrotnie wśród pracowników umysłowych: tylko 17% zarabiało mniej, a 44% więcej (i to w dużej części znacznie więcej). W każdym razie stwierdzić trzeba, że niema jakiegoś wyraźnego przedziału między zarobkami robotniczemi i urzędniczemi; znaczna część pracowników umysłowych ma zarobki nie przekraczające prawie zarobków robotniczych — liczne rzesze niższego personelu urzędniczego zarabiają nie więcej od wykwalifikowanych robotników. Te same zarobki nie oznaczają zresztą jeszcze tego samego poziomu zamożności, który zależy ponadto od wielkości rodziny. Otóż rodziny pracowników umysłowych są wogóle mniej liczne od rodzin robotniczych — w szczególności zaś wśród zarabiających poniżej 300 zł. miesięcznie jest mało utrzymujących rodziny; mężczyzn w wieku 25 lat i więcej jest w tych grupach zaledwie 40% ubezpieczonych w Z. U. P. U., podczas gdy

[1]) V Rocznik Ubezpieczeń Społecznych w Polsce, 1929. Warszawa, 1932, str. 239 — 241.

w wyższych grupach zarobkowych mężczyźni w tym wieku stanowią 80% ogółu ubezpieczonych.

Wartość środkowa zarobków pracowników umysłowych, objętych statystyką Z. U. P. U. w r. 1929, wynosi 263 zł., wartości ćwiartkowe — 174 zł. i 428 zł.; zarobki od 175 do 430 zł. były więc w tym czasie typowe dla pracowników umysłowych; ponad 430 zł. zarabiała tylko czwarta część ogółu. Główna masa pracowników umysłowych stanowi więc grupę, wiążącą się z lepiej usytuowanymi robotnikami, nie odbiegającą od nich daleko poziomem zarobków.

W zestawieniach dotychczasowych staraliśmy się zebrać liczby, przedstawiające stosunki zarobkowe wśród pracowników fizycznych i umysłowych. Ocena tych zarobków może być dokonywana pod różnemi kątami widzenia. W ankietach angielskich o warunkach życia rodzin robotniczych [1]) ocena jest przeprowadzana z punktu widzenia wystarczania zarobku na utrzymanie rodziny; jest ustalane pewne — oczywiście, jak to przyznają autorzy opracowań, konwencjonalne — minimum egzystencji i zarobki oceniane są według stosunku do tej sumy. Nie mamy materjałów do przeprowadzenia tego rodzaju oceny; natomiast chcemy przytoczyć pewne dane istniejące, pozwalające ocenić płace w Polsce z punktu widzenia ich stosunku do płac w innych krajach. Dane takie istnieją w zakresie zarobków robotników przemysłowych i pracowników państwowych; porównania te jednak, trzeba pamiętać, dokonywane są i publikowane z całym szeregiem zastrzeżeń.

Zastrzeżenia te odnoszą się do wszelkiego rodzaju porównań płac. Przedewszystkiem trudności nasuwa już samo porównanie wysokości nominalnej płac; porównywać można

[1]) A. L. Bowley and A. R. Burnett-Hurst. Livelihood and poverty. London, 1915.

płace, jeżeli odnoszą się do pracowników analogicznych — wykonywających te same czynności, mających takie same kwalifikacje i t. p. Ponieważ w różnych krajach organizacja pracy nie jest identyczna, ustalenie ściśle odpowiadających sobie kategoryj pracowniczych jest już teoretycznie trudne; tem trudniejsze jest to zadanie w praktyce, gdy dane statystyczne rozporządzalne odnoszą się do niezbyt ściśle określonych, często sumarycznie ujmowanych kategoryj. O ile idzie o płace robotnicze, dane szczegółowe istnieją przeważnie tylko co do stawek przewidywanych w umowach zbiorowych, podczas gdy co do zarobków, o ile statystyki są wogóle prowadzone, to tylko sumaryczne; stawki zaś umowne — przy stosowaniu różnych systemów dodatków, premij, akordów i t. p. — mogą odbiegać bardzo znacznie od zarobków rzeczywistych. Porównanie płac lub zarobków w sumach nominalnych (w złocie) nie może oczywiście wystarczać; z punktu widzenia oceny warunków pracy zasadniczem zagadnieniem jest porównanie siły nabywczej płac — innemi słowami płac realnych; to zaś wymaga porównania kosztów utrzymania w różnych krajach, co wiąże się znów z szeregiem problemów natury zasadniczej (różnice w strukturze wydatków w różnych krajach) i praktycznej (braki statystyk cen).

Źródłem, które — z temi różnemi zastrzeżeniami — daje pojęcie o stosunkach realnych płac robotniczych w różnych krajach, są przedewszystkiem obliczenia Międzynarodowego Biura Pracy. Obliczenia te, nawiązujące do pierwszych prób, przedsięwziętych w angielskiem Ministerstwie Pracy, prowadzone były od 1923 r.; wobec różnorodnych przeszkód, na które one natrafiały, i wątpliwości, z jakiemi spotykały się ich wyniki, obliczenia te były przedmiotem wielokrotnych dyskusyj i reform (m. in. ostatnio zajmowała się tą sprawą specjalnie w tym celu zwołana IV Międzynarodowa Konferencja Statystyków

Pracy). Do r. 1930 obliczenia te przeprowadzane były i publikowane perjodycznie, co kwartał, później co półrocze. Niezależnie od nich przeprowadzane są specjalne obliczenia w ramach badań poszczególnych dziedzin; zwłaszcza przemysł węglowy był kilkakrotnie przedmiotem dochodzeń. Korzystając z tych wszystkich materjałów, będziemy się starali uzyskać choćby pewne pojęcie o płacach robotników w Polsce w porównaniu z innemi krajami.

Oprzemy się mianowicie na danych o stosunkach płac i kosztów utrzymania ze stycznia 1930 r., jako z daty najbliższej rozpatrywanego przez nas roku 1929 [1]). Porównanie obejmuje robotników budowlanych, robotników w przemyśle metalowym, meblowym, w drukarniach, w przemyśle instalacyj elektrycznych, w elektrowniach, w transporcie (tramwaje, koleje, samochody, wozy konne), w piekarniach, wreszcie niewykwalifikowanych robotników miejskich — w każdym dziale po kilka kategoryj robotniczych; dane o płacach zbierane są z kilku większych miast każdego kraju — w Polsce z Warszawy, Łodzi, Poznania i Katowic. Zestawienia dla Polski nie dla wszystkich miast uwzględniały różne gałęzie; niektóre były pominięte (ze względu na brak odpowiednich danych) we wszystkich miastach — przemysł meblowy (w Polsce istniejący naogół tylko jako rzemiosło), elektrownie, w transporcie samochody, wozy konne, robotnicy kolejowi. Dobór przemysłów, z których szereg gałęzi o znaczeniu podstawowem wogóle w programie badania pominięto, opierał się na postulacie, by obejmować gałęzie, nie mające charakteru lokalnego, t. j. reprezentowane zasadniczo w każdem mieście; postulat ten zresztą nie wydaje

[1]) Revue internationale du Travail, vol. XXI, No. 4, Avril 1930, str. 582 i nast. Do porównań z lipca 1929 r. Polska nie weszła.

się celowy. W rezultacie porównanie opiera się tylko na niewielu gałęziach i to w znacznej części poza obrębem właściwego przemysłu. Do porównania wchodzą częściowo stawki płac, przewidywane w umowach zbiorowych, częściowo zarobki rzeczywiste [1]). Mimo wątpliwości, jakie metody te nasuwają [2]), dzięki współzależności, istniejącej między płacami w różnych dziedzinach i dla różnych kategoryj, wyniki ankiet Międzynarodowego Biura Pracy odtwarzają — chociaż w grubem tylko przybliżeniu i z zastrzeżeniami, do których jeszcze dalej wrócimy, — stosunki między płacami w różnych krajach. Badania dotyczą płac jednostkowych, za godzinę, dniówkę i t. p.

Przedewszystkiem podamy stanowiące podstawę dalszych obliczeń stosunki płac nominalnych; stosunki te nie są wprawdzie publikowane w postaci ogólnych wskaźników, dają się jednak określić z publikowanych wskaźników: płac realnych i kosztów utrzymania. Otóż stosunki płac nominalnych przedstawiają się w sposób następujący (w obliczeniach płace angielskie przyjęte są za 100):

Stany Zjednoczone .	259	Niemcy	82
Kanada	204	Czechosłowacja . .	65
Australja	173	Francja	56
Szwecja	122	Austrja	53
Danja	122	Włochy	51
Irlandja	106	Polska	51
Anglja	100	Hiszpanja	46
Holandja	85	Estonja	32

[1]) Polska podana jest w zestawieniach jako kraj z danemi o zarobkach, niesłusznie jednak, gdyż zarobki obliczono tylko dla robotników w przemyśle metalowym (por. art. J. Derengowskiego w zesz. 3 z r. 1930 Statystyki Pracy, str. 277).

[2]) Zastrzeżenia budzi też brak ważenia odpowiadającego roli różnych gałęzi.

W sumach nominalnych, jak widać, płace polskie należą do najniższych. Były one w 1929 r. dwa razy niższe od angielskich, prawie o 40% niższe od niemieckich, przeszło o 20% niższe od czeskosłowackich, wreszcie prawie o 10% niższe od francuskich. Że stosunki te mimo wszelkich zastrzeżeń są dość charakterystyczne, wskazuje zestawienie z wynikami porównań w innej dziedzinie — w sprawie płac w górnictwie węglowem. To porównanie przeprowadzało Międzynarodowe Biuro Pracy zupełnie inną metodą, opierając się na przeciętnych zarobkach robotniczych nie pewnych wybranych kategoryj, lecz ogółu zatrudnionych. Według tych danych [1]) płace węglowe w Polsce były w 1929 r. o 46% niższe niż w Anglji, o 43% niż w Niemczech w zagłębiu Ruhry (o 39% niż w Saksonji, a o 28% niż na niemieckim Górnym Śląsku), o 14% niż w Czechosłowacji, o 17% niż we Francji.

Większe znaczenie ma dla nas wysokość płac realnych. Dla porównywania uwzględniać tu trzeba różnice w kosztach utrzymania, co, jak już wspominaliśmy, połączone jest z nowemi trudnościami. Międzynarodowe Biuro Pracy przeprowadza to, opierając się na danych o jednej części ogólnych kosztów utrzymania — mianowicie o żywności. W wyniku tych obliczeń otrzymano następujące wskaźniki:

Stany Zjednoczone .	197	Niemcy	77
Kanada	168	Czechosłowacja . .	77
Australja	157	Polska	68
Szwecja	115	Francja	59
Danja	112	Austrja	53
Irlandja	100	Włochy	51
Anglja	100	Hiszpanja	49
Holandja	89	Estonja	45

[1]) Por. sprawozdanie w zesz. 4 z r. 1931 Statystyki Pracy, str. 381 i nast.

Ponieważ kraje z wysokiemi płacami są zarazem krajami z wysokiemi cenami, rozpiętość między płacami realnemi okazuje się mniejsza niż między nominalnemi: płace angielskie np. były w sumach nominalnych przeszło 2½ razy mniejsze od amerykańskich, w wartości realnej — niecałe dwa razy; płace polskie były dwa razy mniejsze od angielskich, w sile nabywczej — mniejsze o jedną trzecią. Trzeba jednak, korzystając z tych obliczeń, uwzględniać jedną okoliczność: że są one oparte tylko na porównaniu cen żywności i że wobec tego przedstawiają różnice w kosztach utrzymania w jaskrawszej postaci niż to jest w rzeczywistości. Nie uwzględniane w porównaniu ceny artykułów przemysłowych są — w przeciwieństwie do cen żywności i cen usług — cenami, mniej różniącemi się w poszczególnych krajach i w odpowiednich grupach potrzeb koszty nie wykazują różnic w tej mierze, jak w zakresie żywności; niekiedy zaś różnice idą w odwrotnym kierunku. Tak np. koszty odzieży są w krajach wysoko uprzemysłowionych bądź niewiele wyższe niż w krajach na niższym poziomie rozwoju gospodarczego, bądź nawet niższe; to samo stosuje się do kosztów innych potrzeb, zaspokajanych artykułami przemysłowemi (opał i światło, urządzenie mieszkania, naczynia i t. p.), a w pewnej mierze także do kosztu mieszkania. Dowodów na to dostarczyła t. zw. ankieta fordowska Międzynarodowego Biura Pracy [1]), przeprowadzona zresztą w innym czasie, niż brany tu pod uwagę (w r. 1931) i oparta

[1]) Ankieta przeprowadzona była z inicjatywy zakładów Forda, celem ustalenia, ile wynosićby musiała w różnych miastach europejskich płaca robotnika, aby zapewnić mu poziom życia robotnika z Detroit, zarabiającego 1700 dolarów rocznie. Wyniki ankiety ogłoszone były p. t. Contribution à l'étude de la comparaison internationale du coût de la vie. Enquête sur les coûts de la vie de certains groupes d'ouvriers à Detroit (Etats-Unis) et dans quatorze villes européennes (Etudes et documents, série N, No. 17). Genève, 1932.

na budżetach rodzin znacznie zamożniejszych niż typowe robotnicze; wyników tej ankiety nie możemy więc tu zastosować, są one jednak wyraźną wskazówką, o ile różnią się stosunki ogółu kosztów utrzymania od stosunków kosztów żywności.

Biorąc te zastrzeżenia pod uwagę, stwierdzamy, że płace w Polsce w gałęziach, objętych porównawczemi zestawieniami Międzynarodowego Biura Pracy, są znacznie niższe niż w większości krajów zachodnio-europejskich; od płac niemieckich i czeskosłowackich płace polskie okazały się o 12% niższe. Różnice te powiększyłyby się, gdyby dla określenia stosunku siły nabywczej oprzeć się nie na kosztach żywności, lecz na całości kosztów utrzymania; zmniejszyłaby się też wtedy znacznie lub nawet znikła przewaga płac polskich nad francuskiemi i austrjackiemi.

Wszystkie te wnioski odnoszą się do kategoryj robotników, objętych zestawieniami Międzynarodowego Biura Pracy. Trzeba jednak z całym naciskiem stwierdzić, że są to kategorje dość specjalne. Przez wyłączenie bowiem „przemysłów zlokalizowanych" wyłączono znaczną część przemysłu wogóle; w gałęziach uwzględnionych bardzo dużą rolę grają robotnicy dobrze wykwalifikowani (budowlani, metalowi, drukarscy, piekarscy); ponieważ zaś siłom niewykwalifikowanym nie nadano większej wagi, porównanie opiera się przeważnie na płacach robotników fachowych, wysoko płatnych. Przeciętna płaca godzinna robotników uwzględnionych w Warszawie wynosiła 1,82 zł., t. j. 14,50 zł. dziennie; płaca ta należy do najwyższych w Polsce. Także dodatkowo przytoczone przez nas płace górników węglowych należą do stosunkowo wysokich. Otóż mamy prawo przypuszczać, że porównanie dla niższych kategoryj, bardziej typowych, dałoby dla Polski mniej pomyślne wyniki. Oczywiście także w innych krajach, porównywanych z Polską, istnieje rozpiętość płac i płace, użyte do porównań

w Międzynarodowem Biurze Pracy, są naogół wszędzie stosunkowo wysokie. Różnice jednak w krajach zachodnio-europejskich między ceną pracy wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej nie są tak wielkie. Korzystając właśnie z danych Międzynarodowego Biura Pracy, stwierdzamy np. że płaca robotnika niewykwalifikowanego w przemyśle budowlanym wynosi w Polsce w poszczególnych miastach od 51 do 54% płacy murarza; jeszcze większa rozpiętość jest w drukarniach, w których płaca robotnika półwykwalifikowanego (nakładacza) wynosi 35 — 50% płacy składacza ręcznego. Natomiast w Berlinie płaca robotnika budowlanego niewykwalifikowanego jest tylko o 18% mniejsza od płacy murarza, a płaca robotnika drukarskiego o 13% mniejsza od płacy składacza ręcznego; w Londynie różnice te stanowią 24 i 20%, w Pradze — 27 i 28%, w Paryżu — 31 i 33%. Jeszcze wydatniejsza różnica istnieje z pewnością między Polską a tamtemi krajami co do rozpiętości płac w różnych miejscowościach. Jak widzieliśmy (p. wyż. str. 26), różnica między płacami w dużych ośrodkach przemysłowych i w okręgach o przeważającym charakterze wiejskim jest ogromna; różnica taka nie istnieje w krajach przemysłowych, w których nigdzie niema warunków analogicznych do „prowincji" polskiej, jak obfitość rąk roboczych z okolicznej ludności wiejskiej, szukającej dodatkowych zarobków, któreby uzupełniły niedostateczne dochody z rolnictwa; brak organizacji wśród tych robotników, regulowanie płac indywidualne — bez umów zbiorowych.

Wyniki badań Międzynarodowego Biura Pracy pozwalają twierdzić, że płace robotnicze w Polsce dla kategoryj dobrze płatnych, w dużych ośrodkach przemysłowych są nietylko w kwotach nominalnych, ale i w wartości realnej w porównaniu z krajami zachodnio-europejskiemi dość niskie, wyższe tylko od płac w nielicznych krajach; te płace nie są jednak jeszcze bardzo oddalone od płac w większo-

ści krajów. Natomiast przeciętny poziom płac, przy uwzględnieniu gorzej płatnych kategoryj i mniejszych miejscowości, odbiega już często zasadniczo od płac zachodnioeuropejskich, czyniąc warunki życia zupełnie niepodobnemi.

Jeśli idzie o pracowników umysłowych, to porównania międzynarodowe przeprowadzane były w jednym tylko zakresie — płac pracowników państwowych. Ponieważ jednak jest to kategorja w Polsce bardzo liczna i ponieważ między płacami pracowników publicznych i prywatnych istnieć musi pewna współzależność, porównanie uważać można za dające pojęcie o względnej wysokości płac pracowników umysłowych wogóle.

Porównania płac pracowników państwowych przeprowadzane były między Polską a Niemcami, Austrją i Czechosłowacją i powtarzane kilkakrotnie [1]). Jako najbliższą naszemu badaniu datę weźmiemy porównanie według stanu z początku 1930 r. Porównanie oparte jest na zestawieniu płac dla 30 kategoryj pracowniczych z różnych działów służby i w zasadniczej swej części odnosi się do pracowników etatowych, zatrudnionych w stolicy i nie mających rodziny; przeliczanie na wartości realne oparte jest na założeniu, że połowa kosztów utrzymania jest proporcjonalna do cen żywności, druga zaś wyraża się temi samemi kwotami nominalnemi. Przy tem założeniu otrzymano podane niżej stosunki przeciętne płac realnych w Polsce i zagranicą (płace w Polsce przyjęte za 100).

Ten sam mniejwięcej poziom płac co w Polsce jest w Austrji; w Czechosłowacji poziom jest o kilkanaście procent wyższy niż w Polsce; płace sądownictwa, w obu krajach

[1]) Statystyka Pracy, zesz. 3/4 z r. 1927, zesz. 3 z r. 1930 i zesz. 4 z r. 1931: L. Landau. Uposażenia urzędników państwowych w Polsce a w Niemczech, Austrji i Czechosłowacji.

	Urzędnicy	Szkolnictwo średnie i powszechne	Sądownictwo i prokuratura
Niemcy	178	181	150
Czechosłowacja	113	112	88
Polska	100	100	100
Austrja	96	104	82

niższe niż w Polsce, nie stanowią liczebnie poważnego wyjątku. Od obu krajów sukcesyjnych i od Polski odbiegają daleko płace niemieckie, wyższe od polskich przeciętnie o 80%, a tylko w sądownictwie o 50%. Płace niemieckie nie stanowią zjawiska odosobnionego: płace we Francji, objęte analogicznemi porównaniami według stanu z połowy 1931 r., są przeciętnie na tym samym mniejwięcej poziocie co płace niemieckie [1]). Można więc twierdzić, że płace w krajach środkowo-europejskich są znacznie niższe od płac na zachodzie, przyczem nawet w obrębie tej grupy krajów płace polskie są stosunkowo niskie — wyższe od nich są czeskosłowackie, tej samej wysokości austrjackie.

Porównanie powyższe odnosi się tylko do jednej grupy pracowników państwowych — do urzędników samotnych w stolicy. Rozciągnięcie porównania na pracowników z rodziną poprawiłoby wyniki dla Polski, gdyż dodatki rodzinne są w Polsce bardzo duże i podnoszą uposażenie zasadnicze w znacznie wyższym stosunku niż w innych krajach: pensja sekretarza z żoną i dwojgiem dzieci jest w Polsce o 43% wyższa niż takiego samego urzędnika samotnego, natomiast w Niemczech dodatki wynoszą tylko 23%, w Czechosłowacji 22%, w Austrji zaś zaledwie 10% pensji zasadniczej.

---

[1]) Statystyka Pracy, zesz. 1 z r. 1932: L. Landau. Uposażenia urzędników państwowych we Francji i porównanie ich z uposażeniami polskiemi.

Zato rozciągnięcie porównania ze stolicy na inne miasta pogorszyłoby stanowisko Polski, gdyż różnice między stolicą a innemi miastami były w 1929 i 1930 r. większe niż gdziekolwiek; uposażenia w dużych miastach poza stolicą były w Polsce o 17% niższe niż w Warszawie, podczas gdy w innych krajach środkowo-europejskich w tych wypadkach większej różnicy niema.

W ten sposób, biorąc jakąś średnią ze stosunków dla różnych kategoryj pracowników umysłowych państwowych, otrzymanoby prawdopodobnie wyniki niewiele różniące się od podanych powyżej dla pracowników samotnych w stolicy. Płace polskie były więc na poziomie zbliżonym do austrjackich albo nawet nieco wyższe od nich, niższe od czeskosłowackich i o wiele niższe od niemieckich oraz od płac innych państw zachodnio-europejskich. Podobnie jak płace robotnicze, były zatem płace pracowników umysłowych w Polsce w okresie najwyższego ich stanu w 1929 roku jednemi z najniższych w Europie i pozostawały w sumach nominalnych, a nawet — pomimo taniej żywności w Polsce — także w wartości realnej dalekiemi od poziomu krajów zachodnich.

Stosunkowo niski poziom płac w Polsce pociągać musi za sobą — zwłaszcza wobec niekorzystnego stosunku czynnych zawodowo (zarobkujących) do ogółu ludności w wyniku dużej liczby dzieci — odpowiednio niską stopę życiową — niską zasadniczo, nawet przy pełnem zatrudnieniu w okresie ożywienia. Jako dające pojęcie o tej stopie życiowej rozpatrzymy dwa typy danych: wydatki rodzin robotniczych według statystyki budżetów domowych oraz dane o warunkach mieszkaniowych.

Kwestję wydatków rodzin robotniczych i ich rozkładu na poszczególne grupy oświetlają dochodzenia Głównego

Urzędu Statystycznego, podjęte w r. 1926 i zakończone po upływie trzech lat badań. Owocem dochodzeń były zestawienia budżetów domowych za lata 1927, 1928 i 1929, oparte w pierwszym roku na 192 budżetach, w drugim na 93, w trzecim wreszcie na 84 budżetach. Dane opublikowane były w wydawnictwach Głównego Urzędu Statystycznego [1]) i poddane kilku opracowaniom analitycznym, z których najszczegółowsze było — oparte na danych z 1927 r. — opracowanie Instytutu Gospodarstwa Społecznego, rozpatrujące zarazem wyniki dodatkowej ankiety, przeprowadzonej przez Instytut w sprawie warunków życia robotniczego [2]). Tutaj przedstawimy zasadnicze wyniki dochodzenia z r. 1929, przyczem, nie wchodząc w szczegóły, starać się będziemy o uzyskanie ogólnego obrazu standardu życiowego robotnika w tym — stosunkowo pomyślnym dla niego — okresie.

Pierwsza sprawa — to rozkład wydatków między grupy, zaspokajające mniej i więcej elastyczne potrzeby. Im warstwa zamożniejsza, tem większą część swych środków poświęcać może na zaspokajanie potrzeb bardziej elastycznych, im uboższa, tem bardziej ograniczać się musi do zaspokajania najprymitywniejszych potrzeb. W ten sposób udział wydatków na potrzeby najelementarniejsze, mianowicie na żywność, spadając zupełnie regularnie przy zwiększaniu się zamożności (prawo E n g l a), służyć może niejako za miarę stopy życiowej. W 1927 r. odsetek ten wynosił w rodzinach robotniczych, objętych badaniem Głównego Urzędu Statystycznego, 61%. W następnych latach, wobec podniesienia się zarobków i znacznego potanienia żywności, udział ten spadł i w 1929 r. wynosił 54,3%. Za-

[1]) S t a t y s t y k a P o l s k i, t. XL, zesz. 1 i 2.

[2]) W a r u n k i ż y c i a r o b o t n i c z e g o w Warszawie, Łodzi i Zagłębiu Dąbrowskiem w świetle ankiet 1927 roku. Warszawa, 1929.

tem w okresie najlepszej sytuacji, najwyższego poziomu siły nabywczej przeszło połowę ogółu swych dochodów poświęcały rodziny robotnicze na zakup żywności.

Jak odsetek ten przedstawia się w innych krajach? Przy wysokiej stopie życiowej robotników waha się on w granicach 30 — 40%. Ankieta przeprowadzona w r. 1929 wśród półwykwalifikowanych robotników zakładów Forda w Detroit wykazała udział żywności w wysokości 32,3% ogółu wydatków; odsetek ten był też w tym okresie obniżony, ale różnice nie musiały być znaczne: dla podobnej zbiorowości w Detroit w 1918/19 r. odsetek wynosił 35,2%. Badanie wśród robotników drukarskich w Kalifornji wykazało na żywność 32,5%, wśród pracowników transportowych — 38,0%, wśród niewykwalifikowanych robotników w Chicago — 38,8% [1]). Przy niższej stopie życiowej wydatki na żywność przekraczają naogół 40%, jednak w warunkach powojennych nie dosięgają w krajach zachodnio-europejskich 50%. Tak np. w Niemczech, według danych budżetów domowych z r. 1927/28, wydatki na żywność pochłaniały przeciętnie 41,1% wydatków rodzin robotniczych, przyczem w najwyższej grupie zarobkowej odsetek ten spadał do 37,4%, w najniższej — podnosił się do 44,2%. W 1929 r. odsetki wydatków na żywność niewątpliwie jeszcze się obniżyły. W Wiedniu w 1925 r., w Czechosłowacji w 1927 r. koszt żywności przekraczał nieco 50% budżetu robotniczego, co jednak też w 1929 r. musiało ulec zmianie. Stwierdzamy

---

[1]) Contribution à l'étude de la comparaison internationale du coût de la vie (Bureau international du Travail, série N, No. 17). Genève, 1932, str. 218 i nast.

University of California Publications in Economics, vol. 5, No. 3, 5. L. Houghteling. The Income and Standard of Living of Unskilled Laborers in Chicago. Chicago, 1927.

więc, że udziałem żywności w budżecie różni się stopa życiowa robotnika polskiego zasadniczo nietylko od stopy robotnika amerykańskiego, ale i niemieckiego; zbliża się do poziomu życiowego robotników czeskosłowackich i austrjackich, stojąc jednak od nich trochę niżej.

Przy poświęcaniu stosunkowo bardzo dużej części dochodów na żywność robotnik odżywia się artykułami jak najtańszemi, w głównej mierze roślinnemi, w mniejszej — zwierzęcemi. Spożycie nabiału, mimo że w Polsce jest on szczególnie tani, jest bardzo małe. Spożycie przeciętne mleka, 84 l rocznie na jednostkę konsumcyjną, jest znacznie mniejsze niż w Niemczech (150 l); zaledwie w najwyższej grupie dochodowej dorównywa najniższej grupie niemieckiej — odpowiednio 118 i 109 l. Również małe jest spożycie jajek — 58 sztuk rocznie na jednostkę konsumcyjną wobec 152 sztuk w Niemczech (326 sztuk w Detroit). Mniejsze są różnice w spożyciu mięsa i tłuszczów — 36 i 10,5 kg rocznie wobec 46 i 14 kg w Niemczech. Mała różnica w konsumcji tłuszczów tłumaczy się częściowo większą rolą ich w Polsce w porównaniu z masłem, które, jako droższy tłuszcz, jest już w rzadkiem użyciu: 2,4 kg w Polsce wobec 5,9 kg w Niemczech. W ten sposób dominujące znaczenie w odżywianiu się robotników uzyskują chleb i kartofle — spożycie pieczywa wynosi 179 kg rocznie, w Niemczech 112 kg, kartofli 203 kg, w Niemczech 154 kg (w Detroit 68 kg). Jako rys specjalny podkreślić trzeba duże spożycie cukru, które wynosi 19,8 kg, więcej niż w Niemczech — 16,6 kg (w Detroit 27,1 kg).

Szczególnie charakterystyczne są stosunki w najniższej grupie zarobkowej — w rodzinach wydających do 600 zł. rocznie na jednostkę konsumcyjną; grupa ta obejmuje prawdopodobnie niemniej niż czwartą część ogółu robotników. Spożycie nabiału i mięsa jest w tej grupie minimalne: 50 l mleka rocznie, 28 jaj (t. zn. nieco więcej niż dwa

miesięcznie), 23 kg mięsa (t. zn. 1,9 kg miesięcznie — łącznie z wędlinami, samego mięsa — 1,3 kg), 5,4 kg tłuszczów, 1,4 kg masła (t. zn. 0,1 kg miesięcznie); innemi słowami jajka i masło są dla tych rodzin niemal czemś nieznanem. W tych warunkach wydawałoby się, że spożycie najtańszych produktów (chleba, kartofli) winnoby być odpowiednio powiększone — tymczasem jest ono mniejsze od przeciętnego: 170 kg pieczywa i 175 kg kartofli. Przy takiem odżywianiu odczuwany być musi głód w dosłownem znaczeniu: wartość kaloryczna żywności wynosi 2250 kaloryj dziennie na jednostkę konsumcyjną, czyli znacznie mniej niż organizm wymaga nawet przy najlżejszej pracy.

Poza żywnością największą grupę wydatków w budżecie robotniczym stanowi odzież — ta grupa właśnie wzrosła przy spadku udziału żywności w okresie lat 1927 — 1929, dochodząc z 12,9% do 16,9% ogółu wydatków. W stosunku do ogółu wydatków, poza żywnością, alkoholem i tytoniem, komornem oraz opałem i światłem, odzież stanowi połowę (51%); natomiast w Niemczech udział odzieży, stanowiącej 12,7% ogółu wydatków, wynosi w obrębie tej grupy niecałą trzecią część (31%), prawie dokładnie tyleż w Detroit (32%). Podobnie więc jak w całości swej gospodarki rodzina robotnicza w gorszych warunkach poświęcać musi szczególnie wielką część dochodu na żywność, tak samo w obrębie sum dysponowanych poza żywnością, mieszkaniem i opałem, szczególnie wielką część przeznacza na najkonieczniejszą wśród elastycznych grupę potrzeb — na ubranie. W ten sposób na zaspokajanie potrzeb dalszego rzędu pozostaje zupełnie nieznaczna część dochodów.

Wyjątkowo mały udział ma w wydatkach komorne: udział ten wynosi przeciętnie 4,0% i nie wykazuje przytem żadnej wyraźniejszej tendencji przy przechodzeniu od niższych do wyższych grup: w najniższej wynosi 3,9%, w na-

stępnej podnosi się do 4,5%, poczem raczej się zmniejsza: 3,8% i 3,5%. Zwłaszcza charakterystyczne są dane dla Łodzi, gdzie wydatki przeciętne na komorne w poszczególnych grupach wahają się od 84 do 99 zł. rocznie na rodzinę. Jak z tych liczb wynika, komorne stanowi niemal stałą pozycję wydatkową: rosnące dochody prawie wcale nie powodują powiększania tego wydatku. Innemi słowy — robotnik mieszka naogół jednakowo bez względu na zarobek.

Bardzo niski odsetek wydatków na mieszkanie (w budżecie robotnika niemieckiego stanowiących 9 — 12%, amerykańskiego nawet 20%) jest częściowo wynikiem reglamentacji prawnej komornego; pozatem jednak wynika on z niezwykle nędznych warunków mieszkaniowych, w jakich (jak widzieliśmy — jednakowo, bez względu na zarobek) żyją robotnicy polscy.

Jest to poczęści konsekwencja złych warunków mieszkaniowych w Polsce wogóle, na wsi i w miastach. Potrzeby mieszkaniowe są bardzo słabo odczuwane i to umożliwiło ustalenie się płac po stabilizacji na poziomie, przy którym rodzina robotnicza wydaje na komorne znikomą sumę. Polepszenie warunków jest możliwe dla robotników tylko w małej mierze, gdyż rozpiętość między czynszem za „mieszkanie robotnicze" a czynszem za małe nawet mieszkanie mieszczańskie, lepiej położone, zaopatrzone i t. d., jest ogromna: wydatek przeciętny rodziny na komorne wynosił według ankiety w 1929 r. zaledwie 19 zł miesięcznie w Warszawie, 11 zł. w Zagłębiu Dąbrowskiem i 8,5 zł. w Łodzi. Warunki mieszkaniowe wogóle były już porównywane z warunkami zagranicą na innem miejscu [1]); tu przytoczymy trochę danych co do warunków, w jakich żyją robotnicy.

[1]) Analiza wyników spisu mieszkań z 1921 r. w t. XXXII Statystyki Polski, str. 29 — 30 i 41 — 42.

Mieszkanie robotnika amerykańskiego — to mieszkanie 4- lub 5-izbowe. Ankiety wśród robotników Forda w Detroit oraz wśród pracowników tramwajowych w Kalifornji wykazywały obie jako przeciętną wielkość mieszkania 4,7 izb; mieszkań mniejszych niż 4-izbowe było 8% w pierwszej ankiecie (która objęła wyłącznie rodziny średniej wielkości, z 4 lub 5 osób), 13% w drugiej. W ten sposób przeważnie spełniony był postulat, postawiony w badaniach Bureau of Labor Statistics, aby mieszkanie zawierało conajmniej po izbie na osobę, nie licząc łazienki. W Europie dobre warunki mieszkaniowe reprezentuje przedewszystkiem Anglja: według ankiety Bowley'a o warunkach życia robotniczego w ośrodkach z lepszemi warunkami (Northampton, Reading) typowemi okazały się mieszkania 5-izbowe, w innych (Warrington, Bolton, Stanley) — mieszkania składające się z 3 — 5 izb. W wielu jednak krajach z wysokiemi płacami, warunki mieszkaniowe nie zdążyły się jeszcze zbliżyć do tego poziomu; w Danji np. według spisu ludności z 1930 r. 6% mieszkań robotniczych było jednoizbowych, 53% dwuizbowych, 30% trzyizbowych i zaledwie 11% większych. Nawet jednak i w tym wypadku stwierdzamy rzadkie tylko występowanie mieszkań jednoizbowych i bardzo poważny udział—41%—mieszkań trzyizbowych i większych.

O warunkach mieszkaniowych robotników w Polsce sądzić można bezpośrednio tylko z wyników ankiet 1927 r., mianowicie z połączonej z badaniami budżetów domowych ankiety o warunkach mieszkaniowych. Spis ludności 1921 roku pozwala wnioskować o mieszkaniach robotniczych tylko pośrednio, gdyż przy opracowywaniu jego wyników dane o mieszkaniach badane były tylko dla całej ludności, bez podziału na grupy społeczne. Jeśli jednak mieszkania 1- i 2-izbowe stanowią w miastach około ⅔ ogólnej liczby mieszkań, a ponad 35% same jednoizbowe; jeżeli ponadto

odsetek mieszkań najmniejszych gwałtownie rośnie w ośrodkach przemysłowych, tak że w Łodzi mieszkań jedno- i dwuizbowych jest 80%, a samych jednoizbowych — 60%, w Żyrardowie zaś odpowiednio 87% i 63%. nietrudno stąd wywnioskować, że mieszkanie jednoizbowe, w najlepszym razie zaś dwuizbowe, jest typowem mieszkaniem robotniczem [1]). Wyniki ankiety z 1927 r. potwierdzają całkowicie ten wniosek [2]).

W mieszkaniach jedno- i dwuizbowych mieszkało rodzin, objętych tem dochodzeniem Głównego Urzędu Statystycznego: w Łodzi 99%, w Zagłębiu Dąbrowskiem 97% i w Warszawie 95%; tylko na Śląsku przewaga tych mieszkań nie była tak jaskrawa — stanowiły one 78%. Mieszkania dwuizbowe są częste na Śląsku — 55% i w Zagłębiu Dąbrowskiem — 60%; natomiast w Warszawie i w Łodzi są dość rzadkie, dosięgają zaledwie czwartej części ogółu, podczas gdy 77% mieszkań w Łodzi, a 71% w Warszawie — to mieszkania jednoizbowe. Sądząc z danych spisu 1921 r., przypuszczać można, że warunki, jakie znalazła ankieta w Warszawie i w Łodzi, są typowe dla całego byłego zaboru rosyjskiego i austrjackiego, a tylko w województwach zachodnich i na Śląsku warunki są nieco znośniejsze. Oczywiście pojedyńcza izba, stanowiąca w większości obszaru Polski typowe mieszkanie robotnicze, jest pozbawiona jakichkolwiek udogodnień; bez przedpokoju, ustępu, przeważnie też bez wodociągu i zlewu, dość rzadko zaopatrzona w elektryczność, prawie zaś nigdy w gaz, a położona często w suterenie lub na poddaszu. Konsekwencją

[1]) Mieszkania. Analiza wyników spisu mieszkań z 30. IX. 1921. Statystyka Polski, t. XXXII.

[2]) A. Walenta. Stosunki mieszkaniowe rodzin robotniczych, objętych ankietą o budżetach domowych w Warszawie, Łodzi, Zagłębiu Dąbrowskiem i na Śląsku. Statystyka Pracy, zesz. 3 z r. 1928, str. 320 i nast.

małych rozmiarów mieszkania musi być przeludnienie, które (w sensie zazwyczaj stosowanym — więcej niż 2 osoby na izbę) jest niemal powszechne, a dochodzi do granic trudnych do uwierzenia. Stwierdzić też można tytułem przykładu — nie sięgając do pojedyńczych wypadków zamieszkiwania kilkunastu osób w jednej izbie, ale ograniczając się do zjawisk masowych, — że w Częstochowie w roku 1921 przeszło trzecia część mieszkań jednoizbowych — ściślej 35,8% — zajmowana była przez 5 i więcej osób, a spora ilość, około 10% — przez 7 osób i więcej.

Obraz, jaki otrzymuje się z tych danych o sytuacji w okresie najlepszej konjunktury i najwyższego poziomu płac robotniczych, jest — reasumując wyniki naszych badań — następujący.

Poziom zarobków, osiągnięty w r. 1929, przedstawiał obszerną skalę wahań zarówno dla robotników, jak i dla pracowników umysłowych. Wśród robotników nawet w tym okresie poważna część miała zarobki niezmiernie niskie — czwarta część ogółu zarabiała mniej niż 95 zł. miesięcznie; z drugiej strony osiągane były przez robotników w lepiej usytuowanych kategorjach, gałęziach i dzielnicach zarobki, pozwalające na zdobycie stopy życiowej znacznie wyższej od typowej robotniczej — oczywiście w tych wypadkach stawał się robotnik poważnego znaczenia konsumentem wyrobów przemysłowych (zwłaszcza odzieży). Pracownicy umysłowi w znacznej części mieli poziom zarobków odpowiadający lepiej płatnym robotnikom — połowa pracowników zarabiała do 260 zł. miesięcznie, a tylko czwarta część więcej niż 430 zł.; do wyższej stopy życiowej przyczynia się jednak w tej grupie jeszcze mniejsza liczebność rodzin, korzystniejszy stosunek czynnych zawodowo do ogółu członków rodzin.

W porównaniu z płacami w innych krajach płace w Polsce były bardzo niskie. Zarówno płace robotnicze, jak i pracowników umysłowych, należały w wartości realnej (tembardziej w kwotach nominalnych) do najniższych w Europie. W szczególności ustępowały znacznie (zwłaszcza płace pracowników umysłowych) płacom niemieckim, stosunkowo najbardziej zbliżając się do austrjackich i czeskosłowackich.

Odpowiednio niższa niż w większości krajów zachodnioeuropejskich jest stopa życiowa w Polsce. Niższe grupy zarobków robotniczych nie mają nawet zapewnionego dostatecznego odżywiania się. W dalszych grupach odżywianie poprawia się, a równocześnie udział jego w ogólnej sumie wydatków spada i pozostawia rozszerzającą się stopniowo marżę na zaspokajanie innych potrzeb. W jednej tylko dziedzinie potrzeby są bardzo sztywne, niemal niezależne od poziomu dochodów: w dziedzinie mieszkania. Polepszenie warunków mieszkaniowych, w Polsce fenomenalnie złych, wymagałoby zmian zasadniczych w istniejącym stanie rzeczy: odpowiedniego przestawienia się ruchu budowlanego, z drugiej strony zaś — dokonania się postępu obyczajowego, rozwinięcia się potrzeb, co może nastąpić tylko w drodze stopniowej ewolucji przy podnoszącym się naogół odpowiednio poziomie zarobków.

ROZDZIAŁ II

Zmiany w sytuacji pracowników najemnych podczas kryzysu

Nakreślony w poprzednim rozdziale obraz stosunków zarobkowych i warunków życia pracowników najemnych odnosił się do okresu dobrej konjunktury. W latach następnych 1930 — 1932 następowało stopniowe, w miarę pogłębiania się kryzysu coraz silniejsze pogarszanie się sytuacji pracowników. Odbywało się to w ramach ogólnego, obejmującego różne grupy producentów i różne grupy społeczne, zmniejszania się dochodu społecznego, przyczem udział poszczególnych grup w dochodzie zmieniał się bynajmniej nie w stosunku, odpowiadającym zmianie działalności produkcyjnej gałęzi, z któremi grupy te są związane. Innemi słowy ruch cen, w niektórych dziedzinach bardzo gwałtowny, zmieniał podział dochodu społecznego i przerzucał ciężar kryzysu i zmniejszonego w wyniku jego dopływu dóbr na rynek z jednej grupy na drugą. Nie wchodząc tu w zagadnienia teoretyczne i w ostateczne przyczyny zjawisk kryzysowych, zająć się musimy mechanizmem odbywania się równoczesnych zmian w rozmiarach produkcji i w poziomie cen, gdyż zmiany te wpływają w różnych kierunkach na poziom płac realnych, a więc i na warunki życia pobierających te płace pracowników.

Czynnikiem zasadniczym i — jeśli idzie o całość dochodu społecznego, a nie o udział w nim różnych grup — decydującym o zmianach dochodu jest działalność produk-

cyjna. Zmniejszenie ilości wyprodukowanych dóbr i usług ogranicza ilość wchodzącą do rozporządzenia konsumentów tych dóbr i pociąga w ten sposób kurczenie się dochodu realnego; obrót z zagranicą, jeśli, jak dzieje się zazwyczaj, kapitały zagraniczne są wycofywane, pogłębia jeszcze ten proces, gdyż następować musi bądź zwiększanie eksportu, bądź zmniejszanie importu dla pokrycia tego odpływu kapitałów. Dochód społeczeństwa na zaspokojenie jego potrzeb kurczy się; wprawdzie szczególnie silnie zmniejsza się podczas kryzysu działalność inwestycyjna, a więc maleje udział w tym dochodzie części, pokrywającej zapotrzebowanie inwestycyjne, jednak sama konsumcja zwiększa tylko swój udział, w sumach absolutnych natomiast również spada. Spadek ten nie jest jednakowy dla różnych grup ludności — dochód każdej z nich zmienia się w zależności 1-o od zmiany produkcji, w której dana grupa bierze udział, i 2-o od stosunku cen wytwarzanych przez nią artykułów— a ściślej udziału danej grupy w tych cenach — do innych cen. Jeśli idzie o pracowników najemnych, to związek ich z produkcją występuje w postaci zmian w zatrudnieniu — zmniejszanie produkcji odbywa się w drodze redukowania pracowników lub zmniejszania czasu pracy; w każdym razie spada ilość sprzedawanej pracy najemnej. Zmiana stosunku cen, które ta grupa pobiera, do cen, które płaci, nabywając wzamian za swój wytwór, za swoją pracę inne towary, zależy znów, z jednej strony, od zmian w cenach pracy, t. j. w płacach, z drugiej — od zmian w cenach płaconych czyli w kosztach utrzymania. W ten sposób trzy czynniki określają zmiany dochodów realnych pracowników najemnych: wahania zatrudnienia czyli, mówiąc inaczej, wahania bezrobocia, ruch płac i ruch kosztów utrzymania.

Wahania zatrudnienia występują w różnych dziedzinach działalności gospodarczej z różną intensywnością. Terenem

wahań najsilniejszych, redukowania pracy podczas kryzysu w stopniu najwyższym jest przemysł. Przyczyny, powodujące ograniczanie produkcji podczas kryzysu (i odwrotnie rozszerzanie jej podczas ożywienia), dotyczą właśnie zasadniczo produkcji przemysłowej. Przedewszystkiem w obrębie produkcji przemysłowej mieści się dziedzina najsilniejszych wahań konjunkturalnych — ruch inwestycyjny. Produkcja maszyn, budownictwo, wytwarzanie materjałów inwestycyjnych, a zwłaszcza żelaza — to działy, w których wytwórczość, a więc i zatrudnienie wykazują najgwałtowniejsze ruchy; są to zaś wszystko prawie dziedziny pracy przemysłu — tylko budownictwo przy takiej strukturze jak w Polsce jest częściowo terenem pracy mniejszych przedsiębiorców typu rzemieślniczego. Nawet jednak w zakresie produkcji artykułów konsumcyjnych przemysł wykazuje stosunkowo dużą elastyczność: najmniej elastyczne potrzeby — żywnościowe — zaspokajane są wytworami rolnictwa, ewentualnie przerobionemi w zakładach rzemieślniczych, w małej mierze zaś tylko artykułami przemysłowemi (cukier, wyroby cukiernicze, spirytus i piwo); przytem są to właśnie artykuły bardziej elastycznej konsumcji. Sztywne stosunkowo jest spożycie materjałów opałowych, a więc i artykułu przemysłowego — węgla; ale zbyt węgla na opał jest pozycją stosunkowo niewielką w porównaniu ze zbytem węgla na cele przemysłowe, ten ostatni zaś ulega wahaniom dużym, zwłaszcza, że szczególnie duże ilości węgla zużywają przemysły inwestycyjne — hutnictwo żelazne, pozatem przemysł metalowy i mineralny. W ten sposób produkcja przemysłowa zaspokaja przeważnie potrzeby dalszego rzędu, bardziej elastyczne: odzieżowe (przemysł włókienniczy, skórzany, gumowy, odzieżowy), zapotrzebowanie na urządzenie mieszkania i na sprzęty, różne potrzeby kulturalne (przemysł papierniczy i poligraficzny).

Produkcja przemysłowa ulega więc w przebiegu konjunktury wahaniom o dużej amplitudzie. Powstaje pytanie, czy zatrudnienie pracowników w przemyśle waha się w sposób identyczny, t. zn. czy nie następują wahania w wydajności pracy, pociągające odpowiednie zmiany w ilościach pracy potrzebnej do osiągnięcia danej produkcji. Istnieje wzgląd, który kazałby się spodziewać zmian w wydajności, łagodzących wahania produkcji: przy wzroście produkcji część sił (obsługa ogólna, praca administracyjno-gospodarcza i t. p.) może być lepiej wykorzystana, zatrudnienie nie wzrasta więc w tym stosunku co produkcja; odwrotnie przy kryzysowym spadku wytwórczości — siły te stają się gorzej wyzyskiwane i zatrudnienie zmniejsza się wolniej od produkcji. Z drugiej strony działają jednak inne czynniki w odwrotnym kierunku. W okresie ożywienia wzrost produkcji odbywa się w ten sposób, że obok zakładów, będących w stosunkowo korzystnych warunkach, wchodzą na rynek zakłady, produkujące w gorszych warunkach, drożej; te zakłady mają naogół mniejszą wydajność pracy. Przy zmniejszającej się podczas kryzysu produkcji te właśnie zakłady w pierwszym rzędzie muszą zaprzestawać produkcji; odbywa się to bądź w drodze eliminowania ich z działalności drogą konkurencji, bądź — jeśli idzie o przemysł skartelizowany — drogą przejmowania kontyngentów (ewentualnie za odszkodowaniem) zakładów drożej pracujących przez zakłady będące w lepszych i dogodniejszych warunkach. Taka ewolucja powoduje, że zatrudnienie w przemyśle ulega naogół nie mniejszym wahaniom niż produkcja, w szczególności zaś podczas kryzysu spada bardzo silnie.

Zatrudnienie w innych dziedzinach pracy nie ulega przeważnie tak silnym wahaniom jak w przemyśle. Stwierdzenie tego jest trudne wobec braku równie dokładnych danych jak o zatrudnieniu robotników przemysło-

wych. O ile idzie o służbę publiczną, to tu istnieje różnica między pracą administracji a pracą przedsiębiorstw z kolejami państwowemi na czele. W tych ostatnich istnieje ściślejszy związek z ogólną sytuacją gospodarczą: przy spadku produkcji i obrotów zmniejszają się również przewozy kolejowe, wśród których przewozy surowców, szczególnie czułych na wahania konjunkturalne, odgrywają poważną rolę; zmniejszony ruch handlowy i zmniejszone dochody odbijają się też na ruchu osobowym; tak samo zmniejsza się obrót pocztowy i t. d. Nawet w tych dziedzinach jednak wahania zatrudnienia nie są bardzo duże: wśród zatrudnionych duża część stanowi nie obsługę, zmieniającą się odpowiednio do zmian ruchu, ale obsługę stałą, od ruchu prawie niezależną, jak np. służba drogowa; pozatem zaś — i to jest wzgląd najważniejszy — w tych dziedzinach produkcji użyteczności publicznej ruch utrzymywany jest nawet wtedy, gdy nie jest to uzasadnione kalkulacyjnie.

Służba publiczna w ściślejszem znaczeniu, służba administracyjna należy do dziedzin z zatrudnieniem najmniej elastycznem, najsłabiej reagującem na wahania konjunkturalne. Potrzeby oświatowe, bezpieczeństwa publicznego, wymiaru sprawiedliwości podczas kryzysu nie maleją lub nawet zwiększają się; tak samo wielkość zbrojeń nie jest pozycją zmieniającą się w przebiegu konjunktury. Jeżeli więc w tych dziedzinach istnieje jakaś elastyczność wogóle, to ujawnia się ona przez presję na budżet, zmuszającą do redukcyj personelu i zakresu działania Państwa — produkcja usług państwowych zmniejsza się na podobieństwo produkcji dóbr konsumcyjnych, nie przez zmniejszenie jednak zapotrzebowania ze strony konsumentów tych usług, ale przez zmniejszoną chęć i możność pokrywania kosztów ich ze strony finansujących je podatników. W każdym razie zmiany te nie są wielkie, gdyż elastyczność budżetu

ujawnia się głównie w wydatkach inwestycyjnych — zatrudnienie personelu administracji zmienia się stosunkowo mało[1]).

Praca handlu ulega wahaniom w różnej skali w zależności od przedmiotu: w handlu materjałami inwestycyjnemi bardzo obszernym, w handlu żywnością — stosunkowo niewielkim. Wobec przeważającej roli obrotów towarami konsumcyjnemi ogół zatrudnienia handlu waha się w dość wąskich granicach; przypomnieć zresztą trzeba, że w zatrudnieniu pracy najemnej handel w Polsce nie gra wielkiej roli.

Zatrudnienie rzemiosła przedstawia najwięcej analogji z przemysłem. Z punktu widzenia elastyczości rozróżnić można w rzemiośle trzy grupy: 1-o rzemiosła budowlane, 2-o rzemiosła, produkujące artykuły żywnościowe, i 3-o rzemiosła odzieżowe oraz inne, zaspokajające elastyczniejsze potrzeby konsumcji (w zakresie mebli i sprzętów i t. p.). Pierwsza grupa (murarze, cieśle oraz rzemiosła pomocnicze — malarze, zduni i t. d.) wykazywać musi oczywiście wahania najsilniejsze, jakkolwiek podkreślić trzeba, że przedmiotem pracy tej grupy jest zwłaszcza drobne budownictwo mieszkaniowe, które w okresach złej konjunktury nie kurczy się naogół w tym stopniu, co budownictwo przemysłowe lub wielkich domów czynszowych, będące dziedziną pracy większych przedsiębiorstw budowlanych. Rzemiosła, produkujące artykuły żywnościowe, z piekarstwem i rzeźnictwem na czele, stanowią drugi biegun; obroty w tej dziedzinie, a więc zatrudnienie, ulegają tylko małym wahaniom; w przeciwstawieniu bowiem do przemysłu spożywczego rzemiosło obejmuje najmniej ela-

[1]) Por. L. Landau. Wydatki państwowe na administrację w przebiegu cyklu konjunkturalnego 1926 — 1931. Zesz. 1 z r. 1932 Prac Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen.

styczną część konsumcji żywnościowej. Pośrednie miejsce zajmują rzemiosła odzieżowe — krawiectwo i szewstwo oraz szereg drobniejszych, jak kapelusznictwo, modniarstwo i t. p. i inne rzemiosła, zaspokajające elastyczniejsze potrzeby — stolarstwo i t. d. Czynnikiem, który znów te rzemiosła czyni mniej podatnemi na oddziaływanie konjunktury, jest fakt, że obok produkowania nowych artykułów zajmują się czynnościami reparacyjnemi, co częściowo wynagradza spadek zapotrzebowania na nowe towary. Dzięki temu, jakkolwiek rzemiosło wykazywać musi wahania analogiczne do zachodzących w przemyśle, to jednak występują w niem one w złagodzonej formie. Również rzemiosło, jak wynika z naszych uwag w rozdziale wstępnym, opierając się przedewszystkiem na pracy samodzielnej, w zatrudnieniu pracowników najemnych bierze stosunkowo mały udział.

Wreszcie pozostaje jedna jeszcze grupa pracy najemnej — praca poza przedsiębiorstwami w ścisłem znaczeniu: dozorcy domowi i służba domowa. Zatrudnienie pierwszych jest niezawodnie zupełnie sztywne. Co do służby, to jest to — jeśli idzie o stronę popytu na pracę — wydatek konsumcyjny, o którego elastyczności trudno jednak sądzić wobec braku danych: statystyki budżetów domowych wogóle i w Polsce w szczególności nie istnieją dla tych grup ludności, które głównie zatrudniają służbę — dla warstw zamożniejszych. Należy stwierdzić jednak, że istnieje wzgląd, osłabiający elastyczność popytu na służbę: wynagrodzenie jej składa się w głównej mierze ze świadczeń w naturze, z których część stanowią koszty stałe, część — koszty żywności, silnie obniżające się przy zniżce cen; koszt pracy służby domowej dostosowuje się więc automatycznie do sytuacji. W związku z tem i z mniejszemi wogóle wahaniami konsumcji sfer zamożniejszych domniemywać można, że zmiany zatrudnienia służby domowej nie są wielkie.

Zatrudnienie poza przemysłem ulega więc w przebiegu konjunktury wahaniom znacznie słabszym niż w samym przemyśle: stosunkowo dość dużym w rzemiośle (zwłaszcza budowlanem) i w handlu, mniejszym na kolejach i na poczcie, a zwłaszcza w służbie publicznej administracyjnej oraz w służbie domowej. Ponieważ wśród robotników (poza oddzielną grupą robotników rolnych) w Polsce połowa jest zatrudnionych w przemyśle, a dwie trzecie w przemyśle, rzemiośle i handlu łącznie, wahania konjunkturalne zatrudnienia muszą być dla tej grupy bardzo duże. Inaczej, jeśli idzie o pracowników umysłowych: z nich przemysł zatrudnia w Polsce tylko piątą część, a z handlem i rzemiosłem łącznie dopiero trzecią część; nawet przy największem nasileniu kryzysu spadek zatrudnienia nie przybiera więc w tej warstwie takich rozmiarów jak wśród robotników (z drugiej strony istnieją czynniki, powodujące stały wzrost strukturalnego bezrobocia pracowników umysłowych, niezależnego od wahań zatrudnienia [1]).

Wahania zatrudnienia są jednym czynnikiem, określającym wahania dochodów pracowników najemnych; pozatem zależą one od zmian płac realnych, t. j. stosunku płac do kosztów utrzymania.

Płace jako cena pracy wykazują zasadniczo w rozwoju konjunkturalnym tendencje analogiczne do cen towarów — zwyżkowe podczas ożywienia i zniżkowe w okresach kryzysu i depresji. Nacisk bowiem walki konkurencyjnej podczas kryzysu i spadku cen pobudza przedsiębiorców do usiłowań obniżania płac, a sprzyja temu sytuacja na rynku pracy — wzrost bezrobocia wobec równocześnie odbywa-

[1]) T. Czajkowski i J. Derengowski. Bezrobocie pracowników umysłowych w latach 1928 — 1931. Warszawa, 1932 (wyd. Instytutu Spraw Społecznych).

jącego się kurczenia produkcji [1]). Tendencja ta hamowana jest różnemi czynnikami, w niejednakowym stopniu jednak w poszczególnych gałęziach.

Czynnikami, hamującemi spadek płac, są w pierwszym rzędzie organizacje pracownicze i związana z istnieniem ich forma ustalania płac — umowy zbiorowe. Nie oznacza to, że tendencje zasadnicze nie ujawniają się wcale: wzrost bezrobocia osłabia odporność nawet zorganizowanych pracowników przeciw zniżce płac i umowy zbiorowe podlegają rewizjom, obniżającym stawki płac; ale odbywa się to z opóźnieniem i w tempie nieporównanie słabszem niż to, jakie wykazuje ruch płac przy swobodnych procesach rynkowych. Jeśli idzie o płace jako całość, szybszy ruch zniżkowy płac znajduje odpowiednik w ruchu cen i kosztów utrzymania, równoważącym go na dłuższą metę; ponieważ jednak hamowanie zniżki płac zachodzi w różnych dziedzinach w niejednakowej mierze, dla tych poszczególnych dziedzin zmiany są poważne — innemi słowami odbywają się przesunięcia między płacami różnych kategoryj pracowniczych. Dla tych kategoryj, w których zniżki płac przeprowadzane są swobodnie i w najszybszem tempie, obniża się też względny poziom płac i płace realne; dla tych, w których zniżki są hamowane, następuje stosunkowe podnoszenie się płac (mówimy ciągle o płacach jednostkowych, t. j. o płacach za jednostkę pracy, a nie o zarobkach globalnych).

W stosunkach polskich zróżniczkowanie to przedstawia się w sposób następujący. W wielkim przemyśle, zwłaszcza w gałęziach skoncentrowanych w ośrodkach prze-

[1]) Spadek cen towarów i cen pracy nie grają zresztą w rozwoju konjunktury tej samej roli, gdyż cechą istotną procesu kryzysowego jest zmniejszenie się zysku przedsiębiorców zarówno w wartościach absolutnych, jak i w udziale w dochodzie społecznym; p. dalej rozdział III.

mysłowych, płace regulowane są naogół umowami zbiorowemi i wykazują w okresie spadku cen dużą odporność. Jeśli jednak idzie nawet o duże zakłady, należące nie do gałęzi skoncentrowanych, lecz rozrzuconych po obszarze Państwa (jak cegielnie, huty szklane, tartaki i t. p.), umowy zbiorowe obejmują tylko robotników, zatrudnionych w poszczególnych zakładach; występujące solidarnie grupy robotnicze są bardziej ograniczone i odporność ich odpowiednio zmniejszona. Klasycznym zaś terenem swobodnego kształtowania się płac i gwałtownego obniżania się ich podczas kryzysu i wzrostu bezrobocia jest drobny przemysł i rzemiosło. Są to zakłady, które w ten sposób tylko utrzymują się przy spadku cen i konkurują z wielkim przemysłem. Przemysł (w ścisłem znaczeniu) ma duży kapitał zakładowy, którego amortyzacja przy kalkulacji w okresach dobrej konjunktury jest uwzględniana, podczas gdy kalkulacja kryzysowa tę amortyzację — jeśli konkurencja do tego zmusza — może pominąć; zysk w wielkim przemyśle tylko w części idzie na pokrywanie potrzeb konsumcyjnych właścicieli, pozatem zaś na dalsze inwestycje, których znów przy złej konjunkturze nie robi się; w ten sposób następować może obniżanie cen i marż zarobkowych przedsiębiorstw przy pozostawieniu nieuszczuplonych wydatków osobistych właścicieli nawet, gdy inne koszty (zmienne) z robocizną na czele pozostają bez zmiany. Drobny przemysł jest w tych możliwościach znacznie bardziej ograniczony: kapitał stały gra w nim znacznie mniejszą rolę, z zysku mniejsza część jest kapitalizowana, obniżenie więc marży zarobkowej osiągnięte być może niemal wyłącznie przez obniżenie płac. Że to daje się przeprowadzić, i to w stopniu, pozwalającym drobnym zakładom nie tylko utrzymać się w walce konkurencyjnej z wielkim przemysłem, ale nawet niekiedy zwiększać swój udział w produkcji, jest wynikiem struktury rynku pracy

w Polsce. Na rynku tym bowiem ciążą nietylko te siły, które przy ograniczaniu produkcji utraciły pracę, ale i ta stała rezerwa, jaką stanowią niewyzyskane siły robocze na wsi, a której presja przy pogorszonej podczas kryzysu sytuacji wsi wzmaga się, zwłaszcza że — przy światowym zasięgu kryzysu — ginie możliwość emigracji zagranicę. Szczególnie dla zakładów prowincjonalnych jest to stale gotowa rezerwowa armja pracy, której potrzeby wobec niezwykle niskiego standardu życiowego na wsi są bardzo małe i możliwości obniżania płac niemal nieograniczone. Nacisk na płace, powstający pod działaniem konkurencji, przenosi się i na inne zakłady, także wielkiego przemysłu. W ten sposób sprawa robotnicza wchodzi w związek ze sprawą rolną i reformy rolnej.

Specjalną kategorję płac z punktu widzenia ich zmienności stanowią płace pracowników państwowych. Zmiany w nich zachodzą w związku z sytuacją budżetową, przyczem, przeprowadzane jednolicie dla ogółu zatrudnionych w służbie państwowej, dotyczą odrazu wielkiej masy pracowników. Zwłaszcza w Polsce, gdzie, jak mówiliśmy w uwagach wstępnych, służba państwowa ma wyjątkowo wysoki udział w pracy najemnej, wpływ takiej zmiany płac, obejmującej dużą część dochodów z pracy najemnej, jest bardzo poważny. Zmniejszenie się dochodów odrazu takiej masy konsumentów oznacza zmniejszenie w wysokim stosunku siły nabywczej rynku; zmniejszenie takie odbija się na sytuacji rynkowej, wywierając nacisk na ceny.

Ten nacisk na ceny — w tym wypadku szczególnie wyraźnie występujący, ale zasadniczo wywierany przez każdą zniżkę płac w mniejszej lub większej skali — jest jednym z najpoważniejszych czynników, powodujących zmiany kosztów utrzymania i w ten sposób przenoszących ciężar kryzysu na dalsze warstwy, nie dotknięte nim w postaci zmniejszenia produkcji: przez spadek bowiem cen i kosz-

tów utrzymania podnoszą się płace realne (jednostkowe), wzrasta więc stosunek, w jakim płace biorą udział w podziale dochodu społecznego; równocześnie zmniejsza się udział w tym dochodzie, jaki otrzymują za jednostkę swej pracy ci, których mechanizm kryzysowy zmusza do sprzedawania produktów po niższych cenach, a więc w pierwszym rzędzie zmniejsza się płaca realna — w szerokiem pojęciu — rolnika. Cechą charakterystyczną sytuacji rolnictwa podczas kryzysu jest mały stopień (lub nawet zupełny brak) redukcji wytwórczości i odpowiednio szczególnie gwałtowny spadek cen. Gdy w przemyśle presja na ceny powoduje ograniczanie produkcji, w rolnictwie reakcja taka następuje w bardzo tylko szczupłych rozmiarach. Wynika to ze struktury produkcji rolnej: z braku organizacyj producentów, przedewszystkiem zaś stąd, że różne elementy kosztów produkcji, w przemyśle oddzielone w pobierających je osobach od siebie oraz od przedsiębiorcy i jego zysku (kapitalista — i oprocentowanie kapitału, robotnik i urzędnik — i koszt robocizny) i stąd zachowujące się dość sztywno, a przez to zmuszające gorzej usytuowanych producentów do schodzenia z rynku, w rolnictwie w dużej mierze połączone są w jednej osobie i organicznie związane z zyskiem; jak zysk, tak i praca i oprocentowanie kapitału redukują się pod naciskiem konkurencji w stopniu rzadko spotykanym w przemyśle. Produkcja zbożowa ulega jeszcze w pewnym stopniu zmniejszeniu przez mniej intensywną uprawę, nieużywanie nawozów sztucznych i t. p.; produkcja hodowlana — mięsa i nabiału, a więc produkcja przedewszystkiem drobnej własności, najenergiczniej cenami i najsłabiej rozmiarami produkcji reaguje na zmniejszającą się zdolność nabywczą rynku. Skutek tej ewolucji jest taki, że spadek dochodu społecznego w jego wartości realnej (nie w sumach nominalnych!) jest hamowany; dochód społeczny nie spada

w tak wielkim stosunku jak produkcja przemysłowa, z osłabienia jednak tego tempa korzysta przedewszystkiem ludność miejska, której dochody dzięki obniżeniu się kosztów utrzymania, wynikającemu ze zniżki cen, w wartości realnej hamowane są w spadku; natomiast dochody ludności rolniczej, mimo utrzymywania na wysokim poziomie produkcji, spadają silnie przez pogorszenie się stosunku cen artykułów sprzedawanych przez rolników do cen artykułów, przez nich nabywanych. To właśnie zjawisko, nieuniknioną konsekwencję kryzysu, nazywamy przenoszeniem części ciężaru kryzysu i spadku produkcji na rolnictwo.

Tak przedstawia się wpływ tych trzech czynników na dochody z pracy najemnej podczas kryzysu: spadku zatrudnienia, zniżki płac i zniżki kosztów utrzymania. Pierwsze dwa czynniki obniżają dochody nominalne, trzeci kompensuje częściowo ten spadek w wartości realnej dochodów. Oczywiście zmniejszanie się dochodów nie odbywa się zupełnie równomiernie we wszystkich grupach. Zwracaliśmy uwagę na różnice między różnemi grupami pracowniczemi, jeśli idzie o stopień redukcyj zatrudnienia oraz na inaczej kształtujące się ruchy płac; także i zniżka kosztów utrzymania nie oddziaływa zupełnie jednakowo na różne grupy, gdyż różnice w strukturze spożycia różnych grup (zwłaszcza robotników z jednej, pracowników umysłowych z drugiej strony) powodują różnice w zmianach poziomu kosztów utrzymania każdej z nich [1]). W ten sposób powstają różnice w zmianach dochodów między różnemi grupami. Obok tego jednak istnieją bardzo duże

[1]) L. Landau. Obliczanie odrębnych wskaźników kosztów utrzymania dla różnych grup ludności. Statystyka Pracy, zesz. 1 z r. 1932. — Wskaźnik kosztów utrzymania pracowników umysłowych. Tamże, zesz. 1 z r. 1933.

różnice wewnątrz zupełnie jednolitych grup — na tle wahań zatrudnienia. Gdyby zatrudnienie było zmniejszane wyłącznie w drodze redukowania czasu pracy, t. zn. gdyby robotnicy nie byli zwalniani, lecz tylko wszyscy pracowali przez mniej dni w tygodniu lub mniej godzin dziennie, zarobki wszystkich obniżyłyby się równomiernie. Tak jednak nie jest. Produkcja w dużej części zmniejsza się przecież w ten sposób, że pewne zakłady wogóle przestają produkować — zatrudnieni w nich robotnicy tracą pracę. W innych wypadkach poszczególne zakłady redukują wytwórczość, zwijając pewne działy, — wtedy przestają pracować robotnicy tych działów. Wreszcie nawet w tych wypadkach, gdy zmniejsza się produkcja pewnego określonego działu, przedsiębiorca może to uskutecznić bądź przez zwolnienie części robotników, bądź przez skrócenie czasu pracy, i ma naogół tendencję wybierania raczej pierwszej drogi; istnieją bowiem pewne koszta, które są proporcjonalne do liczby robotników i przy redukowaniu jej spadają, przy zmniejszonym zaś czasie pracy utrzymują się bez zmiany — koszt lokalu i utrzymania miejsca produkcji, administracji, niektórych ubezpieczeń społecznych i t. d. Ponadto robotnikom, częściowo tylko zatrudnionym i mającym przez to zmniejszone zarobki, trudniej obniżać płace niż robotnikom pracującym przez cały tydzień [1]). Odwrotnie — robotnicy dążą do tego, by raczej był zmniejszany czas pracy niż redukowane załogi robotnicze; w ten sposób wszyscy mają zmniejszone zarobki, ale zato nikt nie traci utrzymania całkowicie; utrata części zarobku gra więc niejako rolę składki ubezpieczeniowej od ryzyka redukcji. To też w okresach redukcyj zatrudnie-

[1]) Por. np. postulaty w pracy: G. S. Brooks, A. W. Kwieciński, S. B. Walsh, T. H. Wiewiórowski. Naglące problemy społeczno-gospodarcze górnośląskiego przemysłu węglowego. Katowice, 1932, str. 76 — 79.

nia niejednokrotnie zdarzały się podczas obecnego kryzysu strajki z żądaniem zmniejszenia czasu pracy zamiast redukowania załóg. W większej skali zrealizowanie tego postulatu byłoby możliwe tylko w drodze obniżenia ustawowego maximum czasu pracy — w ten sposób tylko mogą uzyskać pracę robotnicy zwolnieni z unieruchomionych zakładów. Próbą przeprowadzenia tego — w dotychczasowych wynikach daleką od urzeczywistnienia — był wniosek w Międzynarodowej Organizacji Pracy o wprowadzenie w skali międzynarodowej zasady 40-godzinnego tygodnia pracy [1]). W dzisiejszych warunkach większość redukcyj pracy uskuteczniana jest przez zwalnianie zupełne robotników. W ten sposób właśnie powstają te kontrasty, o których mówiliśmy, między robotnikami, którzy utrzymali dochody niewiele zmniejszone (w sporadycznych wypadkach nawet nieco zwiększone — dzięki zniżce kosztów utrzymania), a tymi, którzy, tracąc pracę, znaleźli się wogóle bez środków. Czy te kontrasty między poszczególnymi robotnikami oznaczają analogiczne kontrasty między rodzinami? Tylko częściowo. Jak widzieliśmy wyżej (str. 23), na rodzinę robotnika przemysłowego przypada w Polsce przeciętnie 1,7 osób czynnych zawodowo — częstym więc wypadkiem jest praca kilku osób w rodzinie; o ile tak jest i z kilku członków rodziny jeden traci pracę, rezultat jest — jeśli idzie o dochód rodziny — taki sam, jakgdyby wszyscy pracowali krócej i mieli zarobki obniżone. W innych wypadkach następuje wspieranie pomocą pieniężną w tej czy innej formie (pożyczkami i t. p.) osób zredukowanych przez te, które zachowały pracę. Częściowo więc w podziale dochodów następuje wyrównywanie się dochodów w obrębie poszczególnych rodzin analogicz-

[1]) Realizacja skróconego czasu pracy dla zatrudnienia części bezrobotnych odbywa się w chwili obecnej w Stanach Zjednoczonych.

ne do tego, jakie zachodziłoby przy równomiernem zmniejszaniu się wszystkich zarobków robotniczych. Oczywiście jednak wyrównywanie takie może być rzeczą przypadku. Już sam fakt, że przemysły, które mają szczególnie silnie zmniejszoną produkcję, koncentrują się często w pewnych dzielnicach, utrudnia takie wyrównywanie się. Dalej wziąć trzeba pod uwagę istnienie rodzin, w których jest tylko jedna osoba zarabiająca. Gdyby w żadnej rodzinie nie było więcej niż dwie osoby zarabiające, przeciętnej 1,7 odpowiadałoby 30% takich rodzin z jedną tylko osobą zarabiającą; ponieważ istnieją jeszcze rodziny z większą liczbą czynnych zawodowo członków, odsetek ten jest wyższy i wynosi w każdym razie niemniej niż trzecią część ogółu. Znaczna więc jest ilość takich rodzin, które zależą od zarobków jednej tylko osoby i w razie utraty pracy pozostają zupełnie bez środków.

Utratę zarobku w związku z brakiem pracy pokrywać ma w części zasiłek z instytucyj ubezpieczenia na wypadek bezrobocia. W okresach kryzysowych jednak działalność tych instytucyj okazuje się zupełnie niedostateczna. Zasiłki w instytucjach ubezpieczeniowych przewidziane są na pewien tylko dość krótki okres czasu — kalkulacja ubezpieczeniowa oparta jest na założeniu, że utrata pracy jest zjawiskiem przypadkowem i krótkotrwałem. Założenie to jest słuszne naogół dla okresów dobrej konjunktury i w tych okresach ubezpieczenie od bezrobocia działa normalnie; natomiast w okresach złej konjunktury i silnego wzrostu bezrobocia założenie to przestaje działać i wtedy z jednej strony ubezpieczenie nie pokrywa się finansowo, z drugiej zaś — co nas właściwie w tej chwili obchodzi — pomoc okazywana staje się zupełnie niedostateczną. Prawo do zasiłku przysługuje w Polsce w instytucji ubezpieczeniowej dla robotników, t. zn. w Funduszu Bezrobocia, w ciągu trzynastu tygodni; Minister Opieki

Społecznej ma prawo przedłużyć ten termin do siedemnastu tygodni. Po trzech lub czterech miesiącach bezrobocia robotnik prawo do zasiłku traci; ponieważ zaś brak pracy podczas kryzysu nie stanowi faktu przejściwego, pozostaje wówczas bez żadnego stałego, choćby minimalnego dochodu. W tym momencie zjawia się potrzeba systemu pomocy doraźnej — opartej nie na zasadzie ubezpieczeniowej, ale na fakcie braku środków do życia; systemy takie, wzmacniające opiekę społeczną, prowadzoną przez gminy, lecz do stosunków kryzysowych zgoła nieprzystosowaną, powstały lub rozwinęły się ostatnio wszędzie; pomoc taka jednak okazywana jest zawsze w bardzo ograniczonych rozmiarach wobec szczupłych środków, przeznaczanych na ten cel, przy trudnościach budżetowych. Pozatem bezrobotni korzystać mogą, jak wyżej mówiliśmy, z pomocy tych krewnych, którzy zostali przy pracy; niekiedy zarabiają dorywczemi zajęciami, zwłaszcza handlem domokrążnym; część — jeśli idzie o dość świeżo przybyłych ze wsi do miasta w poszukiwaniu pracy — wraca prawdopodobnie na wieś.

W ten sposób ciężar kryzysu i spadku dochodów rozkłada się tak, że ponoszą go obok tych, którzy utracili pracę, inni, którzy tamtych muszą wspierać; część kontrastów wygładza się, natomiast powstaje powszechna pauperyzacja, oczywiście z szeregiem stopniowań, od umiarkowanego niedostatku do skrajnej nędzy. Z tego jednak trzeba sobie zdawać sprawę, że jeśli dla poszczególnych gałęzi, zakładów czy jednostek, które utrzymały swe zatrudnienie w stosunkowo korzystnych rozmiarach, otrzymuje się obraz pomyślniejszy, to jest to zupełnie zawodne; na tych bowiem, którzy utrzymali dość dobre zarobki, ciążą z reguły obowiązki dodatkowe, wynikające z utraty pracy przez innych członków rodziny czy krewnych.

Staraliśmy się nakreślić schemat niejako, według którego odbywa się kurczenie się dochodów pracowników najemnych, w szczególności zaś robotników. Przedstawimy teraz rozmiary, w jakich ten spadek dochodów odbył się w okresie kryzysu w Polsce. W tym celu zestawimy dane, jakiemi w tej mierze rozporządzamy dla roku 1932. Ponieważ w latach 1930 — 1932 kryzys ulegał coraz dalszemu zaostrzeniu, rok 1932 był okresem najwyższego dotąd natężenia kryzysu; natężenie to odtąd nie uległo już wzmożeniu w poważniejszym stopniu, obraz więc stosunków z r. 1932 nie jest daleki od okresu najskrajniejszych jak dotąd (a zdaje się — nawet wogóle) konsekwencyj kryzysu. Pozatem rok ten jest o tyle dogodnym okresem do badania, że w ciągu niego nie zachodziły już wielkie zmiany: po gwałtownych redukcjach produkcji i zatrudnienia zimą 1931/32 r. nastąpiło pewne ustabilizowanie się działalności, które trwało do końca roku. W ten sposób liczby z 1932 r. nie stanowią tylko przeciętnych ze zmieniających się ciągle poziomów, ale odpowiadają pewnemu konkretnemu, niewiele tylko w poszczególnych momentach od tej normy odchylającemu się poziomowi.

Poziom zarobków i siły nabywczej ludności określa się, jak wiemy, w zależności do trzech czynników: zatrudnienia, płac nominalnych i kosztów utrzymania. Ustalimy stosunki, w jakich każdy z tych trzech elementów pozostawał w r. 1932 do stanu z r. 1929. Zaczniemy mianowicie od sytuacji robotników przemysłowych [1]).

Zatrudnienie w przemyśle w ciągu lat 1929 — 1932 skurczyło się niemal do połowy. Wskaźnik produkcji, obliczany

[1]) L. Landau. Wskaźnik płac i wskaźnik wypłat robotniczych w przemyśle, Statystyka Pracy, zesz. 2 z r. 1932. W sprawie ruchu płac nominalnych, por. także Przyczynki do badania zmian zarobków robotniczych w Polsce, Statystyka Pracy, zesz. 1 z r. 1932.

przez Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen, wynosił (przy wzięciu za podstawę przeciętnego stanu z r. 1928 jako 100): w 1929 r. — 99,7, w 1932 r. — 53,7. Wskaźnik ten, jeśli idzie o przemysł przetwórczy, oparty jest na liczbach robotniko-godzin, a więc na zatrudnieniu robotników; w zakresie górnictwa i hutnictwa oparty jest na liczbach produkcji, w tej części więc dla uzyskania zmian zatrudnienia wyeliminować trzeba wpływ zmian wydajności pracy — w szczególności ważne to jest dla przemysłu węglowego, w którym wydajność ta silnie wzrosła właśnie w wyniku czynników, o których wyżej mówiliśmy (str. 59). Wprowadzając odpowiednią poprawkę, otrzymuje się wskaźnik zatrudnienia; wskaźnik ten w 1929 r. wynosił 99,7, w 1932 r. zaś 52,6; spadł zatem o 47%, a więc prawie do połowy. Spadek był oczywiście różny w poszczególnych gałęziach: najsilniejszy w produkcji dóbr wytwórczych, częściowo też w gałęziach eksportowych — słabszy w produkcji dóbr spożycia. W te różnice wchodzić tu nie będziemy, dążąc tylko do uzyskania ogólnego obrazu zmian.

W płacach zasadnicza różnica uwidoczniła się podczas kryzysu między wielkim przemysłem, skoncentrowanym w dużych miastach lub ośrodkach przemysłowych, z jednej strony a mniejszemi zakładami, zwłaszcza prowincjonalnemi, z drugiej. Różnica ta wynika z działania czynników, o których wyżej mówiliśmy. W zakładach wielkiego przemysłu objętych umowami zbiorowemi przez dłuższy czas już podczas kryzysu płace pozostawały niezmienione: w przemyśle węglowym, żelaznym, włókienniczym płace w 1931 r. jeszcze utrzymywały się zasadniczo w normach, ustalonych w okresie dobrej konjunktury. Natomiast w drobnym przemyśle zniżka płac zaczęła się o wiele wcześniej, bo już na wiosnę 1930 r.: prowincjonalne tartaki, cegielnie, huty szklane — działy produkcji dóbr wytwórczych, do-

tkniętej raptownem zmniejszeniem się zbytu wobec redukcji robót budowlanych, były pierwszemi dziedzinami, w których objawy te wystąpiły. Wcześnie też w przeciwstawieniu do wielkich zakładów zaczęły obniżać płace małe przedsiębiorstwa przemysłu włókienniczego. Gałąź ta już w okresie ożywienia wykazywać zaczęła — po ogromnych inwestycjach poczynionych w r. 1927 — objawy nadprodukcji; kryzys cen rolnych, który zaczął się już w r. 1928, spowodował zasadnicze przesunięcia w strukturze rynku zbytu włókienniczego — spadek siły nabywczej na wsi, a wzrost w miastach; wywołało to szereg trudności zbytu, niewypłacalności, stąd nieufność producentów do handlu, redukowanie udzielanego mu kredytu i w ślad za tem gwałtowne zmniejszenie się zbytu, zmuszające do ograniczenia produkcji i zatrudnienia. W ten sposób w przemyśle włókienniczym bezrobocie wcześnie się zjawiło i przybrało wielkie rozmiary; wśród robotników wogóle mniej odpornych, w ogromnej bowiem części rekrutujących się z kobiet i młodocianych i nisko opłacanych, osłabiło to opór przeciw dążeniom do obniżania płac, wysuwanym przez drobnych przedsiębiorców, którzy w ten sposób tylko uzyskać mogli wzmocnienie siły konkurencyjnej w stosunku do przemysłu włókienniczego (w ścisłem znaczeniu), pracującego bardziej udoskonalonym aparatem. Do wielkiego przemysłu obniżanie płac przeniosło się dopiero w początkach 1931 r. Czynnikami, które wzmocniły w tym czasie akcję przedsiębiorców przeprowadzania obniżek, były: rządowa akcja obniżania cen, w której programie wprawdzie nie leżały obniżki płac, ale która dała pochop do nich; silna w tym czasie zniżka kosztów utrzymania (zwłaszcza przez rozszerzenie się kryzysu cen rolnych na artykuły hodowlane); przykład Niemiec, w których przeprowadzana w tym czasie akcja zniżki cen, dążąca przedewszystkiem do wzmocnienia stanowiska na rynkach światowych, zawierała jako punkt za-

sadniczy obniżkę płac. Pomimo tego postępy zniżki płac w 1931 r. w przemysłach, objętych umowami zbiorowemi, były jeszcze ograniczone. Zwiększyły się one znacznie w r. 1932: w początkach roku przeprowadzona została obniżka w kopalniach węgla, pozatem zjawiła się tendencja nieprzedłużania umów zbiorowych i uzyskania przez to możliwości łatwiejszego obniżania płac; między innemi nie została odnowiona umowa zbiorowa w przemyśle włókienniczym, poczem poszczególne zakłady przystąpiły natychmiast niemal do redukcyj. W ten sposób w ciągu r. 1932 płace robotnicze w przemyśle silnie spadały, tak że przeciętnie w tym czasie poziom ich obniżył się o 10%. Jak jednak dalej zobaczymy, nie oznaczało to zniżki płac realnych, gdyż równocześnie w tym samym mniejwięcej stosunku zmniejszyły się również koszty utrzymania. Wskaźnik płac, publikowany przez Główny Urząd Statystyczny, był w 1932 r. przeciętnie o 14% niższy niż w r. 1929.

Spadek kosztów utrzymania był w Polsce silniejszy niż w krajach zachodnich. Przedewszystkiem w Polsce, jako w kraju producentów rolnych, szczególną elastycznością odznaczają się ceny żywności. Dotyczy to także Warszawy (do której odnoszą się prowadzone przez Główny Urząd Statystyczny obliczenia kosztów utrzymania), w jeszcze zaś wyższym stopniu mniejszych ośrodków. Pozatem, jak mówiliśmy, omawiając strukturę budżetu robotniczego, w Polsce szczególnie wysoki jest udział w wydatkach sum, poświęconych na zakup żywności; czyni to budżet ten szczególnie wrażliwym na wahania cen artykułów rolnych, a w okresie kryzysu przyśpiesza tempo zmniejszania się sum, potrzebnych na pokrycie kosztu utrzymania.

Kryzys cen rolnych zaczął się już w połowie 1928 r., kiedy po zbiorach nastąpił spadek cen zbóż, odtąd w ciągu trzech lat coraz dalej pogłębiający się. Mimo potanienia żywności pochodzenia roślinnego koszty utrzymania pod-

nosiły się jeszcze lub przynajmniej pozostawały na stałym poziomie aż do końca 1929 r. Przedewszystkiem w ciągu całego tego czasu taniała tylko żywność roślinna; artykuły hodowlane właśnie dopiero w 1929 r. osiągnęły najwyższy poziom cen. Ceny gotowych artykułów przemysłowych wykazywały w tym czasie wybitną sztywność; ceny opału i światła nawet dość znacznie się podniosły; podniesione były ceny tytoniu; przedewszystkiem zaś w kierunku zwyżkowym oddziaływało komorne, które w mieszkaniach jedno- i dwuizbowych — kategorjach, niemal zupełnie wyczerpujących liczbę mieszkań robotniczych — powstrzymane podczas kryzysu 1926 r. w procesie waloryzacyjnym, od połowy 1928 r. zaczęło wzrastać i w początkach wzrost ten stosunkowo był bardzo duży (później pozostał ten sam w sumach absolutnych, co zmniejszało wzrost względny). W ten sposób spadek kosztów utrzymania zaczął się dopiero w r. 1930. W ciągu tego roku polegał on zasadniczo tylko na tanieniu żywności, której ceny obniżyły się we wszystkich zasadniczych działach: przetworów zbożowych, mięsa, nabiału, towarów kolonjalnych. Spadek cen przemysłowych objął już wprawdzie i wyroby gotowe do konsumcji, był jednak jeszcze niewielki i w cenach detalicznych do konsumenta niemal nie dochodził. Na początku 1931 r. spadek cen uległ wzmożeniu. Obok nowego gwałtownego spadku cen rolnych, zwłaszcza produktów zwierzęcych, spadek cen objął już w dużym zakresie też artykuły przemysłowe, w szczególności zaś silnie obniżył się koszt odzieży. Od tego czasu procesy deflacyjne postępowały już niemal nieprzerwanie coraz dalej i koszty utrzymania mimo sztywności kilku elementów (komornego, komunikacji, do początków 1933 r. także opału i światła) silnie się obniżały. W ten sposób przeciętnie w 1932 r. wskaźnik kosztów utrzymania rodziny robotniczej w Warszawie, obliczany przy podstawie 1927 = 100, wynosił 79, podczas gdy w 1929 r. stano-

wił przeciętnie 102, spadek więc w ciągu tych trzech lat sięgał prawie 23%.

Jeśli teraz zestawić zmiany, jakie w czasie kryzysu zaszły w trzech elementach, określających dochody robotników przemysłowych, to okaże się, że zatrudnienie zmniejszyło się o 47%, płace nominalne spadły o 14%, a koszty utrzymania—o 23%. W ten sposób w przecięciu spadek płac nominalnych był mniejszy niż kosztów utrzymania; oczywiście w wielu gałęziach spadek był silniejszy, w innych jednak znacznie mniejszy od spadku kosztów utrzymania. Oznacza to, że poziom przeciętny płac realnych podniósł się nieco, wzrosły one mianowicie o 12%. Ten 12%-owy wzrost płac realnych stanowi zmniejszenie ciężaru, ponoszonego przez robotników wskutek bezrobocia; jest to jednak, oczywiście, kompensowanie tylko części skutków bezrobocia; ponieważ zatrudnienie zmniejszyło się o 47%, mimo tego wzrostu jednostkowych płac realnych wartość realna wypłat robotniczych w przemyśle, wartość dochodów robotniczych zmniejszyła się jeszcze bardzo silnie — o 40%.

Aby zdać sobie sprawę z rozmiarów i znaczenia tego spadku, przypomnieć trzeba stan płac z 1929 r. Nawet w tym roku w wielu gałęziach poziom płac był niezwykle niski; a właśnie w tych gałęziach, w drobnych zakładach prowincjonalnych spadek płac był najsilniejszy. Zarobki więc w tych grupach spadły podczas kryzysu do poziomu w stosunkach europejskich nieznanego; ustała w nich możność zaspokajania nawet tych prymitywnych potrzeb, które mogły być zaspokajane w okresach dobrej konjunktury; sądzić można, że nastąpiło zupełne zbliżenie do tej normalnie najniższej stopy życiowej w Polsce, jaką przedstawiają niskie grupy zarobkowe małorolnej czy bezrolnej ludności wiejskiej. Ale także, jeśli idzie o grupy wysokich zarobków robotniczych, zmiana sięgała daleko, zwłaszcza że w wielu z pośród tych grup również spadek był większy od

przeciętnego: do grup bowiem z wysokiemi zarobkami należy dużo przemysłów inwestycyjnych (hutnictwo, wiele gałęzi przemysłu metalowego, przemysł budowlany), w których zatrudnienie zmniejszone było najbardziej. Kilkudziesięcioprocentowe zmniejszenie budżetu rodzinnego oznacza radykalne przesunięcia w jego obrębie; oczywiście, wydatki nie są redukowane równomiernie, niektóre nie mogą być zmniejszone wcale lub dają się ograniczać tylko w małej mierze, zato inne, bardziej elastyczne potrzeby, zaspokajane są gorzej lub nawet wydatki na nie giną zupełnie.

Uzupełnieniem dochodów robotniczych z płac są w okresie wzrostu bezrobocia zasiłki z Funduszu Bezrobocia. Zasiłki te jednak, jak już wyżej mówiliśmy, dają pomoc tylko na krótki czas, wskutek czego przedstawiają się w sumach poważniejszych tylko w okresie, następującym bezpośrednio po wzroście bezrobocia, poczem znów maleją. Uwidoczniają to wyraźnie sumy świadczeń ustawowych, wypłaconych przez Fundusz Bezrobocia. W r. 1929 Fundusz wypłacił tytułem świadczeń ustawowych 50 miljonów złotych; była to już suma podniesiona w związku z kryzysem (w r. 1927 suma wypłat wynosiła zaledwie 16 miljonów złotych), co wynikało z pierwszego silnego załamania się produkcji i zatrudnienia na jesieni i w zimie 1929/30 r. W roku następnym, wobec trwających dalej redukcyj i nowego silnego wzrostu bezrobocia, sumy zasiłków podniosły się, osiągając 104 miljony zł. Wreszcie podobny charakter miał także rok 1931, pod koniec którego nastąpiło ostatnie silne skurczenie się produkcji przemysłowej w Polsce — w tym roku suma zasiłków wynosiła 101 miljonów zł. Natomiast w r. 1932 sytuacja zmieniła się. Jak mówiliśmy już wyżej, omawiając wahania zatrudnienia, od wiosny 1932 r. produkcję i zatrudnienie można uważać za mniejwięcej ustabilizowane; nowe bezrobocie w większych ilościach zasadniczo nie występowało, dawniej zaś zwolnieni robotnicy już naogół

stracili uprawnienia zasiłkowe—kontyngent zasiłkowanych znacznie się więc zmniejszył, tak że w okresie przed kończeniem się robót budowlanych, w październiku, liczba uprawnionych do pobierania zasiłków spadła do 30 tysięcy; dopiero zastój w budownictwie w miesiącach zimowych podniósł ją przejściowo. W ten sposób w 1932 r. kwoty wypłaconych zasiłków silnie się obniżyły i wyniosły tylko 70 miljonów złotych. Jeśli zestawić to z sumą 50 milj. w r. 1929, to okaże się, że wprawdzie udział zasiłków Funduszu Bezrobocia w sumach ogólnych dochodów robotniczych, zmniejszonych w tym czasie dwukrotnie, wzrósł kilkakrotnie, wypełniło to jednak nieznaczną część luki, powstałej w tych dochodach. Przez uwzględnienie zasiłków spadek o 40% wartości realnej dochodów robotników przemysłowych zamienia się (jeśliby nawet założyć, że całość zasiłków przypada tym właśnie robotnikom) na spadek o 37% [1]).

Mówiliśmy wyżej, że zmniejszenie się dochodów robotniczych, niezwykle silne, jak z tych liczb wynika, dotykając w związku z czynnikiem bezrobocia różne grupy i jednostki w bardzo różnym stopniu, ulega jednak pewnemu wygładzeniu w obrębie grup rodzinnych, a także pewnym modyfikacjom w związku z dorywczemi zajęciami, zarobkami z handlu ulicznego, dalej z migracjami ludności (odpływem na wieś i t. p.). Niewątpliwie wygładzenia te nie są zupełne, gdyż zależą od różnych, często przypadkowych okoliczności. Przechodząc do konkretnych stosunków polskich, stwierdzić trzeba, że nie rozporządzamy pod tym względem dostatecznemi danemi. Danych takich dostarczyćby mogły w dość szerokim zakresie przeprowadzone ankiety o dochodach robotniczych, obejmujące różne ośrod-

[1]) Obliczenia dla poszczególnych przemysłów przeprowadza J. Derengowski, Próba szacunku dochodów robotniczych z pracy w przemyśle 1928 — 1932, Warszawa, 1933 (wyd. Instytutu Spraw Społecznych).

ki i w każdym dość znaczną liczbę rodzin, dobranych przytem w ten sposób, by rodziny z pracującymi i z bezrobotnymi nie były uwzględniane jedne w wyższym stopniu od drugich. W tej chwili jest to tylko pium desiderium i zmianę warunków określać można tylko na podstawie zmian w globalnych sumach zarobków. Pewne wiadomości daje ankieta o warunkach życia bezrobotnych połączona z badaniem budżetowem, jakie przeprowadził Instytut Spraw Społecznych w porozumieniu z Instytutem Gospodarstwa Społecznego; badania te jednak ze względu na wielostronny i szczegółowy charakter musiały być ograniczone do niewielkiej liczby rodzin, a przytem dotyczyły tylko wypadków, gdy głowa rodziny dotknięta była bezrobociem [1]).

Dla robotników w innych dziedzinach poza przemysłem nie rozporządzamy danemi ani o ruchu płac, ani o zatrudnieniu. Ruch płac w rzemiośle i w handlu był prawdopodobnie zbliżony do ruchu płac w drobnym przemyśle, gdyż odbywał się w podobnych warunkach: pod presją bezrobocia i niekorzystnej dla pracowników sytuacji na rynku pracy i przy braku — w znacznej większości wypadków — umów zbiorowych. Natomiast zatrudnienie w tych dziedzinach nie ulegało tak silnym redukcjom jak w przemyśle. Liczba obowiązkowo ubezpieczonych w kasach chorych spadła od 1 października 1929 r. do 1 października 1932 r. z 2 800 tysięcy [2]) do 2 225 tysięcy; liczba zatrudnionych w górnictwie, hutnictwie i w zakładach przemysłu przetwórczego, liczących 20 lub więcej robotników, obniżyła się w tym samym czasie z 790 tys. do 485 tys. Jak widać, spa-

[1]) H. Krahelska i S. Pruss. Warunki życia bezrobotnych. Warszawa, 1933 (wyd. Instytutu Spraw Społecznych).

[2]) 2505 tys. w kasach poza Górnym Śląskiem, 183 w kasach górnośląskich innych niż górnicze i 111 tys. (przeciętnie w 1929 r.) w kasach górniczych.

dek pierwszej liczby wynosi 575 tysięcy,drugiej — 305 tysięcy, a więc na dziedziny pracy inne niż przemysł pozostaje 270 tysięcy. Ponieważ w 1929 r. zatrudnionych w nich było według tych danych 2 010 tys. osób, oznacza to zmniejszenie się zatrudnienia o 13,5%. Należy wprawdzie zastrzec, że zestawiamy tu wyniki dwóch różnych, nieskoordynowanych ze sobą statystyk, z których przytem w jednej, mianowicie w statystyce kas chorych, działać mogą takie względy, jak pociąganie do ubezpieczenia pracowników tych pracodawców, którzy się przedtem od tego uchylili — choć nie wydaje się, aby w tym czasie zjawiska tego rodzaju występowały w większych liczbach; w każdym razie jednak wynika z tego jasno, że spadek zatrudnienia poza przemysłem — w rzemiośle, handlu i t. p. — był zupełnie niewspółmierny z redukcjami robotników w przemyśle. Mimo więc silniejszego w tych gałęziach niż przeciętnie w przemyśle spadku płac, dochody realne tych grup robotniczych obniżyły się naogół mniej niż w przemyśle.

Jeśli idzie o pracowników umysłowych, pewne pojęcie o zatrudnieniu ich dają liczby ubezpieczonych w Zakładach Ubezpieczeń Pracowników Umysłowych, przyczem jednak uwzględniać trzeba, że Zakład Warszawski, uruchomiony dopiero w 1928 r., wykazywać musiał jeszcze przez pewien czas wzrost, wynikający ze stopniowego obejmowania zakładów i pracowników, podlegających ubezpieczeniu. Biorąc za podstawę stan nieco późniejszy, z r. 1930, stwierdzamy, że liczba zatrudnionych, która w tym roku wynosiła przeciętnie 264 tysiące osób, spadając stopniowo, doszła w końcu 1932 r. do 237 tysięcy — obniżyła się zatem o 27 tysięcy [1]); najsilniejszy był ten spadek w drugiej połowie

[1]) Oczywiście nie można stąd jeszcze wnioskować o bezrobociu pracowników umysłowych: przedewszystkiem już w 1930 r. istniało bezrobocie w dużych rozmiarach, następnie na rynek napływają wciąż no-

1931 i w pierwszej połowie 1932 r. — później tempo spadku uległo zwolnieniu. Przeciętnie w 1932 r. liczba ta wynosiła 241 tys., a więc o 8% mniej niż w 1930 r. Zatrudnienie pracowników umysłowych nie zmniejszyło się zatem gwałtownie — prawdopodobnie zresztą w samym przemyśle spadek był znacznie silniejszy, natomiast w innych gałęziach postępował wolniej. O ruchu płac pracowników umysłowych mamy mało danych. Analogicznie do robotników przemysłowych, umowami zbiorowemi dla całych gałęzi normowane są one tylko na Górnym Śląsku w ciężkim przemyśle — tu w drodze postępowania rozjemczego przeprowadzono raz obniżkę od 1 maja 1931 r. o 5%, drugi raz od 1 marca 1932 r. o 10%, a więc razem o 14,5%. W innych dziedzinach obniżki przeprowadzane były powszechnie, przeważnie w większym wymiarze. W każdym razie dzięki mniejszym redukcjom zatrudnienia wartość realna dochodów pracowników umysłowych zmniejszyła się raczej w słabszym stopniu niż robotników; bliżej sprecyzować tego twierdzenia nie można, zwłaszcza że nie jest określony także i ruch trzeciego elementu, określającego zmiany w dochodach — kosztów utrzymania; publikowane bowiem dane o wahaniach kosztów utrzymania odnoszą się do budżetu robotniczego, nie zaś do różniącego się często od niego znacznie budżetu pracownika umysłowego. Wydaje się, że w pierwszych latach kryzysu spadek kosztów utrzymania, polegając głównie na obniżaniu się cen żywności, niewiele tylko uwydatnił się w budżecie pracownika umysłowego; później dopiero, w 1931 r. nastąpiło w większej mierze obniżenie się

---

we siły, które uzyskując tylko na pewien czas pracę lub zastępując inne siły, tracące ją, powiększają w ten sposób zastępy bezrobotnych; wreszcie nie należą do Z. U. P. U. urzędnicy państwowi etatowi, te redukcje więc tu nie ujawniają się. Por. T. Czajkowski i J. Derengowski, op. cit.

także cen wyrobów przemysłowych i usług, dominujących w tym budżecie [1]).

Stosunkowo silny spadek stawek płac pracowników umysłowych wynikał między innemi z wpływu obniżek, przeprowadzonych przez pracodawcę, mającego dla pracowników umysłowych szczególnie duże znaczenie, — przez Państwo. Płace pracowników państwowych (i publicznych wogóle) były w Polsce silnie obniżone w czasie kryzysu. Obniżki zaczęto przeprowadzać w kwietniu 1931 r. Zniesienie dodatku 15%-ego w całem Państwie, ponadto zaś 20%-ego dodatku stołecznego, względnie kresowego, w Warszawie i na Śląsku, a 10% -ego pozatem na prowincji, dalej stanowiące inną postać obniżki płac podniesienie składki emerytalnej z 3 do 8% — zmniejszyły płace o 30% w stolicy, o 25% na prowincji; wszystko to niezależnie od wstrzymania awansów nawet automatycznych i od podniesienia obciążenia podatkowego, które objęło zresztą wszystkich pracowników z płacami, przekraczającemi przyjęte minimum egzystencji. Obniżka płac pracowników państwowych była tak silna, że wyrównała z nadwyżką spadek kosztów utrzymania — obniżyły się zatem w porównaniu z rokiem 1929 także płace realne [2]). Co do zatrudnienia, uległo ono też pewnemu zmniejszeniu, jakkolwiek niewspółmiernemu ze spadkiem zatrudnienia robotników przemysłowych: redukcje objęły zwłaszcza personel szkolnictwa i resortów inwestycyjnych. W ten sposób dochody pracowników państwo-

---

[1]) L. Landau. Wskaźnik kosztów utrzymania pracowników umysłowych. Statystyka Pracy, zesz. 1 z 1933 r.

[2]) Ponieważ ostatnie obniżki przeprowadzone były dopiero w połowie 1932 r. (zniesienie dodatku 10%-ego dla pracowników na prowincji od czerwca), przeciętnie w 1932 r. wskaźnik płac realnych okazuje się nieco wyższy niż w 1929 r.: 113,6 w porównaniu z 110,8 — obliczenie oparte na „robotniczym" wskaźniku kosztów utrzymania

wych spadły w wartości realnej; spadek był zwłaszcza dotkliwy przez gwałtowne tempo obniżek, przeprowadzanych po okresie, kiedy płace pracowników państwowych, podniesione w sile nabywczej przez obniżenie się kosztów utrzymania, po raz pierwszy dopiero zbliżyły się do poziomu z 1925 r., poziomu, którego nie zdołały uzyskać przez cały czas dobrej konjunktury. W stosunku do tego maksymalnego poziomu, z początków 1931 r. spadek dochodów pracowników państwowych okazuje się też bardzo znaczny: zniżka realnych stawek płac w połączeniu z redukcjami personelu daje w każdym razie około 10% lub więcej zmniejszenia się siły nabywczej tej grupy pracowników [1])

Przedstawiliśmy zmiany, jakie w czasie kryzysu nastąpiły w sytuacji poszczególnych grup pracowniczych. Dochody, nietylko nominalne, ale i realne wszystkich tych grup spadły, choć w niejednakowym stopniu: najsilniej w grupie robotników przemysłowych, w której równie silnie oddziaływały oba czynniki — obniżki płac i redukcje zatrudnienia; słabiej w innych grupach robotniczych i w grupach pracowników umysłowych, a zwłaszcza państwowych, w których zmiany zatrudnienia były mniejsze, a działały głównie obniżki płac, w grupach tych przeważnie bardzo duże. Oczywiście tak znaczne skurczenie się dochodów wywołać musiało odpowiednie zmniejszenie się spożycia, a za-

[1]) Poważnym czynnikiem, który uczynił sytuację pracowników umysłowych prywatnych i państwowych podczas kryzysu bardzo trudną, były doniosłe zmiany, jakie w bezpośrednio poprzedzającym kryzys okresie nastąpiły w warunkach mieszkaniowych: rozwój budownictwa mieszkaniowego (spółdzielni mieszkaniowych) w latach 1927 — 1930 w bardzo dużej części odbywał się w spółdzielniach urzędniczych i stworzył dla znacznego odsetka pracowników długotrwałe zwiększone obciążenie spłatami kosztów budowy, przenoszenia się do większych mieszkań, większem komornem i t. p.

razem — zasadnicze zmiany w strukturze budżetów rodzin pracowniczych.

Że spożycie musiało zmniejszyć się odpowiednio do spadku dochodów, wynika z faktu, iż oszczędności grają w budżetach pracowników najemnych wogóle, a w Polsce w szczególności, jako w kraju z bardzo niskiemi płacami, naogół małą rolę. Kurczące się dochody zmuszają do natychmiastowego prawie ograniczania konsumcji; tylko jeśli idzie o nieco lepiej uposażone grupy pracowników umysłowych, luki w dochodach mogły być przez pewien czas wypełniane przez czerpanie z oszczędności, odsuwając na niezbyt długi okres ograniczanie wydatków.

Spożycie oczywiście nie było ograniczane jednakowo we wszystkich dziedzinach. W niektórych dziedzinach, w zakresie potrzeb mało elastycznych, spożycie zmniejszyło się tylko niewiele — odnosi się to zwłaszcza do żywności, opału i światła; sztywne są również wydatki na mieszkanie, w krajach o wyższym standardzie życiowym uważane nawet za najsztywniejsze — w Polsce niewątpliwie w wielu wypadkach następowały i w tym kierunku ograniczenia zaspokajania potrzeb, w formie przenoszenia się do gorszych mieszkań, skupiania się spokrewnionych rodzin po kilka w mieszkaniu, podnajmowania części mieszkania; do pewnego stopnia zresztą, dzięki przepisom wyjątkowym ustawodawstwa o ochronie lokatorów, wydatki na mieszkanie mogły być ograniczane bez pogorszenia warunków. Przy dużej naogół sztywności tych grup wydatków w innych zato ograniczenia konsumcji musiały być tem silniejsze: potrzeby odzieżowe w pierwszym rzędzie, pozatem różne kulturalne, urządzenia mieszkania i sprzęty — to dziedziny, na których w głównej mierze spoczął ciężar zmniejszonych dochodów i zredukowanej w związku z tem konsumcji [1]). Że

[1]) W. Skrzywan. Próba szacunku dynamiki konsumcji robotniczej w Polsce. Konjunktura Gospodarcza, zeszyt 12 z r. 1930.

takie były ogólne tendencje rozwojowe, nie ulega wątpliwości; jak jednak znalazły one wyraz w rzeczywistości, w sytuacji poszczególnych grup pracowniczych, na to brak danych, zwłaszcza że badania budżetów robotniczych, prowadzone od 1927 r. przez Główny Urząd Statystyczny, były na roku 1929 zakończone. Tu również mamy zagadnienie, które powinnoby stać się przedmiotem dochodzeń; metody ich zresztą nie mogłyby być identyczne z zastosowanemi w latach 1927 — 1929, zwłaszcza co do doboru rodzin, obejmowanych badaniami, gdyż szłoby o dynamikę spożycia w związku m. in. z postępami bezrobocia [1]). Nie rozporządzając temi danemi, opierając się tylko na ogólnych tendencjach rozwojowych, zwrócić chcemy uwagę na pewne zjawiska.

Omawiając stosunki zarobkowe wśród pracowników najemnych w okresie dobrej konjunktury, zwracaliśmy uwagę na wielkie rozpiętości w zarobkach zarówno w grupach pracowników umysłowych, jak i wśród robotników. Stwierdziliśmy, że udział wydatków na żywność jest w budżecie robotniczym bardzo duży, nawet gdy idzie o przeciętne budżety; przy małych dochodach — a jak widzieliśmy, zwłaszcza w przemysłach rozproszonych, jak tartacznictwo, bardzo małe dochody są częste — żywność staje się jeszcze bardziej wyłącznym przedmiotem wydatków. Właśnie w tych gałęziach zarówno redukcje zatrudnienia, jak i obniżki płac były powszechne i silne, małe więc już podczas ożywienia dochody uległy jeszcze dalszemu zmniejszeniu. W tych warunkach, w grupach tych musiało nastąpić całkowite wyrzeczenie się zaspokajania jakichkolwiek potrzeb poza odżywianiem się, oraz ograniczenie samego spożycia żywno-

[1]) Cytowana już wyżej ankieta o warunkach życia bezrobotnych oświetla jedną stronę tego zagadnienia: spadek spożycia w rodzinach, w których bezrobotny jest głównym lub jedynym żywicielem.

ściowego; inaczej mówiąc, nastąpiły tu w mniejszej mierze przesunięcia w budżecie, gdyż możliwości ich były wogóle małe, ale dalsze pogłębienie pauperyzacji, posunięcie jej do najdalszych granic.

Z drugiej strony podkreślaliśmy istnienie wśród robotników grup stosunkowo dość zamożnych, z dochodami odpowiadającemi niższym, niekiedy nawet średnim stawkom zarobkowym pracowników umysłowych. Grupy te nie były znikomej wielkości; w 1929 r. czwarta część robotników przemysłowych zarabiała ponad 230 zł. miesięcznie (dochody rodzin, z uwzględnieniem dochodów ubocznych i zarobków innych członków rodziny poza głową jej, były wyższe). W tych wypadkach kryzysowy spadek dochodów rzadziej prawdopodobnie prowadził do skrajnej nędzy — w wypadkach bezrobocia, które nie rozłożyło się równomiernie między rodziny, ale niektóre rodziny pozbawiło zupełnie dochodu. Jeśli jednak z tego punktu widzenia konsekwencje społeczne były mniej groźne, to zato wyraźnie i bezpośrednio wystąpiły ujemne następstwa ekonomiczne. Budżety tych rodzin zamożniejszych były bardziej elastyczne, stosunkowo większa część ich mogła być przeznaczona na inne potrzeby poza żywnością i t. p., a więc i na zakupy artykułów przemysłowych. Spadek spożycia w tych rodzinach polegał więc przedewszystkiem na ograniczeniu zakupów tych artykułów, jako zaspokajających elastyczniejsze potrzeby, i przyczyniał się w wysokim stopniu do zmniejszenia się zbytu przemysłu, powodując tem samem dalsze rozszerzanie się kryzysu [1]).

[1]) Spadek spożycia żywnościowego pracowników (i wogóle ludności miejskiej) prowadzi też naogół—pośrednio—do zmniejszania się zbytu przemysłu; wywołuje on bowiem spadek sum, uzyskiwanych przez rolników i w ten sposób zmusza ich do ograniczania zakupów artykułów przemysłowych.

Niema bliższych danych o tem, w jakim stopniu spadek konsumcji pracowników najemnych przyczynił się do spadku zbytu dóbr spożycia. Ponieważ pracownicy najemni nie mają bezwzględnej przewagi także wśród ludności miejskiej, nie można im tylko przypisywać całego zmniejszenia się spożycia miejskiego. Z drugiej strony jednak udział pracowników najemnych jest dość duży (por. wyż. str. 17), by zaciążyć w poważnym stopniu na całości spożycia. Spadek konsumcji był podczas kryzysu ogromny. Nawet w zakresie żywności artykuły elastyczniejszego spożycia wykazują duże zmniejszenie: zbyt cukru był w 1932 r. o 20% mniejszy niż w 1929 r., przywóz kawy i herbaty (mimo gwałtownego spadku cen kawy, który przez pewien czas hamował spadek spożycia) — o 14% mniejszy; zbyt drożdży, traktowany przez Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen jako wskaźnik spożycia białego pieczywa (pszennego) spadł o 12,5%. Silniej zmniejszyła się konsumcja nieżywnościowa. Zbyt wyrobów włókienniczych zmniejszył się o około 30%, zbyt piwa skurczył się niemal do połowy—o 45%; frekwencja w kinematografach, która wykazywała do 1929 r. stały wzrost, wynikający z rozpowszechniania się tej potrzeby, zmniejszyła się w 1932 r. o 26%.

W ten sposób liczby ukazują, jak występuje ów stały, oczywisty związek spadku produkcji i spadku konsumcji. Świadoma polityka przedsiębiorców obniżania płac była w tym przebiegu kryzysu tylko dalszem jego ogniwem i nie mogła zahamować go. To wykazują fakty. Stroną teoretyczną tego zagadnienia zajmiemy się w następnym rozdziale.

ROZDZIAŁ III

Płace a przebieg kryzysu

Z zestawionych przez nas materjałów wynika, że dochody pracowników najemnych, umysłowych i robotników, pomimo że w Polsce nie mają tak wielkiego udziału jak w krajach bardziej uprzemysłowionych, stanowią około 40% ogółu sum, obracanych na zakup dóbr konsumcyjnych. W zbycie tych towarów wogóle i artykułów przemysłowych, przeznaczonych na cele konsumcyjne, w szczególności odgrywają zatem te dochody bardzo poważną rolę. Jeśli bowiem artykuły przemysłowe pochłaniają małą tylko część dochodu w najniższych grupach zarobkowych, a dopiero dla wyższych grup udział ich w wydatkach stopniowo się podnosi, to duża rozpiętość płac powoduje, że wśród pracowników najemnych, nietylko wśród pracowników umysłowych, ale i wśród robotników, pomimo przeciętnego bardzo niskiego poziomu zarobków, grupy ze stosunkowo dość dużemi zarobkami są liczne—w okresach dobrej konjunktury — i dostarczają poważnego kontyngentu konsumentów artykułów przemysłowych. Spadek dochodów pracowników najemnych, a zwłaszcza szczególnie elastycznych dochodów robotników przemysłowych, odbija się wobec tego odrazu na zbycie konsumcyjnych artykułów przemysłowych. Tak jest w Polsce, kraju z małym stosunkowo udziałem dochodów z pracy

najemnej; w tem większym stopniu dotyczy to krajów przemysłowych.

Punktem wyjścia kryzysu w normalnym przebiegu jest załamanie się ruchu inwestycyjnego; w początkowych stadjach ulega więc zmniejszeniu tylko produkcja dóbr inwestycyjnych, podczas gdy wytwórczość dóbr spożycia początkowo utrzymuje się bez zmiany, a dopiero później zaczyna również spadać. To rozszerzanie się kryzysu także na te gałęzie jest właśnie wynikiem równoczesnego zmniejszania się razem z produkcją także zatrudnienia w gałęziach inwestycyjnych: wobec redukcyj w rozmiarach pracy przemysłu maszynowego, budownictwa i wszelkich zaopatrujących je gałęzi — przemysłu metalowego, hutnictwa, przemysłu mineralnego, drzewnego, w związku z niemi też przemysłu węglowego — spadają dochody zatrudnionych w nich pracowników, zmniejsza się więc chłonność rynku i możliwości zbytu artykułów konsumcyjnych, a to wywołuje spadek cen i zmniejszenie się produkcji tych towarów. W ten sposób objawy kryzysowe rozpowszechniają się, obejmują całość gospodarstwa. Obniżanie płac procesu tego przerwać nie może, nie zatrzymuje postępów kryzysu, ani nie realizuje tego postulatu, jaki stawiają sobie, przeprowadzając obniżki płac, przedsiębiorcy: nie zwiększa zysków przedsiębiorców.

Zysk przedsiębiorcy jest różnicą między ceną towaru a kosztami produkcji. Jeśli koszty produkcji zmniejszają się, a cena pozostaje bez zmiany, zysk rośnie. O tym drugim jednak warunku zwiększenia się zysku — utrzymaniu się ceny bez zmiany — często się zapomina. Obniżenie płacy, zmniejszając koszty produkcji, zwiększyłoby zysk, gdyby cena pozostała bez zmiany; ale tak zasadniczo nie jest. Ruch cen bowiem zależy od stosunku popytu do podaży, stosunek ten zaś zmienia się przy zniżce płac. Wynikające ze zniżki kurczenie się sum dochodów zmniejsza sumy,

jakie mogą być obrócone na zakupy dóbr, zmniejsza zatem popyt na nie, wywiera presję na ceny i powoduje ich obniżanie się. Możnaby tego uniknąć w jednym tylko wypadku: gdyby sumy ubywającego popytu ze strony pracowników wyrównane były przez rosnący popyt ze strony przedsiębiorców, innemi słowy, gdyby przedsiębiorcy zaoszczędzone na płacach sumy zużywali odrazu na zakupy i podtrzymywali niemi popyt na towary na poprzednim poziomie. Naogół jednak jest to możliwe tylko w pewnej części, a wynika to ze struktury współczesnego gospodarstwa. Dominującą rolę grają w niem, a zwłaszcza w produkcji przemysłowej, przedsiębiorstwa duże; właściciele tych przedsiębiorstw żyją zazwyczaj na dość wysokiej stopie życiowej, mało stosunkowo zmieniając ją w zależności od sytuacji, a dużą część dochodu kapitalizują i tę właśnie część głównie zmieniają przy zwiększaniu się i zmniejszaniu zysków. Przy wzroście zysku, uzyskanym przez obniżkę płac, zwiększa się zatem ta właśnie część; mogłaby ona być obrócona na inwestycje we własnem przedsiębiorstwie lub na ulokowanie w innych prywatnych czy publicznych inwestycjach, w czasie kryzysu jednak i malejącego zbytu towarów inwestycje w przedsiębiorstwach przemysłowych nie są robione, do lokat przeważnie brak zaufania, a w każdym razie nie mogą one być prędko zrealizowane, na pewien czas więc sumy zaoszczędzone na płacach zostają wycofane. W ten sposób konsekwencją obniżki płac staje się zniżka cen i po pewnym okresie przejściowym zyski znów spadają.

Oczywiście są to tylko tendencje ogólne, które realizują się w praktyce z całym szeregiem perturbacyj i — nieuniknionych przy wszelkich zmianach ekonomicznych — przesunięć w dochodach. Jeśli zniżka płac wywołuje tendencję zniżkową cen, niwelującą korzyści, płynące z niej dla przedsiębiorcy, to nie oznacza to, że wyrównanie na-

stąpić musi w obrębie tego samego zakładu lub tej samej gałęzi: zmniejszenie się siły nabywczej spowodować może zmniejszenie zapotrzebowania na inne towary niż te, które wytwarzane są w przeprowadzającej obniżkę płac gałęzi; gałąź ta zostanie z powiększonym zyskiem, podczas gdy zato w innej gałęzi ulegnie on odpowiedniemu zmniejszeniu. Prawda, że związki współzależności między cenami towarów i pracy, a więc płacami — powodują rozpowszechnianie się tych tendencyj na całość gospodarstwa, procesy takie jednak odbywają się zawsze z opóźnieniem i nie bez przeszkód. Ogólnie jednak tendencja realizuje się w pełni, a wyrazem jej jest powszechne zjawisko utrzymywania się w depresji płac realnych w przecięciu na stosunkowo wysokim, pomimo obniżki płac nominalnych wcale nie obniżającym się poziomie, przeważnie dość znacznie wyższym niż w okresie dobrej konjunktury.

Tabl. 5. Płace robotnicze nominalne i realne podczas kryzysu

Kraje	Wskaźniki płac					Odsetki zmiany płac 1929—IX.1932	
	Okres wzięty za podstawę	Płace nominalne		Płace realne			
		w 1929 r.	we wrześniu 1932 r.	w 1929 r.	we wrześniu 1932 r.	nominalnych	realnych
Stany Zjedn. [a] . .	1923	109	89	109	116	—18	+6
Anglja [b]	1924	99,5	96	106	119	—3,5	+12
Danja [a].	1914	265	269	153	175	+1,5	+14
Polska	1927	118	99	116	130	—16	+12

a Wskaźniki zarobków godzinnych. *b* Wskaźniki stawek płac tygodniowych. Zestawienia Międzynarodowego Biura Pracy, publikowane w *Revue internationale du Travail.*

Wahania konjunkturalne, których cechą najistotniejszą są zmiany w rozwoju ruchu inwestycyjnego — wzrost jego

w okresach zwyżkowej konjunktury, a spadek w okresach zniżkowej, przy odpowiednio do tego gwałtownych zmianach zysków przedsiębiorców, a przy stosunkowo mniej zmieniającem się spożyciu, powodują tem samem zmiany w systemie podziału dochodu społecznego. W okresach ożywienia, kiedy ceny towarów podnoszą się, zyski rosną, a dostosowywanie się płac do cen następuje z opóźnieniem, płace realne zmniejszają się. W okresach kryzysu i depresji odwrotnie: ceny zniżkują, zyski w niezorganizowanych dziedzinach gwałtownie się zmniejszają, a płace w realnej wartości się podnoszą. Podczas ożywienia zatem zwiększa się udział w dochodzie społecznym zysków, zmniejsza się zaś udział płac, podczas kryzysu natomiast udział płac rośnie. Oczywiście nie oznacza to powiększania się podczas kryzysu dochodów realnych z płac: mówimy tylko o płacach jednostkowych. Dochód przemysłu podczas kryzysu zmniejsza się w tym stopniu, że spada też wartość zwiększonego w udziale dochodu z płac.

Te zmiany w podziale dochodu wynikają z automatycznego działania mechanizmu konjunkturalnego; obniżanie płac działania tego nie może zatrzymać, powoduje tylko silniejsze wahania cen. Pomimo tego obniżki płac są w szerokim zakresie przeprowadzane podczas kryzysu. Wpływa na to przedewszystkiem wspomniane zjawisko dokonywania się przesunięć w dochodach, które poszczególnym zakładom czy nawet gałęziom dają korzyści; na te korzyści liczyć mogą przedsiębiorcy, przeprowadzający obniżki. Następnie działa wzgląd na konkurencję międzynarodową: obniżka płac pozwala obniżyć ceny produktów, otwiera możliwości powiększania wywozu, a dzięki temu — powiększenia wytwórczości. Tą sprawą zajmiemy się dalej jeszcze oddzielnie. Pozatem jednak oddziaływa zawsze nadzieja wpłynięcia na konjunkturę wewnętrzną, stworzenia przez obniżanie płac drogi do poprawy. Z tego punktu wi-

dzenia, jako wyraziciel tych nadziei i propagator obniżki płac jako sposobu wyjścia z kryzysu uzyskał rozgłos zwłaszcza ekonomista i publicysta francuski, Jacques Rueff, przez swój artykuł p. t. *L'assurance-chômage, cause du chômage permanent,* zamieszczony w *Revue d'Économie Politique*[1]). Artykuł ten jest dobrym punktem wyjścia dla omówienia podstawowych kwestyj związku ruchu płac z przebiegiem kryzysu.

Tezy artykułu są sformułowane zasadniczo jako dotyczące tylko Anglji, sam autor jednak zdaje się uważać je za mające zastosowanie ogólne. Na danych dla Anglji opiera się dowodzenie faktami i liczbami zasadniczej tezy: przyczyną wzrostu bezrobocia, i to nietylko bezrobocia strukturalnego, ale i zwiększonego podczas kryzysu bezrobocia konjunkturalnego, są zbyt wysokie płace. Dowodzenie to przeprowadzone jest w sposób następujący.

Na wykresie, obejmującym cały okres powojenny, przedstawione są dwa zjawiska: jedna krzywa daje obraz ruchu bezrobocia, druga—stosunku płac do cen hurtowych. Ta druga linja służyć ma za wyraz wysokości względnej płac, a zbieżność ruchu jej z ruchem bezrobocia dowodzić ma współzależności tych płac i bezrobocia; istotnie, jakkolwiek istnieją pewne odchylenia w kierunku i wielkości zmian obu krzywych w poszczególnych momentach, naogół jednak zbieżność wahań jest wyraźna: w okresach, kiedy stosunek ten—„płace względne" rosną, rośnie też bezrobo-

[1]) Zesz. z marca — kwietnia 1931 r. Artykuł nie jest podpisany, ale autorstwo jego nie jest podawane w wątpliwość, jak stwierdza m. in. Maurette — L'assurance-chômage, prétendue cause d'un chômage permanent, w zesz. 6 t. XXIV z r. 1932 Revue internationale du Travail, poddając artykuł J. Rueffa szczegółowej analizie i stwierdzając, jak bardzo niedostateczna była motywacja postawionych tez.

cie; gdy „płace względne" maleją, bezrobocie spada. Czego jednak zbieżność dowodzi? Przedewszystkiem zauważyć trzeba, że stosunek płac do cen hurtowych jest złą miarą względnej wysokości płac. Jeśli idzie o wartość realną płac, najlepszą miarą jej jest stosunek płac do kosztów utrzymania — wskaźnik cen hurtowych wykazuje tak odmienny przebieg od wskaźnika kosztów utrzymania, że nie może służyć za surogat jego; zresztą użycie go w tym charakterze byłoby zbędnem zupełnie utrudnianiem sytuacji. Stosunek więc do cen hurtowych ma określać co innego: udział płac w sumach wartości produkcji. Z tego punktu widzenia np. stosunek płac górników węglowych do cen węgla ma konkretny sens: zmiany w nim zachodzące — jeśli abstrahować od ewentualności zmian w wydajności pracy — pokazują wahania udziału płac w wartości wydobytego węgla. Ale wskaźnik cen hurtowych nie jest bynajmniej skonstruowany w ten sposób, by odpowiadał temu celowi: dla porównania np. z płacami robotników włókienniczych powinny być wzięte pod uwagę różnice między cenami wyrobów gotowych i surowców, gdyż zniżka ceny surowca i zniżka ceny wyrobu w odpowiadającej tamtej zniżce części nie wpływają wcale na sytuację przemysłu; zamiast tego zaś do wskaźnika cen hurtowych wchodzą narówni ceny surowców, przędzy i towarów bez żadnych korektyw. Stosunek płac do cen hurtowych nie ma więc żadnego konkretnego sensu. Na czem zatem polegają wahania tego stosunku i skąd pochodzi wysoki stopień zbieżności z wahaniami bezrobocia? Płace w Anglji ulegały w okresie powojennym, zwłaszcza po dokonaniu się w r. 1920/21 gwałtownej zniżki cen, ale w mniejszej mierze także i płac, niewielkim tylko zmianom; w obliczanym przez R u e f f a stosunku licznik jest stały lub prawie stały. Wahania stosunku zależą więc prawie wyłącznie od wahań jego mianownika: stosunek rośnie, gdy ceny spadają, a spada, gdy ceny rosną. W ten spo-

sób wniosek z wykresu sprowadza się do stwierdzenia, że gdy ceny hurtowe spadają, bezrobocie rośnie i odwrotnie, gdy ceny rosną, bezrobocie spada. Jest to jednak tylko stwierdzenie niespornego faktu zjawisk konjunkturalnych, polegających na tem, że w okresach dobrej konjunktury rosnący popyt na towary podnosi ceny ich i równocześnie zwiększa produkcję i zatrudnienie, a więc zmniejsza bezrobocie; odwrotnie podczas złej konjunktury. Płace jednak nie grają w tem rozumowaniu żadnej roli i mogłyby być z łatwością zastąpione przez jakąkolwiek inną, mniejwięcej stałą wielkość. R u e f f wprawdzie rozumuje, że płace odgrywają tu tę rolę, że właśnie ich niezmienność powoduje wahania stosunku płac do cen; ale twierdzić, że to właśnie wywołuje wahania bezrobocia, możnaby wtedy tylko, gdyby stwierdzono, że w innym okresie, gdy równocześnie ze spadkiem cen następował spadek płac, bezrobocie nie rosło; tego zaś bynajmniej nie wykazano.

Fakty, przytoczone na poparcie twierdzenia, że bezrobocie wynika ze zbyt wysokich płac, nie są bynajmniej przekonywające i wymowa sławnego wykresu, który artykułowi zdobył popularność, okazuje się już przy pobieżnej analizie pozorną. Przejdźmy teraz do motywacji rzekomego związku przyczynowego. Rozumowanie wychodzi z założenia, że w procesach rynkowych między ceną towaru a stosunkiem podaży jego do popytu na niego musi nastąpić wzajemne dostosowanie się i równowaga ustala się na pewnym poziomie, przy którym cała ilość produkowanych towarów znajduje nabywców. Tak samo, jak z innemi towarami, byłoby z pracą, gdyby cena jej normowała się swobodnie na rynku; cena tak długo spadałaby, aż rosnący w miarę spadku ceny popyt wchłonąłby całą ilość pracy, będącą na rynku, t. j. aż zniknęłoby bezrobocie. Przeszkodą do tego jest usztywnienie płac, spowodowane zorganizowaniem

robotników, ale zwłaszcza istnieniem ubezpieczenia od bezrobocia, które zapewniając robotnikowi zasiłek w czasie bezrobocia, skłania go do nieprzyjmowania niskiej płacy i w ten sposób hamuje rynkowe ustalenie się płac na właściwym poziomie. W ten sposób ubezpieczenie od bezrobocia przeszkadza działać czynnikom, któreby bezrobocie usunęły, i staje się odpowiedzialne za jego istnienie — stąd tytuł artykułu.

Nie będziemy się tu zajmowali wpływem, jaki może mieć zasiłek w ubezpieczeniu od bezrobocia na wysokość płac. Będziemy też abstrahowali tutaj od znaczenia sztywności płac dla bezrobocia strukturalnego, trwale ciążącego. Natomiast zajmiemy się kwestją znaczenia swobodnego kształtowania się płac dla przebiegu kryzysu. Zauważmy przedewszystkiem, że analogja w dostosowywaniu się wzajemnem ceny i stosunku podaży do popytu nie jest bynajmniej zupełna. Jeśli idzie o towary, spadek cen działa nietylko w ten sposób, że w miarę postępów jego zwiększa się popyt na towar; zarazem zmniejsza się podaż, gdyż odpadają ci krańcowi producenci z najwyższemi kosztami produkcji, dla których po obniżeniu się ceny produkcja przestała być rentowną; jest to bardzo ważny czynnik ustalania się równowagi, czynnik znakomicie skracający czas potrzebny dla jej osiągnięcia, czynnik ten zaś nie ma zasadniczo do podaży pracy zastosowania.

Jeśli zajmiemy się tylko stroną popytu, to i tu rozumowanie powyższe nie znajduje zastosowania do przebiegu konjunkturalnego. Jak reaguje popyt na obniżenie się ceny pracy, czy istotnie popyt rośnie? Będziemy tu chwilowo jeszcze abstrahowali od popytu zagranicznego, mówić będziemy tylko o popycie krajowym, o samoistnym, niezależnym od wywozu rozwoju konjunktury. Czy ten popyt wzrasta? Popyt na pracę nie jest popytem ze strony bezpośrednich nabywców tej pracy — przedsiębiorców; popyt ten za-

leży od popytu nabywców pośrednich, mianowicie odbiorców towarów, tą pracą, za te płace wyprodukowanych. Otóż są możliwe dwie ewentualności. Albo równocześnie ze zniżką płac następuje zniżka cen w odpowiedniej wysokości; zniżka ceny jest czynnikiem zachęcającym do kupna, ale równocześnie przecież zniżka płac zmniejsza siłę nabywczą pracowników, tak że wartość realna popytu nie ulegnie zmianie i ilościowy popyt zostanie ten sam — oczywiście nastąpić mogą przytem różne przesunięcia, gdyż dochody dotkniętych bezpośrednią zniżką płacy spadną też nieco w wartości realnej, innych zato wzrosną; zapotrzebowanie objąć może w większej mierze towary z obniżonemi cenami, zmniejszą się zato sumy, poświęcane na zakup innych towarów. Albo — druga ewentualność — zniżka cen nie nastąpi; w tym wypadku wartość realna dochodów z płac spadnie, wzrosną zaś zyski przedsiębiorców; spowoduje to przesunięcie w strukturze popytu tego rodzaju, że zmniejszy się zapotrzebowanie na dobra konsumcyjne, zwiększy zaś zapotrzebowanie na materjały inwestycyjne, dobra wytwórcze. Jak mówiliśmy wyżej, rozpatrując konsekwencje obniżek płac (str. 92), tendencja ogólna w okresach depresyjnych zmierzać będzie do realizowania się pierwszej ewentualności. Istotne zwiększenie popytu byłoby możliwe tylko w jednym wypadku: gdyby nastąpiło uruchomienie nowych środków, poza temi, które powstają w toku procesów produkcyjnych, wynikając z bieżących operacyj gospodarczych. I tu dochodzimy do sedna zagadnienia — obniżka płac mogłaby stanowić punkt wyjścia dla poprawy sytuacji, tylko wtedy, gdyby spowodowała to uruchomienie nowych środków.

Jakie to mogą być środki i w jakich warunkach mogą być uruchomiane? Środkami takiemi są: dopływ kapitałów z zagranicy, przyczem mogą to być zarówno kapitały, stanowiące własność osób czy przedsiębiorstw zagranicznych,

jak i kapitały własnych obywateli, które były ulokowane zagranicą, a wracają do kraju (kapitały repatrjowane); sumy, które były wycofane z życia gospodarczego i unieruchomione, stezauryzowane w złocie, w banknotach krajowych czy zagranicznych i t. p., a zostają nanowo zużyte na cele gospodarcze; nowe środki powstające przez uruchomienie kredytu w zwiększonym zakresie, np. przez zwiększenie się działalności dyskontowej banków. Środki te w pewnych pojedyńczych wypadkach wchodzić mogą na rynek jako środki konsumentów, obracane na zakup dóbr spożycia — gdy np. właściciele sum stezauryzowanych postanowią pod wpływem obaw co do wartości, w których ulokowali te sumy, zrealizować je i zamienić na dobra rzeczowe. W zasadzie jednak środki takie wchodzą na rynek w postaci zwiększenia kapitałów przedsiębiorstw—bądź wprowadzają je ci właściciele przedsiębiorstw, uruchomiając swoje kapitały, uzyskując kapitały zagraniczne czy wykorzystując nowe możliwości kredytowe; bądź drobni kapitaliści wypożyczają je właścicielom przedsiębiorstw, bezpośrednio lub — z reguły — za pośrednictwem instytucyj kredytowych, aparatu bankowego. Zwiększony kapitał częściowo realizuje się w środkach obrotowych, w zwiększonych zapasach towarów u producentów i w handlu, przedewszystkiem jednak w zwiększaniu kapitału zakładowego, w dokonywaniu inwestycyj w postaci zakładania nowych fabryk, rozszerzania czy modernizowania istniejących i t. d. Motywem, pobudzającym do lokowania się kapitałów w ten sposób, jest chęć zysku, która nie pozwala właścicielom ich pozostawiać swych środków niezużytemi i zachęca przedsiębiorców do starania się o nowe środki, jeśli tylko istnieją zasadnicze warunki lokaty: poczucie jej pewności u właściciela lokaty i szansa rentowności dla przedsiębiorcy. Likwidowanie się kryzysu polega na tem właśnie, że powstają warunki, zwiększające pewność lokat i podnoszące prawdopodobną ren-

towność ich zużycia; opierające się na tem uruchomianie nowych kapitałów zwiększa ruch inwestycyjny, to zaś skolei powiększa rozmiary ogółu produkcji, obrotów i dochodów. Warunki te zależą od całego szeregu różnorodnych okoliczności. Kryzys jest okresem, w ciągu którego musi się dokonać cały proces przystosowawczy po wielkim okresie inwestycyj — ożywieniu; w tamtym okresie powstały nowe gałęzie przemysłu i nowe zakłady, czasem zaspokajające nowe potrzeby, kosztem gorszego zaspokajania innych, czasem zaspokajające te same potrzeby kosztem innych gałęzi czy innych zakładów; wprowadzone zostały nowe metody produkcji, nowe urządzenia, zastosowania metod czy urządzeń w nowych warunkach—odbywa się walka, z której jedne przedsiębiorstwa wychodzą zwycięsko, inne okazują się niezdolne do życia; póki nie ustanie pierwsza faza tych procesów przystosowawczych, połączona z masowem występowaniem upadłości i niewypłacalnościami, niema tej pewności, jakiej wymaga właściciel lokaty; stopniowo w miarę konsolidowania się stosunków zmniejsza się ryzyko lokat, zmniejsza się pobierana w stosunkach kredytowych „premja za ryzyko", obniża się stopa procentowa, a to znów zwiększa możliwości wyzyskania kredytów dla rentownej produkcji.

Jak wpływają zniżki płac, względnie ich hamowanie, na kształtowanie się tych warunków? Czy, gdyby płace mogły się pod działaniem wolnej konkurencji obniżać, ułatwiłoby to dokonywanie się procesów przystosowawczych lub skróciło czas ich trwania? Możnaby sobie wyobrazić łagodzenie procesów przystosowawczych, gdyby przejściowo płace były obniżane dla pewnych zakładów, w ten sposób, by umożliwić im utrzymywanie się wbrew naturalnym warunkom konkurencyjnym; ale właśnie swobodne regulowanie się płac prowadziłoby raczej do niwelowania się płac niż do różniczkowania się w zależności od warunków pracy po-

szczególnych zakładów. Ogólne obniżanie poziomu płac bynajmniej procesów kryzysowych nie ułatwia, a nawet, wprowadzając przesunięcia w podziale dochodów i w sposobie ich zużycia, powoduje dodatkowe perturbacje. Jeśli założyć, że procesy przystosowawcze i likwidacyjne postąpiły o tyle, iż wynikające z ich odbywania się obawy utraty kapitału ustępują na dalszy plan, i że idzie o czynniki, któreby przyśpieszyły powrót kapitałów do życia gospodarczego i zaangażowanie się w niem nowych środków, obniżki płac mogłyby odegrać pewną rolę. Jest to bowiem zależne w dużym stopniu od rentowności nowych inwestycyj, rentowność ta zaś w dużej mierze zależy od kosztu wykonania tych inwestycyj. Szczególnie w dzisiejszych warunkach, przy daleko posuniętej mechanizacji produkcji i wielkiej roli kosztów amortyzacji urządzeń w całości kosztów, w zależności od kosztu wykonania inwestycji bardzo różny może być czysty zysk przy tym samym zysku brutto. Jeśli więc nawet przy danym stanie cen zyski istniejących przedsiębiorstw nie są duże, samo obniżenie się kosztu inwestycji polepszyć może zasadniczo kalkulację jej rentowności. Koszt zaś inwestycji zależy od kosztu oprocentowania kapitału potrzebnego do wykonania jej i od wysokości tego kapitału, a na to ostatnie wpływają, niekiedy w bardzo wysokim stopniu, płace: czy to jako składnik kosztów produkcji samej inwestycji, czy kosztów produkcji materjałów inwestycyjnych. Obniżenie się płac robotników budowlanych zmniejszyłoby koszty budowy; płac robotników w przemyśle metalowym i maszynowym — koszty produkcji maszyn; płac robotników w hutnictwie, w przemyśle drzewnym, w cementowym, w cegielniach — koszty produkcji innych materjałów inwestycyjnych. Tak więc obniżki płac mogłyby być jednym z momentów, przyczyniających się do powstania warunków dla nowych inwestycyj, zwłaszcza że gwałtowne tempo spadku produkcji w przemy-

słach inwestycyjnych i, odpowiednio, zatrudnienia stwarza możliwości dużych obniżek płac. Możnaby więc przypuszczać, że gdyby płace regulowały się w drodze nieograniczonej niczem wolnej konkurencji, spadłyby silniej podczas kryzysu i polepszałyby w pewnej mierze widoki inwestycyi. W tym sensie możnaby więc mówić o sztywności płac, jako czynniku hamującym automatyczne likwidowanie się kryzysu i przechodzenie w fazę poprawy. Trzeba jednak powiedzieć, że rozumiany w ten sposób wpływ sztywności płac dotyczy tylko jednej dziedziny mechanizmu konjunkturalnego, dziedziny, która zaczyna grać rolę dopiero po zjawieniu się kompleksu innych warunków wchodzenia w poprawę konjunkturalną, i że w tej dziedzinie sztywność płac nie jest jedynym, ani najważniejszym czynnikiem przedłużania się kryzysu, nie jest jedynym wyjątkiem z normalnego automatycznego działania sił gospodarczych. Wyjątki takie same i o większem znaczeniu stanowią ograniczenia wolnych ruchów kapitałów: względy, dla których, niezależnie od sytuacji gospodarczej, kapitały krajowe, a bardziej jeszcze zagraniczne cofają się przed możliwościami korzystnych lokat, zwłaszcza długoterminowych — obawy co do sytuacji politycznej, obawy co do waluty i t. p.; sztywność oprocentowania kapitałów zaangażowanych w produkcji; wreszcie — last but not least — sztywność zysków przedsiębiorców w przemysłach skartelizowanych. Jeśli np. cena cementu w Polsce nie obniżyła się od czasu podwyżki w r. 1929 aż do wiosny r. 1933, trudno uważać to za wynikające ze sztywności płac, skoro właśnie płace robotników w cementowniach były obniżone o około 20%, a wogóle płace robotnicze stanowiły w 1929 r. 20% wartości produktu.

Zasadniczo więc obniżki płac nie są bynajmniej środkiem przezwyciężania kryzysu. Przeciwnie, nim nastąpią wszystkie wywołane niemi konsekwencje i odbędą się procesy przystosowawcze, zachodzą w gospodarstwie perturbacje,

które prowadzić mogą do przejściowego zmniejszania się produkcji, niekiedy zaś nawet trwałego. Jeśli obniżają się płace w gałęziach skartelizowanych, w których nie musi to powodować odpowiedniej zniżki ceny, to działa to w ten sposób, że uwalniają się pewne kapitały, które nie zużywane na inwestycje, tezauryzują się lub przenoszą zagranicę; w tym wypadku więc obniżka płac oddziaływa jako czynnik wzmagający objawy deflacyjne i wywierający presję na ceny i na produkcję w innych gałęziach.

Odwrotnie oddziałałyby w tych samych gałęziach podwyżki płac, o ile byłoby możliwe przeprowadzenie ich bez podwyżki cen. Wskutek podwyżek płac zwiększyłoby się zapotrzebowanie na artykuły, nabywane przez pracowników, a więc zasadniczo na dobra konsumcyjne; pośrednio, przez polepszenie sytuacji w tych gałęziach i korzystniejsze kształtowanie się w nich cen, odbiłoby się to na zyskach i na zapotrzebowaniu na dobra inwestycyjne. Następujące zaś przez podwyżkę płac zmniejszenie zysków, jeśli zyski te nie były poprzednio inwestowane w kraju, nie pociągałoby ujemnych konsekwencyj.

W innych gałęziach podwyżka płac mogłaby oddziałać analogicznie, gdyby nastąpiła kosztem procentów, pobieranych przez kapitalistów zagranicznych lub tezauryzujących je krajowych. Pozatem podwyżka musiałaby zmniejszać zyski w sposób, prowadzący do zmniejszania się produkcji, bądź musiałaby być połączona ze wzrostem cen, co byłoby możliwe tylko przy zastosowaniu w kraju polityki inflacyjnej — ułatwień kredytowych i rozszerzania rozmiarów kredytów. W tym ostatnim wypadku podwyżka płac byłaby czynnikiem ożywiania się konjunktury, połączonego zresztą z wszystkiemi konsekwencjami polityki inflacyjnej.

Pomijaliśmy dotąd stale w rozważaniach wpływ zmian płac na międzynarodowe stosunki konkurencyjne, na możliwości wywozowe. Oczywiście każda obniżka płac zwięk-

sza siłę konkurencyjną danego kraju, otwiera więc możliwości powiększenia eksportu, a w ten sposób powiększenia produkcji i ożywienia całego życia. Jak jednak ta tendencja zrealizuje się, zależy od szeregu okoliczności. Wpływ płac i zmian ich będzie bardzo różny w zależności od roli, jaką grają płace w kosztach produkcji danej gałęzi i w produkcji kraju na eksport wogóle. Dalej wpływ obniżek może być w różny sposób kompensowany: obniżkami w krajach konkurujących; utrudnieniami, czynionemi przez kraje, do których eksport jest kierowany, w imię właśnie obrony przed obniżaniem płac — cłami antydumpingowemi (przeciw „dumpingowi socjalnemu") lub nawet zakazami importu. Jak ostatecznie obniżka płac odbije się, zależy zatem od warunków konkretnych, strzec się jednak trzeba przeceniania pod tym względem możliwości.

Parę słów dodamy, aby w świetle tych uwag spojrzeć na wyniki przeprowadzonego w rozdziale II badania zmian w płacach podczas kryzysu.

Przedewszystkiem stwierdzić trzeba, że sztywność płac występuje w Polsce tylko w bardzo ograniczonym zakresie. Aby miała ona charakter powszechny, trzeba, by ogół robotników był zorganizowany w związkach zawodowych; by związki te zawierały umowy zbiorowe, obowiązujące dla dość wielkich grup pracowniczych; i by rynek nie podlegał w poważniejszym stopniu presji podaży innych jeszcze rąk roboczych. Warunki te w Polsce nie są zrealizowane; w szczególności podaż pracy ludności wiejskiej, stale dostarczającej kontyngentu robotników zakładom specjalnego typu, zakładom „wiejskim" — młynom, tartakom, cegielniom — pozatem zaś ciągle migrującej do miast i tu ciążącej na rynku, nie pozwala mówić o sztywności płac. To też w pewnych tylko gałęziach i ośrodkach, zwłaszcza mniej podlegających tej konkurencji ludności wiejskiej (jak za-

wody bardziej wykwalifikowane, z punktu widzenia terytorjalnego — przemysł górnośląski), płace utrzymały się przez czas dłuższy na niewiele obniżonym poziomie; tem silniej spadły w innych gałęziach. Płace więc w Polsce nie wykazały—jeśli wziąć pod uwagę całość przemysłu—sztywności podczas kryzysu. Obniżanie płac odbyło się w wielkich rozmiarach, przyczem — w tych dziedzinach, w których przesunięcia takie były możliwe — wystąpiło zjawisko rozrostu zakładów z płacami obniżanemi kosztem zakładów z płacami usztywnionemi: wyraźne przejawy tego były zwłaszcza w przemyśle włókienniczym. Całemu przemysłowi obniżanie płac nie przyniosło zwiększenia produkcji i było, jak mówiliśmy, jednem z ogniw procesu deflacyjnego ciągłego obniżania się obrotów, cen i produkcji. Obniżki nie były zachętą do ożywienia ruchu inwestycyjnego; na przeszkodzie stanął zwłaszcza brak kapitałów, ucieczka ich zagranicę, obawa przed angażowaniem się w życiu gospodarczem, a stąd szalenie wysoka stopa procentowa. Ceny materjałów inwestycyjnych, jako w większości skartelizowanych, były w Polsce zupełnie sztywne i niezależnie od stopnia sztywności płac utrzymywały się — aż do akcji rządowej w r. 1932/33 — niemal bez zmian.

Zagadnienie płac w przemysłach skartelizowanych jest w Polsce zagadnieniem poważnego znaczenia, gdyż w obrębie właściwego przemysłu płace w tych gałęziach mają poważny udział: płace robotników w samych tylko przemysłach węglowym, żelaznym, cementowym i cukrowniczym wynosiły w 1929 r. blisko 600 miljonów zł., a więc około 25% całości. W wielu z tych gałęzi nastąpiły podczas kryzysu zniżki płac (zresztą mniejsze niż w drobnym przemyśle); zniżki te z pewnością przyczyniały się do odpływu kapitałów zagranicę.

Możliwości powiększenia eksportu przez obniżki płac są w Polsce stosunkowo niewielkie. Czynnik pracy jest za-

wsze tym elementem kosztów, który daje Polsce przewagę; widzieliśmy, że płace polskie są znacznie niższe od płac w krajach przemysłowych. Niska płaca nie jest jednak identyczna z małym kosztem robocizny: zależy to od wydajności, która znów jest różna w zależności od urządzeń, stopnia zmechanizowania pracy i t. p. Kraje wysokich płac właśnie wskutek tego zmechanizowały silniej produkcję i osiągnęły w ten sposób często obniżenie się kosztu robocizny mimo wysokich płac. Dalej uwzględnić trzeba wysoki koszt kredytu w Polsce, podrażający ogromnie produkcję. Wreszcie przeszkody, stawiane przez poszczególne kraje importowi, przybrały dziś tak na sile i powszechności, że możliwości eksportowe są niemal całkowicie pod ich wpływem.

Jaki będzie dalszy rozwój płac, zależeć będzie od całości polityki gospodarczej, która znów wiąże się z rozwojem stosunków w gospodarce światowej. Świadomość, że obniżki płac nie torują drogi poprawie, staje się stopniowo powszechna; obniżki te zresztą nie obniżają przeciętnie wartości realnej płac jednostkowych, pogłębiając tylko objawy deflacyjne. Globalne zarobki robotnicze obniżyły się podczas kryzysu także w wartości realnej do poziomu od stabilizacji niespotykanego; zatrzymanie tego spadku nie jest już dziś kwestją utrzymania dobrobytu, lecz kwestją ochronienia wielkich mas ludności od dojścia do najskrajniejszej nędzy.

MATERJAŁY STATYSTYCZNE W SPRAWIE PŁAC W POLSCE

Dane statystyczne w sprawie płac rozbić można na dwie grupy: dane o stawkach płac i dane o zarobkach. Każdą z tych grup podamy oddzielnie dla robotników i dla pracowników umysłowych.

A. Płace robotnicze

Stawki płac. Statystyka stawek płac robotników przemysłowych prowadzona jest przez Główny Urząd Statystyczny na zasadzie umów zbiorowych, orzeczeń instytucyj rozjemczych i jednostronnych decyzyj związków pracodawców. Ponieważ ujęte w te formy zbiorowe ustalanie płac dla ogółu robotników, zatrudnionych w danej gałęzi i w danym okręgu, nie obejmuje ogółu robotników, więc i statystyka dotyczy tylko części ich, przytem ulegającej pewnej zmianie (tak np. w 1932 i 1933 r. w wielu gałęziach umowy zbiorowe były wypowiedziane i nie zostały przedłużone). Dane te zbierane były już w okresie inflacyjnym, od 1924 r. badania były znacznie rozszerzone, a obecnie obejmują ogół zbiorowo normowanych płac, o których Urząd otrzymuje informacje. Publikowane są te dane przez podawanie zasad nowych umów zbiorowych i zmian w dawnych umowach i przez zestawianie w tablicach stawek płac dla pewnej liczby kategoryj robotniczych w ważniejszych gałęziach i okręgach z płacami zbiorowo unormowanemi. Zestawienia te p. t. „Płace zasadnicze robotników w górnictwie, hutnictwie i przemyśle" publikowane są w każdym zeszycie Statystyki Pracy (niekiedy tylko dla gałęzi, w których w danym kwartale stawki były zmienione).

Na podstawie danych o stawkach płac obliczane były wskaźniki płac robotniczych. Od 1928 r. wskaźnik taki obliczany był przez Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen; za-

sady budowy wskaźnika podaje wydawnictwo Konjunktura Gospodarcza w Polsce w latach 1924 — 1927, wyd. Głównego Urzędu Statystycznego, Warszawa 1928, zmiany późniejsze — Konjunktura Gospodarcza, zesz. 10 z r. 1929. Wskaźnik obliczany był jako średnia z wskaźników stawek płac dla poszczególnych gałęzi i kategoryj robotniczych. Obok wskaźnika płac nominalnych przez porównanie z ruchem kosztów utrzymania obliczany był wskaźnik płac realnych; dane publikowane były w Konjunkturze Gospodarczej. Od 1931 r. wskaźnik oparty na analogicznych zasadach, na nieco szerszej podstawie obliczać zaczął Główny Urząd Statystyczny. Metody obliczeń podane były w artykule Janiny Ettinger w zesz. 2 z r. 1931 Statystyki Pracy; wskaźnik obliczony był wstecz za okres od r. 1923; w artykule tejże autorki w zesz. 1 z r. 1932 Statystyki Pracy wskaźnik był jeszcze przedłużony wstecz aż do r. 1914 (w tem za okres 1914—1920 na bardzo wąskiej podstawie). Oba wskaźniki, Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen oraz Głównego Urzędu Statystycznego, publikowane były do r. 1932; w tym czasie dalszego obliczania ich zaniechano, wprowadzając nowy wskaźnik, oparty na danych o zarobkach.

Dla gałęzi nieobjętych w szerszym zakresie umowami zbiorowemi danych o stawkach płac niema; pewne dane o zmianach w nich zachodzących zbierane są przez inspektorów pracy; opierając się na tych materjałach, gromadzonych w Ministerstwie Opieki Społecznej, i na informacjach prasowych, Konjunktura Gospodarcza publikowała dane sumaryczne o wahaniach płac w latach 1930 — 1932.

Odrębny dział stanowi statystyka płac robotników rolnych. Statystyka ta publikowana jest przez Główny Urząd Statystyczny od r. 1926/27, kiedy wszystkie województwa objęte były przez zbiorowe umowy (artykuły M. Zaremby, E. Estreicherówny, T. Czajkowskiego i S. Weinziehera w Statystyce Pracy, ostatnio—za rok 1932/33—w zesz. 2 z r. 1933). Dane te odnoszą się do płac stałych robotników rolnych; dane o płacach robotników niestałych opracowane były dwukrotnie, za rok 1927 i za rok 1928, na zasadzie informacyj korespondentów rolnych, przez M. Zarembę i E. Estreicherównę w zesz. 1 i 3 z r. 1929 Statystyki Pracy. Niezależnie od tych prac badania przeprowadził R. Gerlicz

(Praca najemna na roli, Warszawa, 1929) z ramienia Rady Naczelnej Organizacyj Ziemiańskich.

Zarobki. Statystyka zarobków robotniczych (zarobków rzeczywistych — w przeciwstawieniu do umownych stawek płac) aż do roku 1928 była bardzo słabo rozwinięta. Dane o zarobkach zbierane były tylko w jednej dziedzinie — górnictwa; w tym zakresie statystykę prowadzi Departament Górniczo-Hutniczy Ministerstwa Przemysłu i Handlu (który do r. 1928 prowadził również statystykę zarobków w hutnictwie, wówczas przejętą i rozszerzoną przez Główny Urząd Statystyczny). Zwłaszcza szczegółowe dane zestawiane są i publikowane dla kopalni węgla; dane te podaje corocznie Statystyka przemysłu węglowego w Państwie Polskiem; bieżąco publikuje je obecnie Główny Urząd Statystyczny w Statystyce Pracy. Statystyka podaje przeciętne zarobki (dzienne i miesięczne), z wydzieleniem poszczególnych ich składników, dla ogółu robotników i dla głównych ich kategoryj. Poza zarobkami w górnictwie węglowem analogicznie publikowane są zarobki w kopalniach rudy żelaznej oraz rudy cynkowej i ołowianej.

Jednorazowo dane o zarobkach zebrała Komisja Ankietowa w r. 1927; zebrano mianowicie dane o podziale robotników na grupy zarobkowe według zarobków miesięcznych; dane te opublikowane były — nie dla wszystkich gałęzi — w sprawozdaniach Komisji Ankietowej; zestawiał je, częściowo wykorzystując też materjały rękopiśmienne, T. Szturm de Sztrem w zesz. 1 z r. 1931 Statystyki Cen.

Podstawę do systematycznych badań zarobków robotniczych stworzyło rozporządzenie Rady Ministrów z dn. 28 lutego 1928 r. o statystyce zarobków. Na tej zasadzie Główny Urząd Statystyczny zaczął szereg dochodzeń, poczynając od r. 1929. Stałe badanie zarobków, równoległe i analogiczne do prowadzonego w górnictwie węglowem i kruszcowem przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu prowadzi Główny Urząd Statystyczny w hutnictwie: żelaznem, cynkowem i ołowianem. W innych gałęziach, a mianowicie w przemyśle przetwórczym, przeprowadzane były badania w dłuższych odstępach, przyczem za każdym razem badany był jeden okres wypłat w każdym zakładzie, długości takiej, jaką stosował dany zakład: tygodniowy, dwutygodniowy lub dekadowy; dochodzenia obejmo-

wały tylko zakłady większe, powyżej 20 robotników, jednak i w tym zakresie nie wszystkie. W badaniach tych dla różnych rodzajów zakładów i z wydzieleniem robotników ważniejszych kategoryj obliczany był przeciętny zarobek godzinowy i tygodniowy. Zamiarem Głównego Urzędu Statystycznego było objęcie stopniowo poszczególnych gałęzi i poddawanie badaniu perjodycznemu jednego okresu wypłaty co kwartał. Zamiary te jednak nie były zrealizowane; w okresie lat 1929 — 1931 przeprowadzane były kilkakrotnie dochodzenia w przemysłach włókienniczym, metalowym i w fabrykach monopolowych (spirytusowych, tytoniowych i zapałczanych). W innych gałęziach dochodzenia miały charakter dorywczych badań jednorazowych. Od 1932 r. typ dochodzeń statystyki zarobków zmienił się: zaniechano obliczeń przeciętnych zarobków różnych kategoryj robotniczych, posiadając z innego źródła — ze statystyki stanu zatrudnienia, jako pewien surogat, zarobki przeciętne dla ogółu robotników każdej gałęzi; natomiast statystykę zarobków zmodyfikowano tak, by uzyskać zamiast zarobków przeciętnych podział robotników na grupy zarobkowe: a więc by uzyskać nietylko średnie, ale i dyspersje zarobków. Dane te zbierane są w odstępach kwartalnych (po raz pierwszy w lutym 1932 r.) dla zakładów powyżej 20 robotników wszystkich gałęzi przemysłu; podział robotników sprowadzany jest do podziału według zarobków tygodniowych; dane publikowane są gałęziami i ich ważniejszemi działami, bez rozróżniania kategoryj robotniczych, ale z podziałem na mężczyzn, kobiety i młodocianych. Wszelkie dane statystyki zarobków publikowane są w Statystyce Pracy[1]).

Poza właściwą statystyką zarobków pewne dane o zarobkach zbierane są przez Główny Urząd Statystyczny przy sposobności innych dochodzeń statystycznych. Wymienić tu trzeba przedewszystkiem statystykę przemysłową, w której obrębie przeprowadzono za lata 1929 i 1930 obliczenia globalnych rocznych sum zarobków i przeciętnych zarobków miesięcznych na robotnika. Obliczenia odnoszą się zasadniczo do zarobków netto (po potrąceniu składek na ubezpieczenia społeczne i podatku);

[1]) Wyniki pierwszych badań zarobkowych w przemyśle włókienniczym opublikowane były tylko w Wiadomościach Statystycznych.

za rok 1930 podano ponadto sumy tych potrąceń. Wyniki tych badań opublikowane były w dwóch artykułach E. Arnekkera w zesz. 3 z r. 1931 i w zesz. 2 z r. 1932 Statystyki Pracy.

Statystyka stanu zatrudnienia, mająca wielkie znaczenie zwłaszcza przez swą aktualność jako statystyka miesięczna, porusza sprawę zarobków przez zamieszczenie pytania o sumie wypłat robotniczych w zakładzie. Dane te są od początku 1932 r. systematycznie co miesiąc opracowywane, mianowicie obliczane są (na podstawie podawanych na tymże kwestjonarjuszu danych o liczbie robotniko-godzin) przeciętne zarobki godzinowe i tygodniowe dla każdej gałęzi przemysłu; początkowo obliczenia opierały się na danych ze stałego zespołu zakładów, obecnie — na danych ze wszystkich zakładów, podlegających statystyce stanu zatrudnienia (t. j. w zasadzie ze wszystkich zakładów zatrudniających 20 i więcej robotników).

Te właśnie dane stanowią obecnie podstawę dla miesięcznych obliczeń wskaźnika płac robotniczych, który został łańcuchowo związany z wskaźnikiem dawnym, opartym na stawkach płac; w tym ostatnim wprowadzono jednak przytem korektywę dla okresu od 1929 r. ze względu na niedostateczną reprezentacyjność w tym czasie stawek umów zbiorowych jako obrazu ogólnego ruchu płac. Równocześnie uruchomiono obliczanie wskaźnika wartości realnej wypłat robotniczych w przemyśle, przedstawiającego wahania siły nabywczej płac, wynikające z jednej strony ze zmian stawek płac i kosztów utrzymania, z drugiej — ze zmian w stanie zatrudnienia. Metody obliczeń i wyniki ich za okres kilku lat wstecz (od r. 1925) podał artykuł L. Landaua w zesz. 2 z r. 1932 Statystyki Pracy. Ostatnio Główny Urząd Statystyczny wprowadził do tych obliczeń zmianę w kierunku wykazywania wahań zarobków w sumach bieżących zamiast eliminowania wpływu sezonowości, jak to czyni wskaźnik L. Landaua; zmianę tę przedstawia J. Derengowski w zesz. 2 z r. 1933 Statystyki Pracy.

Dane bieżące o płacach nominalnych i realnych i wartości realnej wypłat publikuje Statystyka Pracy, te ostatnie ponadto też Konjunktura Gospodarcza, utrzymując system eliminowania wahań sezonowych. Rozciągnięcie obliczeń zmian zarobków, ujmowanych w tych wskaźnikach ogólnie dla całego przemysłu, na poszczególne gałęzie przeprowadził J. Derengowski (Próba szacunku dochodów robotniczych z pra-

cy w przemyśle 1928 — 1932, Warszawa, 1932, wyd. Instytutu Spraw Społecznych).

Poza temi danemi materjałów o zarobkach dostarcza też statystyka ubezpieczeń społecznych. Dane o podziale na grupy zarobkowe daje statystyka Warszawskiej Kasy Chorych. Pozatem, jeśli idzie o robotników, źródła te dają tylko globalne sumy zarobków — bądź bezpośrednio, bądź przez przeliczenia z sum składek. Oddzielenie zarobków robotniczych od zarobków pracowników umysłowych jest możliwe tylko w ubezpieczeniu na wypadek braku pracy: ubezpieczeniu w Funduszu Bezrobocia podlegają tylko robotnicy. W ubezpieczeniach chorobowem i od nieszczęśliwych wypadków robotnicy i pracownicy umysłowi są połączeni. Z tem zastrzeżeniem zwrócić trzeba uwagę, jako na cenne źródło informacyj o zarobkach, na statystykę ubezpieczenia wypadkowego, jako dającą podział według dziedzin pracy; zwłaszcza bardzo szczegółowo opracowane dane zawierają (częściowo tylko opublikowane) materjały Zakładu Lwowskiego, obejmującego obszar całego Państwa poza b. zaborem pruskim (Górnym Śląskiem oraz województwami poznańskiem i pomorskiem). Dane zakładów ubezpieczeń społecznych publikowane są w sprawozdaniach poszczególnych zakładów oraz w Rocznikach Ubezpieczeń Społecznych, wydawanych przez Ministerstwo Opieki Społecznej (ostatni dotąd wydany V Rocznik za rok 1929).

B. Płace pracowników umysłowych

Stawki płac. Zakres stosowania umów zbiorowych jest dla pracowników umysłowych znacznie węższy niż dla robotników i statystyka, jako mająca bardzo ograniczone pole działania, jest słabo rozwinięta. Dane publikowane perjodycznie, analogicznie do zasadniczych płac robotników przemysłowych, stanowią tylko płace pracowników ciężkiego przemysłu (pracowników techniczych, urzędników techniczno-biurowych, pracowników laboratorjów i urzędników handlowych w górnictwie i hutnictwie) na Górnym Śląsku. Pozatem publikowane są w Statystyce Pracy, już nie w formie zestawień perjodycznych, umowy zbiorowe i zmiany w nich wprowadzane dla różnych mniejszych grup, jak telefonistki w Warszawie, pracownicy i oficjaliści w cukrowniach wielkopolskich i t. p.

Zarobki. Stała statystyka zarobków pracowników umysłowych prowadzona jest tylko, i to dopiero od 1931 r., w jednej dziedzinie — hutnictwa żelaznego, cynkowego i ołowianego; dla poszczególnych kategoryj pracowniczych w tych gałęziach publikuje Statystyka Pracy za każdy miesiąc przeciętne zarobki. Pozatem dochodzenia przeprowadzane były kilkakrotnie w sprawie płac pracowników bankowych: w latach 1925, 1926 i 1927 badane były zarobki pracowników banków państwowych, Banku Polskiego i banków akcyjnych (wyniki opublikowane w Statystyce Pracy z r. 1926, str. 244 i nast. i w Roczniku Statystyki za r. 1928, str. 356 i 357; za rok 1927 tylko zarobki w bankach akcyjnych); za rok 1930 danych w szerszym jeszcze zakresie dostarczył spis zarobków, który objął banki państwowe, Bank Polski, banki akcyjne, domy bankowe i kantory wymiany, banki i kasy spółdzielcze i komunalne oraz instytucje ubezpieczeniowe (poza ubezpieczeniami społecznemi), uwzględniając pensje za ostatni miesiąc i wszelkie wynagrodzenia dodatkowe za cały rok; wyniki tego spisu wraz z analizą ich, przeprowadzoną przez T. Czajkowskiego i E. Otrębskiego, opublikowane były w zesz. 4 z r. 1931 i w zesz. 1 z r. 1932 Statystyki Pracy.

Statystyka przemysłowa dała w sprawie zarobków pracowników umysłowych pewne materjały za rok 1929, podając sumy wypłat dla personelu pracowniczego w tym roku.

Statystyka stanu zatrudnienia wyzyskana została do badania przeciętnych zarobków pracowników umysłowych (personelu biurowego i administracyjnego) w przemyśle przetwórczym. Obliczenia przeprowadzane są analogicznie do obliczeń zarobków robotniczych na podstawie sum wypłat i liczb pracowników, przyczem wypłaty obejmują okresy miesięczne. Wyniki po raz pierwszy ogłoszone były za czerwiec 1932 r. w artykule B. Lengasa w zesz. 4 z r. 1932 Statystyki Pracy.

Wobec fragmentarycznego charakteru badań Głównego Urzędu Statystycznego w tej dziedzinie szczególnej wagi nabierają dane o zarobkach instytucyj ubezpieczeń społecznych. Danych takich dostarcza statystyka Zakładów Ubezpieczeń Społecznych, podając podział ubezpieczonych na grupy zarobkowe w kombinacji z płcią i bardzo szczegółowo z wiekiem — poszczególnemi rocznikami od 16 do 65 lat; natomiast niema żadnego rozróżnienia zarobków według gałęzi pracy.

C. Płace pracowników państwowych

Płace i stawki płac pracowników państwowych normowane są ustawami uposażeniowemi. Na podstawie tych stawek i dokonywanych w nich zmian obliczany jest wskaźnik płac przez Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen (metody obliczeń jego podane były w zesz. 1 z r. 1928 Konjunktury Gospodarczej); bieżąco wskaźnik publikowany jest w Konjunkturze Gospodarczej — obecnie tylko w postaci wskaźnika płac realnych, przeliczonego na podstawie wskaźnika kosztów utrzymania Głównego Urzędu Statystycznego.

Dane o sumach zarobków pracowników państwowych z punktu widzenia budżetowego zestawiane są w preliminarzach budżetowych, przyczem zwłaszcza w ostatnich preliminarzach sumy uposażeń są we wszystkich pozycjach wydzielane. Są to jednak tylko sumy globalne wypłat, i to nie rzeczywiste, ale preliminowane. Niema dotąd statystyki zarobków, któraby dawała zarobki rzeczywiste i podział pracowników według wysokości zarobków.

SUMMARY

The purpose of this work is to describe the situation of the wage-earning population and the movement of wages in Poland from the time of favourable economic conditions (1929) till the present moment.

The whole wage-earning population is divided into several classes. The earnings of each class are discussed separately, compared with their sum, i. e. the joint income of the whole wage earning population, and compared with the total national income. Further considerations concern the changes in the standard of living of different groups of employees connected with the gradually sinking level of earnings.

In conclusion an attempt is made to elucidate the mutual interrelationship of variations in wages and in general economic conditions.

The wage-earning population in Poland forms a much smaller proportion of the total population than it does in highly industrialized countries. This can be explained as follows:

1. 64 per cent. of the whole population are agriculturists. These are mostly peasants, owners of little farms, generally, and in this country particularly, employing only an insignificant amount of hired labour.

2. Small industrial units are frequently met with also in other, non-agricultural, branches of production. In Poland the part played by the small artisan, who uses but little hired labour, is much more important in comparison to big business, than it is in western European countries. The position in trade is similar.

Notwithstanding these facts the number of employees amounts to about ⅓ of the total population and to about 60 per cent. of the non-agricultural population of Poland. The comparison of the above figures with the repartition of that part of the total national income which passes through the market is very interesting. It appears that the share of wages in this part of the national income is a much more important one, than might be expected, considering the proportion of employees to the total population. The reason for this is, that, except in some special groups, the wages are paid in cash and used further to acquire articles of consumption. On the other hand, the most numerous class of independent population, that is the peasants, produce and consume the bulk of their income themselves. Only a part of peasant production comes to the market. Thus in 1929 the cash earnings of wage-earners amounted to 6,5 milliards zlotys, corresponding roughly to about 40 per cent. of the year's turnover in articles of consumption.

In these conditions the purchasing power of the market depends strongly upon the level of wages. One could even say that the fluctuations in the prices of the articles of consumption are determined by those of the wages.

The income of workmen employed in industries is not so important in proportion to the total of wages as it is in more industrialized countries. It amounts to about one third of the wages paid to all employees (the agricultural workers excepted).

The earnings of persons employed by the State (workers and officials including the railways and postal service) are approximately equal to those of the industrial workers. Thus the wages controlled by the State are exceedingly important from the point of view of general economic conditions.

To characterize the level of wages during the period of good business conditions (1929) the author gives the average of earnings and the distribution of workers according to the size of their wages. The average monthly earning of an industrial worker amounted in this period to 172 zlotys. The data however, on which the above figure is based, do not include the figures concerning the smallest industrial units, in which the wages are very low. Taking the above average of 172 zlotys and the average number of wage-earners in a family, which amounts to 1,7, we may estimate the average income of a family at 290 zl. monthly, the average size of a family being estimated at 4,1 persons.

The average earnings of industrial workers depend strongly upon several factors, such as the branch of production (for instance: 97 zl. in saw-mills, 143 zl. in textile manufacture, 182 zl. — in foundries and 236 zl. — in coal mines), the size of the industrial establishment (e. g.: 90 zl. in small mills and 173 zl. in big ones), and its position. The closer the contact with the country, which is the source of fresh hands, the lower the wages. The localized industries pay better wages than those spread over big areas.

The distribution of workers according to their income is based upon the data of 1927 and 1932, which have then been reduced to the level of 1929. The wages vary over a very considerable range. The earnings of over 25 per cent. of workers were below 100 zl. a month. This covers the youths (about 7 per cent. of all workers) and the adult, often fully qualified workers, who are able to secure

but a very miserable standard of living to their families and themselves. On the other hand 25 per cent. of all workers earn over 230 zl. a month, and 12 per cent. — over 300 zl. The standard of living of these workers approaches that of the office workers. They form a focus awakening new needs amongst the industrial population and are also important consumers of industrial products.

Most of the office workers are paid like better-class workmen. In 1929 half of the clerks employed in private business earned less than 260 zl. a month. The earnings of only one fourth of this class were over 430 zl. The standard of living of the clerks however is comparatively higher, owing to more favourable family conditions: fewer members and more persons earning money.

The wages of workmen and of clerks in Poland, considered according to their real value, belong to the lowest in Europe. Even more so according to their cash value. From this point of view the most nearly resembling conditions are those of Austria and Czechoslovakia.

The same proportion reings as regards the standard of living. The lowest wages of workers are not even sufficient to ensure the necessary amount of food. The nourishment in higher classes is better, and the share of food in the total of expenses gradually diminishes, leaving certain amounts for other purposes. Only one item in the expenses is very rigid, almost independent of the income: the price of lodging.

Enquiries made in this respect showed that workmen's families live in lodgings composed of one, or at most of two rooms. Even these are very scarce, amounting to 25 per cent. of the whole, except in some districts (such as the coal fields). The result is a general overcrowding, five and more persons per room being a very common arrangement.

The economic crisis brought a decrease of wages and the lowering of the standard of living. The income of employees was influenced by the following three factors: (1) the disastrous increase of unemployment, (2) the fall of nominal wages and (3) the serious decrease in the cost of living, due mainly to the fall of prices for food. This last factor partly checked the action of the two former, which sensibly affected the real income of the wage-earning population. The collapse of prices partly shifted the burden of the crisis onto other classes, small bourgeoisie and first and foremost the agricultural population.

The fall of wages started in small establishments and in scattered industry. In big industry the process was checked by collective contracts and attained its full development only in 1932. The position of the workers employed by industry in 1932, compared to that of 1929, may be described as follows — the nominal wages were 14 per cent. lower, while the fall of employment amounted to 47 per cent. Thus the earnings were diminished by 55 per cent. on the average. Considering that the cost of living in 1932 was about 23 per cent. lower than in 1929, the real value of the earnings of industrial workers decreased by 40 per cent.

The Fund of National Insurance against Unemployment filled up but a small part of this gap, since its assistance is limited to a period of 3—4 months, so that in consequence of continuous unemployment the great majority of unemployed were by 1932 no longer benefiting by it.

Allowing for the assistance of the insurance, we can estimate the fall in real value of the industrial workers' income as equal to 37 per cent. This burden is distributed among the working class in an unequal manner. There are families in which only a part of the members have lost their job. The losses of these approach the average figures. On

the other hand, there are families with not a single member earning money. These consequently fall into an unlimited misery.

In handicrafts and in commerce (similarly as in scattered industry) the wages fell very heavily, but the decrease of employment was not as violent as in big industry, amounting to something over 10 per cent. Consequently the losses in the real income of these workers were generally less opressive.

The decrease in employment of office workers was also not so marked as that of industrial workers. The number of government officials, who form a considerable proportion of this class, was reduced but moderately. On the other hand the salaries fell heavily. In Warsaw the salaries of government officials diminished by 30 per cent. — elsewhere by 25 per cent. Thus since the Spring of 1931 the real value of the income of government officials diminished suddenly and in 1932 was about 10 per cent, less than in 1929.

The fall of incomes of the wage-earning population caused a decrease of consumption. In the lower classes this amounted to destitution. The budgets of better earning workers were entirely altered, the expenses on more pliable needs being limited or suppressed. This resulted in a marked decrease of demand for industrial products, and was one of the most important factors in the mechanism of the crisis.

An analysis of this mechanism and the part played by the fall of wages, leads to the conclusion that the decrease of wages does not check the development of the crisis. In fact it does not increase the profits of the employers, taken as a whole. The decrease in the purchasing capacity of the market drags down the prices. Thus what is gained on wages is then lost on sales. The fall of wages is but a link in the deflating process of the crisis. Though rigid wages may be considered a check on the increase of investments,

they are a factor of less importance than restraint on the normal circulation of capital, than the investments made for other reasons than the ordinary commercial calculations and than the rigid prices maintained by industrial cartels. The lowering of wages in cartellised industry is harmful rather than otherwise, its effect being an increase of profits, which are mostly withdrawn from normal circulation. Wages in Poland were rigid only partly and only for a short time. At the present moment all wages are lowered. The level of their real value is so low that unless a further fall is prevented, the wide sections of the population will fall into the most extreme misery.

INSTYTUT SPRAW SPOŁECZNYCH

FUNDACJA ZAKŁADÓW UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH

utworzona na podstawie art. 63 Rozp. Prez. R. P. z dn. 29. 11. 1930. (Dz. U. R. P. Nr. 81 p. 635)

Celem Instytutu jest prowadzenie badań naukowych, prac propagandowych i pedagogicznych w zakresie ochrony pracy, ubezpieczeń społecznych, rynku pracy, bezrobocia, migracji, opieki społecznej i zdrowia publicznego, a w pierwszym rzędzie do zadań Instytutu należy:

a) badanie naukowe zagadnień bezpieczeństwa i higjeny pracy,

b) propaganda w dziedzinie zapobiegania nieszczęśliwym wypadkom przy pracy i chorobom zawodowym,

c) badanie zagadnień z dziedziny ubezpieczeń społecznych.

WYDAWNICTWA INSTYTUTU

Sprawy bezpieczeństwa i higjeny pracy.

Liebert St. — Mechaniczne przenoszenie siły a bezpieczeństwo pracy (w druku).

Olszewski E. — Produkcja kwasów solnego i octowego ze stanowiska bezpieczeństwa i higjeny pracy. — Cena zł. 4.00.

Roszkowski St. — Praca w odlewniach żeliwa pod względem bezpieczeństwa i higjeny. — Cena zł. 4.00.

Żórawski K. — Przemysł ceramiczny i cementowy ze stanowiska bezpieczeństwa i higjeny pracy. — Cena zł. 4.00.

Zagadnienia ubezpieczeniowe i statystyczne.

Mazurkiewicz A. i Grużewski A. — Zagadnienie statystyki wypadkowej ze stanowiska akcji zapobiegawczej. — Cena zł. 4.00.

Neyman J. — Zarys teorji i praktyki badania struktury ludności metodą reprezentacyjną. — Cena zł. 7.00.

Piekałkiewicz J. — Sprawozdanie z badania składu ludności robotniczej Polski metodą reprezentacyjną — na podstawie materjałów spisu ludności z d. 9.XII 1931 r. (w druku).

Sprawy rynku pracy i bezrobocia.

Adamiecki W. i Pomorski J. — Udział robocizny w kosztach wydobycia węgla (w druku).

Czajkowski T. i Derengowski J. — Bezrobocie pracowników umysłowych w Polsce 1927 — 1932 r. — Cena zł. 3.50.

Derengowski J. — Próba szacunku dochodu z pracy robotników przemysłowych w Polsce. — Cena zł. 1.00.

Krahelska H. i Pruss S. — Życie bezrobotnych — badania ankietowe. — Cena zł. 4.00.

Landau L. — Płace w Polsce w związku z rozwojem gospodarczym. — Cena zł. 4.00.

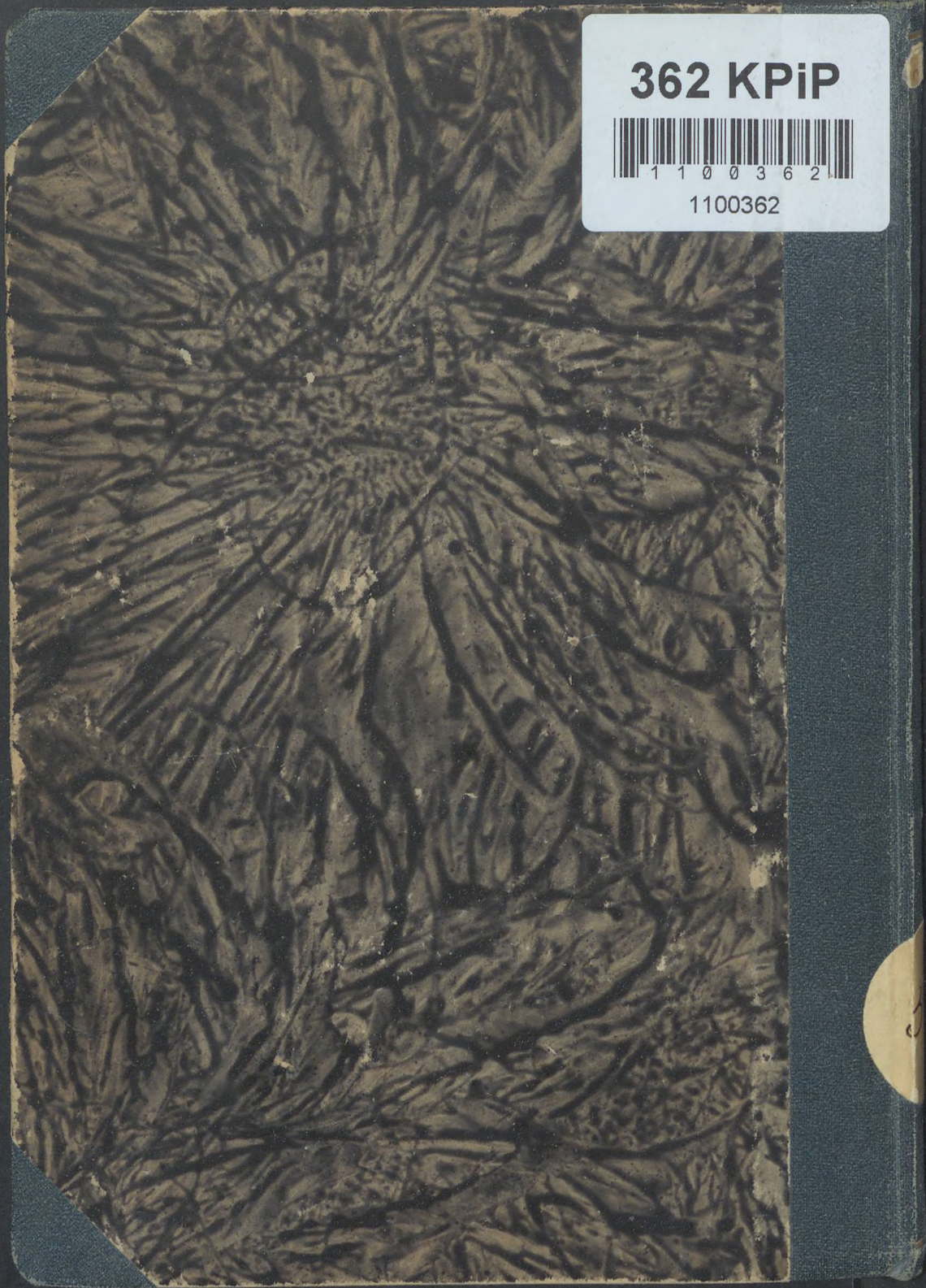
Wydawnictwa propagandowe.

Kalendarzyk bezpieczeństwa pracy dla kierowników warsztatów pracy na rok 1933. — Cena zł. 0.25.

Plakat propagandowy *„Do walki z wypadkami przy pracy"*. — Cena zł. 0.50.

Plakat ostrzegawczy *„Strzeż oczy"*. — Cena zł. 0.65.

ADRES INSTYTUTU SPRAW SPOŁECZNYCH
WARSZAWA, UL. WIEJSKA 19. TEL. 9.60-42.
P. K. O. 2284. B. G. K. 2201.


362 KPiP
1100362