

Jedlicki, Jerzy

W związku z książką Józefa Popkiewicza i Franciszka Ryszki, "Przemysł ciężki Górnego Śląska w gospodarce Polski międzywojennej (1922-1939). Studium historyczno-gospodarcze", Opole 1959

Przegląd Historyczny 51/1, 184-193

1960

Artykuł umieszczony jest w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych, tworzonej przez Muzeum Historii Polski w Warszawie w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego.

Artykuł został opracowany do udostępnienia w Internecie dzięki wsparciu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dofinansowania działalności upowszechniającej naukę.

Józef Popkiewicz, Franciszek Ryszka, *Przemysł ciężki Górnego Śląska w gospodarce Polski międzywojennej (1922—1939). Studium historyczno-gospodarcze*. Instytut Śląski w Opolu. Zakład Narodowy imienia Ossolińskich, Opole 1959, s. XVI, 504, 1 mapa, 2 diagramy.

Czytelnik interesujący się dziejami gospodarczymi Polski międzywojennej, szczególnie zaś dziejami kapitału przemysłowego, ma do swojej dyspozycji w zasadzie dwa typy publikacji: surowy materiał statystyczny oraz publicystykę Publicystykę ówczesną, służącą doraźnym potrzebom walki o ten lub inny kierunek polityki ekonomicznej i publicystykę lat niedawnych, troszczącą się o upowszechnienie bardziej ogólnego poglądu na dwudziestolecie. Na obu półkach z publicystyką znaleźć można pozycje nie pozbawione wartości i użyteczności; cechą wszakże *ex definitione* tego gatunku (zwłaszcza wtedy, gdy nie popularyzuje on wyników badania naukowego, lecz je wyprzedza) jest łatwość klasyfikacji zjawisk i redukowanie skomplikowanej rzeczywistości historycznej do gładkich stereotypów.

W tej sytuacji książce Popkiewicza i Ryszki przypadł w udziale trudny i odpowiedzialny priorytet. Jest to bowiem pierwsza praca z tego zakresu, w której przytaczany materiał źródłowy służy nie ilustrowaniu zdań generalizujących, lecz ich uzasadnianiu. Siłą rzeczy sposób tego uzasadniania, jakość warsztatu naukowego, budzi w tym wypadku szczególne zainteresowanie.

Składa się na to jeszcze jedna przyczyna, mianowicie aktualny kanon studiów uniwersyteckich. Początkujący mediewista zostaje od razu zapoznany z podstawowymi technikami badawczymi, musi i może opanować rudymenty klasycznych nauk pomocniczych. Badacz dziejów najnowszych, zwłaszcza zaś problematyki ekonomicznej, zdany jest w Polsce wyłącznie na samouctwo, mimo iż analityczna lektura umów kartelowych lub bilansów spółek akcyjnych nie jest zapewne łatwiejsza od lektury tekstów wczesnośredniowiecznych. Te braki podstawowej edukacji metodycznej pociągają za sobą niekiedy żenujące ubóstwo warsztatu nawet w pracach podejmowanych z najbardziej solidnymi intencjami. Należy więc liczyć się z tym, że poważna praca z tej dziedziny, będąca w dodatku owocem współpracy historyka i ekonomisty, będzie u nas używana jako swego rodzaju wzorzec metodologiczny, co zwiększa jeszcze stopień odpowiedzialności podjętego przez obu autorów zadania.

Autorzy podzielili swój materiał w oparciu o zasadę chronologiczną. Rozdział pierwszy referuje w dużym skrócie dzieje przemysłu ciężkiego na Górnym Śląsku do konwencji genewskiej z 1922 r. Rozdział drugi zajmuje się podziałem Górnego Śląska oraz zagadnieniami prawnymi i gospodarczymi, jakie podział ten bezpośrednio implikował. Aspekty polityczne podziału przedstawione zostały w sposób marginesowy. Rozdział trzeci ogranicza się już do polskiej (w sensie państwowym) części Śląska; obejmując lata 1922—28, zawiera w sobie kilka faz dynamiki koniunktural-

nej. Ostatnie dwa rozdziały są już wyodrębnione ściśle na podstawie faz cyklu: tzn. czwarty obejmuje okres kryzysu (1929—33) i piąty — okres ożywienia (1934—39).

Podstawa źródłowa wydaje się dostatecznie wszechstronna. Dadzą się w niej wyróżnić trzy główne grupy materiałów: akta przedsiębiorstw i związków monopolistycznych, czerpane z archiwów zarówno polskich jak i niemieckich, dalej akta i publikacje stowarzyszeń przemysłowych, wreszcie źródła archiwalne i drukowane proveniencji państwowej. Wyrażna ilościowa przewaga źródeł drukowanych nad archiwalnymi jest w tym wypadku w pełni zrozumiała, a może nawet niedostateczna. Uderza bowiem dość skąpe wykorzystanie prasy specjalistycznej (poza periodycznymi publikacjami statystycznymi) a zwłaszcza publicystyki. Ten ostatni brak zdaje się wypływać z dostrzegalnej intencji autorów, by — o ile to możliwe — pozostawać na gruncie pozytywnego opisu i analizy ekonomicznej bądź prawnej, i nie wdawać się w komentowanie kontrowersji ideowo-politycznych, które towarzyszyły omawianym procesom. Stąd np. zupełne pominięcie głosów prasy lewicowej i partii robotniczych w takich sprawach jak kapitały obce na Śląsku, kartelizacja, etatyzm itd.

Czytelność i przejrzystość książki została zmniejszona przez dwoisty charakter zadania, jakie postawili sobie autorzy. „Książka nasza — piszą we wstępie — jest przede wszystkim opisem rozwoju pewnego działu gospodarki, uwzględniającym zasadnicze — naszym zdaniem — elementy tegoż rozwoju”. Zarazem jednak jest ona „bodaj pierwszą próbą syntezy historyczno-gospodarczej w odniesieniu do zjawisk o najbardziej pierwszorzędym znaczeniu dla dziejów Polski w okresie pomiędzy dwiema wojnami”. Opis dotyczy dziejów górnośląskiego przemysłu ciężkiego, próba syntezy — „wpływu tegoż przemysłu na rozwój całego polskiego przemysłu i — idąc dalej — całej gospodarki narodowej”.

Czytelnika mniej wyspecjalizowanego (a zdaje się, że również autorów) interesuje oczywiście głównie to drugie zadanie. Przyjemniej czytałoby się książkę, w której selekcja materiału byłaby podporządkowana tej właśnie problematyce przewodniej, a więc książkę uwolnioną od czysto opisowego balastu i licznych erudycyjnych dygresji. Nie można jednak mieć pretensji do autorów, że tak się nie stało. Pracowali oni bowiem na ugorze, nie mając w zapleczu żadnej prawie literatury, do której mogliby odsyłać czytelnika choćby po najbardziej elementarne ustalenia rzeczowe. Musieli więc stale przytaczać obfity materiał informacyjny. Niemniej konstrukcja całości mocno na tym ucierpiała: wątki rozumowania rwą się co parę stron i wciąż trzeba zawracać, by je na nowo związać.

Umieszczone na końcu podsumowanie ratuje sytuację częściowo tylko: autorzy bowiem, wspomniawszy uprzednio raz jeden (s. 206) o „szeregu prac popularnych, których wartość erudycyjna stoi na ogół w odwrotnym stosunku do kategoryczności twierdzeń”, sami strzegli się ostro tej pokusy i można im raczej zarzucić niedostateczne wyeksploatowanie przytoczonego materiału dla celów syntezy i — niekiedy — nadmierną chwiejność twierdzeń generalizujących.

Centralnym zagadnieniem pracy jest proces integracji gospodarczej. Nie trzeba chyba podkreślać teoretycznej i praktycznej wagi tego problemu w kraju, stającym co pewien czas na nowo wobec zadania montowania ze sobą zespołów terytorialno-gospodarczych, których profil wytwórczy i powiązania handlowe kształtowały się w ramach innych zupełnie całości. Przyjętą przez autorów hierarchię problematyki, w której proces asymilowania zagłębia górnośląskiego przez polski organizm gospodarczy znalazł się na naczelnym miejscu, uznać wypada za niezmiernie trafną. Jednakże pojęcia integracji lub, jeśli kto woli, unifikacji czy asy-

milacji, tak wydawałoby się plastyczne i przemawiające do wyobraźni, okazują się bynajmniej niejednoznaczne, gdy zaczyna się je poddawać empirycznemu sprawdzaniu. W postępowaniu analitycznym Popkiewicza i Ryszki odnajdujemy co najmniej trzy kryteria owej integracji. „W pierwszym rzędzie będzie to oznaczało skierowanie produkcji górnośląskiej na chłonny rynek wewnętrzny”. (s. 122). Drugim wskaźnikiem procesu ma być upodabnianie się przebiegu koniunktury ekonomicznej regionu z koniunkturą ekonomiczną całej gospodarki narodowej. Te dwa kryteria traktowane są równorzędnie jako podstawowe. Kryterium zaś uzupełniającym ma być „postęp unifikacji organizacyjno-strukturalnej polskiego przemysłu” (s. 439). Zamiarem naszym jest sprawdzenie, jak kryteria te funkcjonują w toku analizy materiału źródłowego.

Przy referowaniu powiązań rynkowych śląskiego przemysłu rzuca się w oczy tendencja autorów do eksponowania wagi zbytu na rynkach polskich w okresie, w którym wytwórca był od nich oddzielony granicą państwową, i pomniejszania tej wagi w okresie, w którym przedzielająca granica znikła. Autorzy stwierdzają więc, że tendencja integracyjna działała jeszcze przed powstaniem państwa polskiego, kiedy węgiel górnośląski, wy pierany z rynków niemieckich, zdobywał sobie coraz większy zbyt w zaborze rosyjskim oraz krajach monarchii habsburskiej. „Specyfiką Górnego Śląska w okresie imperializmu — piszą — było niezwykle silne ciężenie tamtejszego okręgu przemysłowego do Polski. Poprzez wywóz kapitału i podział ekonomiczny (tj. podział rynków — J. J.) Górny Śląsk związał się gospodarczo silnie z ziemią polskimi aniżeli z terytorium niemieckim”. (s. 40). Tymczasem jak wynika z przytoczonych liczb (s. 33) — w roku 1913 na Kongresówkę i Galicję przypadało zaledwie 8,7%, zaś łącznie z Poznańskiem — 16% zbytu górnośląskiego węgla.

Natomiast po roku 1922 odsetki te szybko rosną: tak np. w latach 1925—28 zbyt węgla śląskiego (już tylko oczywiście z polskiej części Śląska) na rynku krajowym wzrósł z 22,8% do 39% ogólnego zbytu kopalń górnośląskich, nie wliczając własnego zużycia obszaru górnośląskiego (ostatnia cyfra nie zawiera również zbytu dla kolei państwowych) (s. 174). Oznaczało to zarazem (s. 173, 222), że węgiel górnośląski pokrywał zapotrzebowanie rynku ogólnopolskiego w 75%, co dokładnie odpowiada ówczesnemu udziałowi kopalń śląskich w globalnym wydobywaniu. Wprawdzie zrównanie tych odsetek dokonało się nie w drodze swobodnej konkurencji, tylko przetargów wewnątrzkartelowych, niemniej nie zmienia to faktu, że w ciągu paru zaledwie lat od zjednoczenia Śląska z Polską udział jego w życiu gospodarczym państwa stał się co najmniej proporcjonalny do jego potencjału wytwórczego. Jednakże Popkiewicz i Ryszka właśnie w odniesieniu do tego okresu angażują się w tezę o utrzymującej się eksterytorialności śląskiego przemysłu i jego polityki handlowej. Referując narzucony Górnemu Śląskowi w roku 1922 status prawno-ekonomiczny, na mocy którego blisko połowa produkcji była przeznaczona na eksport, w tym ponad 90% do Niemiec, piszą: „Niewiele by przyszło z przepisów konwencji genewskiej, gdyby nie dziwny oportunizm (podkr. J. J.) przedsiębiorstw górnośląskich, wyrażający się w dążeniu do utrzymania stanu sprzed wojny, mimo iż rynki polskie przy odpowiedniej polityce handlowej stwarzały większe szanse rozwoju”. (s. 123). I dalej: „Właściciele i dysponenti sprawujący gestię nad tutejszymi wielkimi przedsiębiorstwami utrzymywali wyraźnie ten rejon w pewnej izolacji od rynku wewnętrznego pozostałych części kraju, chociaż — jak wykazało doświadczenie (chodzi o wojnę celną z Niemcami w roku 1925 — J. J.) — tylko ten rynek mógł stanowić stałą i naturalną podstawę rozwoju. Tym-

czasem rynek wewnętrzny był tylko konieczną rezerwą, do której zwracali się kapitaliści w momentach silnego ograniczenia możliwości eksportowych". (s. 149) Gdzie indziej mówi się o „słabym zainteresowaniu rynkiem krajowym ze strony kapitału górnośląskiego” (s. 125); o „tendencjach odśrodkowych” (s. 187) itp. Trudno się zorientować, jaki jest właściwie konkretny, empiryczny sens tego rodzaju sformułowań. Jakie mianowicie fakty należałoby przywieść dla uzasadnienia tezy o odwracaniu się od rynku krajowego, skroco liczby świadczące o udziale Górnego Śląska w zaopatrzeniu tego rynku na rzecz tej tezy przytaczane być nie mogą?

Odnosi się wrażenie, że ilość produkcji lokowanej na takim lub innym rynku zależy od jakiegoś psychologicznego aktu wyboru producenta, od jego sympatii lub oportunistów. Jeśli tego rodzaju preferencje mogą odgrywać jakąś rolę, to przecież na ogół (tj. o ile w grę nie wchodzi szczególne racje polityczne) nie decydującą. Tak np. chłonność rynku wewnętrznego na żelazo uzależniona jest przede wszystkim od rozmiarów inwestycji. Gdy brakło inwestorów, to cóż mówić o słabym zainteresowaniu producentów żelaza rynkiem krajowym? W końcu lat dwudziestych koniunkturę w polskim hutnictwie podtrzymywał przede wszystkim eksport do ZSRR. Działo się tak nie dlatego, że huty górnośląskie wykazywały szczególne zainteresowanie rynkiem rosyjskim, tylko dlatego, że ZSRR realizował właśnie pierwszy plan pięcioletni. Prawda, że stosowana przez syndykaty polityka sztywnych cen ograniczała popyt na rynku krajowym. Ale znowu nie dlatego syndykat sprzedawał w kraju drożej niż za granicą, że tak chciał, tylko dlatego, że tak mógł: że na rynku krajowym mógł dyktować najbardziej dlań opłacalną cenę, a na rynkach zagranicznych musiał się stosować do aktualnych cen międzynarodowych.

Jeżeli w odsetkach produkcji eksportowej jakiegoś regionu przemysłowego (lub jakiejś gałęzi przemysłu) upatrywać będziemy wskaźnik stopnia jego eksterytorialności, to możemy dojść łatwo do bardzo ryzykownych ustaleń teoretycznych i historycznych, możliwych do przyjęcia chyba tylko dla wyznawcy ideałów autarkicznych. Wydaje się, że autorzy nie dostrzegli konsekwencji własnego stanowiska metodologicznego i w efekcie rynkowe kryterium integracji zastosowali w sposób wadliwy. Tym samym zakwestionować należy oparty na tym kryterium wniosek, że „dopiero w połowie lat dwudziestych zaczęło się na dobre proces scalania, nie zakończony jeszcze ostatecznie do wybuchu wojny w 1939 r.” (s. 123). Jeżeli bowiem szukać będziemy momentu, w którym 1° krajowy rynek został opanowany przez krajowy przemysł i 2° udziały poszczególnych regionów w zbyciu wewnętrznym ustaliły się proporcjonalnie do ich zdolności wytwórczych — to na podstawie danych przytoczonych w recenzowanej pracy ustalić by należało zakończenie procesu scalania około roku 1926. Sami autorzy nie są zresztą w tej sprawie konsekwentni. Polemizując z autorami publikacji „Koniunktura gospodarcza w Polsce 1924—1927” stwierdzają, że głównych źródeł „nienormalności” przebiegu koniunktury w Polsce do roku 1926 niesłusznie dopatrywano się „w pewnego rodzaju kryzysie strukturalnym, polegającym na przystosowaniu się jej struktury ekonomicznej do zmienionych warunków rynku w związku z procesem integracji dzielnic, do niedawna ekonomicznie z sobą nie związanych, czy też w nie usuniętych jeszcze skutkach inflacji”. I dodają: „Przez wyłączenie czy usunięcie tych źródeł nie mogło bowiem w żaden sposób zabezpieczyć gospodarki polskiej i przemysłu górnośląskiego przed nadciągającym, największym dotąd (...) kryzysem ekonomicznym”. (s. 147—148). Jest to wyraźne przyznanie faktu, że przynajmniej w roku 1929 scalenie ekonomiczne Polski było dokonane.

Do takiego też wniosku dochodzą autorzy wówczas, gdy stosują drugie z wymienionych wyżej kryteriów, czyli metodę porównywania dynamiki gospodarczej

Śląska z dynamiką ogólnopolską. Stosują tę metodę głównie w rozdziale czwartym, tzn. do lat wielkiego kryzysu i są to bodaj najciekawsze partie ambitnej i imponującej erudycją książki. Na podstawie tych właśnie partii najlepiej ocenić można stopień opanowania rzemiosła analizy ekonomicznej. Jest to przymiarem nie często spotykany w naszych publikacjach historyczno-gospodarczych. Zastrzeżenia, jakie można by tu zgłosić, dotyczą raczej dydaktyki niż metodologii: przejrzystość tablic i całego wykładu zyskałaby na zaokrągleniu danych liczbowych (wystarczyłyby znacznie mniejszy stopień dokładności) i na szerszym stosowaniu metod graficznych. Materiał statystyczny został posiekany na krótkie odcinki chronologiczne; było to niezbędne w toku analizy, ale na końcu książki warto było zestawzić niektóre, najważniejsze szeregi statystyczne dla całego okresu 1922—1939, by ułatwić czytelnikowi kontrolę głównych tez odnoszących się do dynamiki gospodarczej Śląska i Polski. Należało też poinformować, które tablice są zacytowane ze źródeł lub dawniejszych opracowań statystycznych, które zaś są oryginalną konstrukcją autorów. Drobne te pretensje nie zmniejszają w niczym uznania dla sprawnej i rzetelnej roboty, jaka została tu zaprezentowana. Pragniemy natomiast znów skonfrontować wnioski autorów z przedstawionym przez nich materiałem.

W przedstawianiu przebiegu koniunktur Popkiewicz i Ryszka rezygnują w zasadzie z analizy wskaźników rynkowych (ceny, kursy giełdowe, stopa procentowa itp.) jako niezbyt miarodajnych dla Polski i ograniczają się prawie wyłącznie do analizy dynamiki produkcji i zatrudnienia. Za tym ograniczeniem przemawia istotnie wiele ważkich argumentów, aczkolwiek powołanie się autorów w tym miejscu na wspomnianą już „Koniunkturę gospodarczą w Polsce 1924—1927” nie jest całkiem fortunne. Edward Lipiński i jego współpracownicy nie stwierdzali bowiem w swej pracy nic ponadto, że „samo tylko badanie wahań wartości rynkowych okazuje się niedostateczne” (op. cit., s. 9), po czym przecież zarówno w swej analizie jak i w aneksie tabelarycznym udzielili tym wahaniom więcej uwagi, niż to czynią Popkiewicz i Ryszka. Pozostawiając jednak tę sprawę na boku, zwróćmy raczej uwagę na fakt, że ustalenia chronologiczne, do jakich doszli autorzy metodą porównywania dynamiki produkcji, są rozbieżne z ich własnymi konkluzjami dotyczącymi integracji rynku wewnętrznego, zgodne natomiast z zaproponowaną przez nas wyżej korekturą. Do okresu bowiem 1922—28 odnoszą autorzy wniosek następujący: „Ukazana powyżej zbieżność koniunktury przemysłu górnośląskiego z koniunkturą gospodarczą Polski wskazuje na istnienie niewątpliwego i bezpośredniego związku tegoż przemysłu z całością gospodarki narodowej” (s. 148). Można by tu co prawda zastrzec, iż podobieństwo przebiegu krzywych koniunktury jest konieczną, ale chyba nie wystarczającą przesłanką do orzekania o związku ekonomiczno-terytorialnym; analogicznie np. podobieństwo ruchu cen w różnych dzielnicach kraju w XVIII czy XIX wieku zdaje się być warunkiem koniecznym, ale nie dostatecznym do stwierdzenia, że uformował się rynek ogólnonarodowy. Z chwilą jednak, gdy do tych samych ustaleń dochodzimy dwiema odmiennymi metodami, zwiększa się ich zasadność i dlatego zacytowany powyżej wniosek gotowi jesteśmy przyjąć. Opory zaczynają się budzić w momencie, gdy czytamy, że ta sama zbieżność koniunktur świadczy, co więcej, „o decydującej roli, jaką górnośląski przemysł ciężki spełniał w gospodarce polskiej”.

W podsumowaniu pracy teza o stopniu wpływu Górnego Śląska na dynamikę całej gospodarki polskiej sformułowana jest w sposób dziwnie niezdecydowany. Czytamy tam najpierw: „Określiliśmy dość szczegółowo linię rozwojową górnośląskiego przemysłu obok linii rozwojowej gospodarki całego kraju. Wydaje się nam,

iż miarodajny, determinujący wpływ dynamiki rozwojowej przemysłu śląskiego nie podlega dyskusji”. I parę zdań dalej: „Jego (tj. przemysłu górnośląskiego — J. J.) upadki i wzloty (...) nie są miarodajnym świadectwem oceny (?) całej gospodarki polskiej w dwudziestoleciu. Działał on niezwykle silnie na różne gałęzie gospodarki (...), ale jego rozwój nie kwalifikuje — w sensie wartościującym — sytuacji gospodarczej kraju”. (s. 444—445). Chwiejność i niejasność znaczeniowa tych sformułowań utrudnia dyskusję. W tekście podstawowych rozdziałów pracy znajdujemy jednak kilkakrotnie tezę, iż Śląsk był „swego rodzaju transmisją ogólnokapitalistycznych procesów ekonomicznych do polskiej gospodarki narodowej” (s. 217); „powiązania górnośląskiego przemysłu górniczno-hutniczego (...) z ogólną gospodarką świata kapitalistycznego uczyniły ten rejon jeszcze bardziej czulym na wszelkie oddziaływania koniunktury światowej (...); w ślad za sytuacją w zagłębiu górnośląskim postępowała cała gospodarka Polski burżuazyjno-obszarniczej...” (s. 148—149).

Samo twierdzenie o „transmisyjnej” roli Górnego Śląska byłoby słuszne, gdyby zostało sformułowane nieco oględniej. Był bowiem niewątpliwie przemysł węglowy i metalurgiczny jednym z głównych pomostów łączących gospodarkę polską z międzynarodowym rynkiem towarowym i pieniężnym. Ale twierdzenie Popkiewicza i Ryszki, wzięte literalnie, sugeruje, że w innych dziedzinach gospodarka ta była niemal autarkiczna. Jest to wynik częstego w pracach historycznych patrzania na główny obiekt badania przez szkło powiększające. Prawda, że udział Górnego Śląska w krajowym eksporcie węgla, wyrobów walcowanych i cynku był znacznie wyższy niż jego udział w krajowej produkcji tych wyrobów. Prawda, że przemysł ciężki w ogóle dawał (w latach 1928—29) 23—25% wartości całego polskiego eksportu (s. 222—223). Ale autorzy nie zatrzymują się nad sprawą owych pozostałych 75%, którym może również przypadała w udziale zaszczytna rola transmitowania do Polski światowych kryzysów i ożywień. Jeśli jednak nawet pozostawimy te zastrzeżenia na boku, to jeszcze z twierdzenia o transmisyjnej roli bynajmniej nie daje się — bez wprowadzenia dodatkowych przesłanek — wyprowadzić wnioski o decydującej, prowadzącej roli, jaką przemysł śląski miał odgrywać w kształtowaniu się ogólnopolskiej koniunktury. Jeżeli bowiem wniosek taki ma być czymś więcej aniżeli intuicyjną konstrukcją, to trzeba by wprzód dowieść, że przy wszystkich istotnych zmianach kierunku krzywej koniunktury zachodziła następująca kolejność: najpierw gospodarka europejska, potem Górny Śląsk, na końcu reszta polskiego przemysłu. *Post hoc non est propter hoc*, ale bez następstwa w czasie nie może istnieć zależność determinująca.

Otóż sami autorzy stwierdzają wielokrotnie, że takiego następstwa nie było, a tam, gdzie tego nie stwierdzają, dostarczają materiału do takiego stwierdzenia. Wielki kryzys ogarnia swoim zasięgiem przemysł górnośląski nie najwcześniej, tylko najpóźniej (s. 229, 231, 253). W roku 1929 koniunktura w przemyśle ciężkim, zwłaszcza w węglu, trzyma się do końca roku, gdy np. we włókiennictwie załamanie następuje już w maju—czerwcu. W grudniu 1929 stan zatrudnienia w górnictwie osiąga najwyższy poziom za całe dwa lata 1928—29, a w przemyśle przetwórczym, wziętym w całości — najniższy (s. 225—226). A więc ani kryzys nie zaczął się od przemysłu ciężkiego, ani też utrzymująca się koniunktura węglowa, czy w mniejszym stopniu żelazna, nie zahamowała recesji w innych działach gospodarki. Obydwie możliwe interpretacje twierdzenia o determinującej roli przemysłu śląskiego odpadają.

W XIX wieku pierwsze — choć też nie wszystkie — przesilenia gospodarcze na ziemiach polskich były osłabionym odbiciem kryzysów zachodnio-europejskich.

O załamaniu koniunktury mógł wówczas u nas decydować ten wąski nawet margines gospodarki krajowej, który wiązał ją z rynkami państw rozwiniętego kapitalizmu, i to nie tyle nawet poprzez eksport, ile poprzez stosunki kredytowe. Ale w okresie międzywojennym gospodarka polska była już na tyle „dojrzała”, że nawet bez pomocy z zewnątrz umiała wytwarzać u siebie wewnętrzne przyczyny kryzysów i wносить pod tym względem swój cenny choć skromny ilościowo (zaledwie 1% obrotów światowego handlu zagranicznego!) wkład do przebiegu koniunktury światowej. „Wyraźna i trwała recesja gospodarcza — piszą Popkiewicz i Ryszka o roku 1929 — a więc kryzysowe załamanie koniunktury, wystąpiła u nas wcześniej niż w głównych krajach kapitalistycznych i miała ostrzejszy niż gdzie indziej przebieg” (s. 218). Wyjście z kryzysu — stwierdzają — „było stosunkowo późne i powolne” (s. 317). Jest rzeczą jasną, że w sytuacji tego kryzysowego przodownictwa Polski stosunki z rynkami zagranicznymi wpływały łagodząco na przebieg kryzysu, ale w żadnym wypadku go nie determinowały. W roku 1930 zbyty węgla na rynku krajowym w porównaniu z rokiem poprzednim obniżył się o 25%, a eksport węgla — tylko o 11%. W roku 1931 zbyty w kraju spadł o dalsze 6%, eksport zaś wzrósł o 12% (s. 261).

Ale sedno sprawy tkwi — naszym zdaniem — nie tyle nawet w powiązaniach międzynarodowych Śląska, ile w jego profilu wytwórczym. Wskazaliśmy już, i to w oparciu o tablice statystyczne przytaczane przez Popkiewicza i Ryszkę, że kryzys rozpoczął się od przemysłu lekkiego. Nic w tym dziwnego. W kraju o tak niskiej przeciętnej stopie życiowej, jakim była przedwojenne Polska, w kraju o tak małych rozmiarach inwestycji główną determinantą napięć w ekonomice nie musi być sytuacja na rynku środków wytwórczości. Punktami wyjścia są tutaj: zaopatrzenie rynku w płody rolne, kształtowanie się siły nabywczej mas, nadprodukcja w przemyśle wytwarzającym artykuły masowego spożycia. Dopiero dalsze skutki: stagnacja w przemyśle lekkim, zwolnienie obrotu, wstrzymanie inwestycji budowlanych, zmniejszenie przewozów kolejowych — odbijają się na rynku węgla, żelaza czy cynku. W efekcie załamanie w przemyśle ciężkim mogło być nawet głębsze, gdyż z natury rzeczy popyt na dobra wytwórcze cechuje się większą elastycznością aniżeli na dobra masowego spożycia, ale amplituda wahań koniunkturalnych a determinująca rola tej lub innej branży — to są dwie różne sprawy. We wnioskach ze swej analizy dynamiki gospodarczej autorzy poszli zatem dalej, niż im na to pozwalał materiał: przekształcając mianowicie bez dostatecznego uzasadnienia tezę o integracji w tezę o kierunku uwarunkowań ekonomicznych.

Specyficzny — w porównaniu z krajami bardziej uprzemysłowionymi — schemat rozwoju kryzysu w Polsce wymaga jeszcze szczegółowych badań. Czy jednak już teraz nie można by zaryzykować hipotezy, że istotnie wielka rola, jaką przemysł ciężki odgrywał w kształtowaniu ogólnej koniunktury (nie w fazie recesyjnej, tylko właśnie w okresie najgłębszej depresji) była efektem nie tyle jego funkcji „transmisyjnej”, ile wyjątkowo silnego scentralizowania gestii? Ten przecież czynnik umożliwiał politykę regulowania rozmiarów produkcji i usztywniania cen podstawowych surowców, co z kolei utrudniało wyjście z kryzysu innym działom gospodarki.

Autorzy poświęcili wiele uwagi skutkom kartelizacji w przemyśle ciężkim. Jak wspomnieliśmy, trzecim, pomocniczym niejako wskaźnikiem procesu integracji jest — zdaniem Popkiewicza i Ryszki — stopniowa likwidacja separatystycznej polityki kapitału górnośląskiego. Zastosowanie tego kryterium daje wyniki zbliżone do otrzymanych poprzednio. Przy tym założeniu bowiem faktami o znaczeniu przełomowym dla unifikacji gospodarczej Polski było utworzenie w roku 1925 Ogólnopol-

skiej Konwencji Węglowej i pół roku później Syndykatu Polskich Hut Żelaznych. Autorzy zastrzegają się zresztą, że scalenie karteli dzielnicowych nie było jeszcze definitywnym zakończeniem sprawy: bowiem rywalizacja między interesami ciężkiego przemysłu śląskiego z jednej strony, a skoalizowanymi ze sobą wcześniej interesami kapitalistów b. zaborów rosyjskiego i austriackiego z drugiej — trwała nadal co najmniej do roku 1932, kiedy doszło do zjednoczenia Górnośląskiego Związku Przemysłowców Górniczo-Hutniczych z „Lewiatanem”.

Niemniej przyjęcie takiego właśnie kryterium pociągnęło za sobą na pozór logiczną, choć nieco szokującą konsekwencję w postaci rewizji tradycyjnej tezy o zgubnym wpływie kartelizacji na całość gospodarki polskiej. „W świetle przytoczonych faktów — piszą autorzy — wydaje się nam, że powstanie ogólnopolskich zrzeszeń kartelowych w przemyśle węglowym i hutnictwie żelaznym było — przy całej swej szkodliwości społecznej i regresywnym oddziaływaniu gospodarczym w dłuższym okresie — niewątpliwym przejawem stabilizacji życia gospodarczego i unifikacji gospodarczej kraju” (s. 186). Jak przekonywa to zdanie i kilka innych (s. 187, 351), rewizja jest umiarkowana i obwarowana rozlicznymi zastrzeżeniami, Sądzimy wszakże, że dla wprowadzenia do nauki nawet tak skrupulatnie zrelatywizowanej oceny trzeba by wprzód dowieść, a przynajmniej wykazać hipotetycznie, że droga od karteli dzielnicowych do ogólnopolskich była w owym czasie jedynym lub chociaż najmniej niekorzystnym społecznie sposobem przewyciężenia partykularyzmów; innymi słowy, że poprzez bardziej energiczną antykartelową politykę państwa nie dałoby się osiągnąć tego samego celu przy znacznie mniejszych dysproporcjach w podziale dochodu narodowego. Otóż tej wątpliwości praca Popkiewicza i Ryszki nie rozprasza.

Nie rozprasza ich nie dlatego, iżby autorzy nie dostrzegali całego wachlarza ekonomicznych skutków kartelizacji. Przeciwnie: stwierdzają oni (choć nie podejmują się jego oszacowania) „udział karteli w procesie degradacji polskiego przemysłu, nie mówiąc już o skutkach bardziej dalekosiężnych, tzw. „nożycach cen”, kurczeniu się rynku wewnętrznego, stałym ubożeniu społeczeństwa” (s. 349). Dali trafną — naszym zdaniem — choć bardzo skrótową ocenę najściślej związanej z kartelizacją polityki dumpingowej i jej efektów. Rzecz jednak w tym, że wszystkie te skutki kartelizacji, rzutujące przede wszystkim na strukturę podziału dochodu narodowego, autorzy potraktowali jak gdyby w oderwaniu od centralnego w ich pracy problemu integracji gospodarczej.

Tymczasem wydaje się, że jednym z głównych kryteriów gospodarczej unifikacji Śląska z Polską mógłby stać się stopień uczestniczenia a k u m u l a c j i śląskiego przemysłu w rozwoju całej polskiej gospodarki narodowej, w rozbudowie jej potencjału wytwórczego. Już z góry można przewidzieć, że byłoby to jedyne kryterium, którego zastosowanie dałoby wyniki odmienne od osiągniętych zreferowanymi wyżej metodami. Eksterytorialności przemysłu śląskiego nie da się bowiem — naszym zdaniem — stwierdzić badając ruch towarów i rzekome odwracanie się tego przemysłu plecami od rynku wewnętrznego, ani porównyując wykresy koniunktury, ani wreszcie tropiąc odrębności organizacyjne i schematy koalizowania interesów handlowych. Na rzecz tej eksterytorialności działałoby natomiast stwierdzenie nikłych, nieproporcjonalnych do możliwości, przepływów akumulacji ze Śląska do innych dzielnic kraju, albo z przemysłu surowcowego i ciężkiego do innych działów gospodarki. Separatystyczna pozycja kapitału górnośląskiego znajdowała swój wyraz w wywozie zysków, w tym, że mały procent akumulacji był zużytkowany na cele inwestycji krajowych. Jaki? — tego właśnie nie wiemy.

Oczywiście nie można mieć pretensji do autorów, że tych szacunków nie przeprowadzili. Historyczne badania nad dochodem narodowym i zużyciem akumulacji są najtrudniejszym chyba działem historii gospodarczej kapitalizmu. Opracowanie tego aspektu roli przemysłu ciężkiego Górnego Śląska w gospodarce Polski międzywojennej wymagałoby napisania drugiej 500-stronicowej książki. Ale warto było może zasygnalizować potrzebę podjęcia tego właśnie, kapitałnego — jak się wydaje — programu badań. Zwróćmy wszakże uwagę, że jeden tylko, ale za to bardzo ważny fragment zagadnienia autorzy opracowali z dużą precyzją i znakomitymi rezultatami. Nie podali wprawdzie danych o środkach finansowych przeznaczonych na inwestycje w przemyśle śląskim, ale przeprowadzili statystyczny dowód procesu dekapitalizacji tego przemysłu na podstawie danych o ilości, stanie technicznym i stopniu wykorzystania zdolności wytwórczej urządzeń produkcyjnych. Dało to w wyniku obraz bardziej jeszcze przerażający, niż można się było spodziewać i przynajmniej na materiale górnośląskim w pełni uzasadniło końcową tezę pracy: „Wydaje się nam, i to jest najważniejszą podstawą do oceny płynącej z naszej pracy, że główna słabość gospodarki dwudziestolecia to nie fakt niskiej produkcji, ale doprowadzenie sił wytwórczych do stanu groźnego zacołania, brak poważniejszych inwestycji, słowem, całkowite niemal zatrzymanie ich rozwoju na martwym punkcie, w praktyce zaś cofnięcie się polskiego przemysłu o kilkadziesiąt lat wstecz” (s. 442—443). Ale w tym miejscu możemy zapytać: czy taka wstrzeźliwość inwestycyjna obcego kapitału byłaby możliwa bez uprzedniego wyeliminowania walk konkurencyjnych przez powstanie ogólnopolskich konwencji i syndykatów? Czy zatem na dłuższą metę kartelizacja działała na rzecz unifikacji gospodarczej kraju, czy przeciwnie — była warunkiem tak rozumianej eksterytorialności górnośląskiego regionu przemysłowego?

Na zakończenie uwaga ogólniejszej natury. Chwalebna jest ostrożność autorów przed zbyt pochopnym odnoszeniem do całości polskiej gospodarki twierdzeń dowiedzionych dla jednego tylko regionu. Gdy jednak na ostatniej stronie książki czytamy następujący passus: „Wbrew wszystkim trudnościom i załamaniom przemysł ten (tj. śląski — J. J.) rozwijał się. Zbyt czarno patrzyliśmy dotąd na gospodarke dwudziestolecia, oceniając jej niewątpliwie ujemne zjawiska od niewłaściwej struny (od jakiej? — J. J.)”. (s. 444) — to trudno oprzeć się odczuciu jakiejś niekonsekwencji. Cała bowiem książka, pisana z troską o maksymalny obiektywizm, beznamiętna w tonie, unikająca wszelkich epitetów, ostrożnie i bez apodyktyzmu wprowadzająca zawsze zrelatywizowane sądy wartościujące, wolna — na ile to jest możliwe — od apriorycznych sentymentów i resentymentów natury poznanekowej — jest przecież mimo to wszystko, poprzez sam swój materiał, poprzez wyniki swej analizy, jednym wielkim oskarżeniem tego kapitalizmu dla ubogich, systemu, który okazał się organicznie niezdolny do rozwiązania choćby jednej z trapiących kraj plag społecznych, który w najlepszym razie był systemem ekonomicznej stagnacji bez perspektyw. Polski etatyzm i interwencjonizm, który można by z kolei nazwać „New Deal'em” dla ubogich, nie mógł w istotny sposób zmienić tego obrazu. Zresztą etatyzm ten dopiero w ostatnich latach przed wojną wiązał się z jakimś szerszym programem inwestycyjnym. Poprzednio był głównie etatyzmem sanującym, który w efekcie — jak to dowodnie pokazali autorzy choćby na przykładzie upaństwowienia koncernów Flicka i von Plessa (s. 425—431) — wychodził przede wszystkim na korzyść obcemu kapitałowi. Gdyby autorzy — jak się już rzekło — zebrali na końcu pracy swój materiał statystyczny i wykreślili podstawowe trendy całego badanego okresu, to wymowa takich wykresów byłaby dostatecznie plastyczna.

W niniejszym omówieniu podjęliśmy wyłącznie wewnętrzną krytykę pracy Popkiewicza i Ryszki, stojąc cały czas na gruncie przytaczanego przez nich materiału źródłowego, którego wartości nie mamy powodu kwestionować. Krytyka taka jest możliwa dzięki temu, że wszystkie założenia i wszystkie człony rozumowania są w pracy ujawnione i poddane pod kontrolę czytelnika. „Przemysł ciężki Górnego Śląska w gospodarce Polski międzywojennej” jest bezsprzecznie wybitnym wkładem do nauki, tym bardziej że wzięto tu na warsztat sprawy o znaczeniu podstawowym dla najnowszej historii gospodarczej Polski i potraktowano je z maksymalną precyzją analityczną. Interpretacja przedstawionego materiału może być jednak przedmiotem sporów.

Jerzy Jedlicki