

**KATEDRA
EKONOMII POLITYCZNEJ
POLITECHNIKI WROCLAWSKIEJ**

A2091I

EKONOMISTA

KWARTALNIK POSWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ I

1 9 4 7

WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE

W A R S Z A W A 1 9 4 7

TREŚĆ TOMU I-go

I. ARTYKUŁY		Str.
1. Zakres i metoda ekonomii	OSKAR LANGE	5
2. O uprzemysłowieniu krajów ubogich	PAWEŁ ROSENSTEIN-RODAN	31
3. Zysk konkurencyjny	JÓZEF ZAGÓRSKI	43
4. Wytyczne dla polityki handlu zagranicznego	ZYGMUNT JAN WYROZEMBSKI	58
5. Metody finansowania wydatków nadzwyczajnych	KAZIMIERZ SECOMSKI	86
II. ROZBIORY I SPRAWOZDANIA		
1. „The Economics of Full Employment“	W. H. HAGEMEJER	110
2. Próba realistycznej teorii konkurencji (Dr. Hans Möller: „Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung“)	JÓZEF ZAGÓRSKI	114
3. Dr. Leon Koźmiński: „Ceny jednolite w handlu detalicznym“	JÓZEF ZAGÓRSKI	122
III. WSPOMNIENIA		
1. Stefan Dziewulski, Ludwik Górski, Adam Heydel, Ludwik Krzywicki, Konstanty Krzeczkowski, Ludwik Landau, Janusz Libicki, Zygmunt Limanowski, Stefan Moszczeński, Ks. Antoni Roszkowski, Roman Rybarski, Ks. Antoni Szymański		129

CONTENTS OF THE VOLUME I

I. ARTICLES		
1. Scope and Methods of Economics	OSKAR LANGE	5
2. On the Industrialisation of Backward Areas	PAWEŁ ROSENSTEIN-RODAN	31
3. Competitive Profits	JÓZEF ZAGÓRSKI	43
4. Objectives for Foreign Trade Policy	ZYGMUNT JAN WYROZEMBSKI	58
5. Financing of Extraordinary Fiscal Expenditures	KAZIMIERZ SECOMSKI	86
II. BOOK REVIEWS		110
III. OBITUARY AND REMEMBRANCES		129

**KATEDRA
EKONOMII POLITYCZNEJ
POLITECHNIKI WROCLAWSKIEJ**



EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ I

1 9 4 7

WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE

W A R S Z A W A 1 9 4 7

**KOMITET REDAKCYJNY: PROF. ADAM KRZYŻANOWSKI, PROF. EDWARD
LIPIŃSKI, PROF. EDWARD TAYLOR, PROF. STEFAN ZALESKI**

**KOMITET WYKONAWCZY: PROF. STEFAN ZALESKI, PROF. JAN DREW-
NOWSKI, PROF. WŁODZIMIERZ HAGEMER, PROF. STANISŁAW RĄCZ-
KOWSKI, PROF. KAZIMIERZ SECOMSKI, DR. JÓZEF ZAGÓRSKI**

REDAKTOR: EDWARD LIPIŃSKI

SEKRETARZ REDAKCJI: MGR. JAN LIPIŃSKI

Od Redakcji

Ostatni zeszyt „Ekonomisty“ ukazał się za kwartał III 1939 roku. Od tego czasu minęło siedem lat, 7 lat, zmieniających oblicze świata. Wznawiając „Ekonomistę“, jako teoretyczny organ Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, rozejrzyjmy się w ludziach i w treści.

Przerażająco wielka jest liczba ekonomistów polskich, którzy zginęli w czasie wojny: Leon Władysław Biegeleisen, Marek Breit, Hipolit Gliwic, Adam Heydel, Ludwik Landau, Roman Rybarski, Stanisław Rychliński, Janusz Libicki i Antoni Roszkowski zamordowani przez Niemców. Zmarli: Stefan Dziewulski, Konstanty Krzeczkowski, Ludwik Krzywicki, Zygmunt Limanowski, Stefan Moszczeński i Antoni Szymański. Z młodych — Antoni Tcm i Leonard Polkowski.

W numerze bieżącym drukujemy wspomnienia o niektórych zmarłych ekonomistach, nie o wszystkich zresztą z powodu trudności technicznych mogliśmy uzyskać odpowiednie dane. W przyszłości „Ekonomista“ zamierza poświęcić obszerniejsze rozprawy wybitnym zmarłym przedstawicielom naszej nauki, aby w ten sposób uwydatnić ich rolę i znaczenie dla postępu teoretycznej myśli ekonomicznej w Polsce.

Pismo będzie poświęcone, tak, jak i dawniej, „nauce i potrzebom życia“. „Ekonomista“ w dalszym ciągu utrzyma charakter czasopisma poświęconego zagadnieniom teoretycznym; bowiem nawet wtedy, gdy starać się będziemy usilnie o analizę bieżących zagadnień gospodarczych lub bieżącej polityki ekonomicznej, naczelnym postulatem pozostanie zawsze naukowa analiza zjawisk, a nie publicystyka. Istnieją w Polsce obecnej dwa czasopisma: „Życie gospodarcze“ i „Gospodarka planowa“, reprezentujące poważną pu-

blicystykę gospodarczą. Życie nasze jest jednak dostatecznie bogate i skomplikowane, aby usprawiedliwiać istnienie czasopisma ściśle teoretycznego.

Chodzi nam o postęp i rozwój nauki. Lecz postęp i rozwój nauki jest jak najściślej związany z postępowaniem i rozwojem gospodarstwa. Nie wyznajemy żadnej doktryny ekonomicznej, gdyż rozwój teorii ekonomii osiągnął takie poziomy, iż można dziś mówić swobodnie o braku „szkół“ w ekonomii. Wyznajemy zasadę swobodnej twórczości, szczególnie pożyteczną i konieczną w epoce, w której formy i kształty życia tworzą się dopiero metodą „prób i błędów“.

Nauka ekonomii przeżywa obecnie t. zw. przełomowy okres. Gospodarstwo planowe opiera się na rewolucyjnej woli planujących i nie bierze pod uwagę „wieczystych“ i „nieodmiennych“ praw ekonomicznych, w tym znaczeniu jak te prawa formułowała mieszczkańska nauka dziewiętnastego wieku. Czy istnieją prawa ekonomiczne w gospodarstwie planowym? Na czym polega wartość i treść teorii ekonomii w takim właśnie gospodarstwie? Oto pytania, na które nauka musi odpowiedzieć i usprawiedliwić swoje istnienie. Czy prawa ekonomiczne istniały jedynie w gospodarstwie kapitalistycznym, opartym o rynek i indywidualne decyzje wielkiej liczby jednostek, czy też istnieją jakieś prawa również w społeczności o gospodarce integralnie planowanej, oraz jaki jest sens i zasięg tego rodzaju praw. Zawsze istnieć będzie szczupłość środków oraz konieczność ich „zagospodarowania“. W jakim zakresie mogą istnieć wobec tego jakieś specyficzne „wieczyste“ prawa gospodarowania, w postaci np. teorii planu gospodarczego, o tym przekonać musi dalszy rozwój nauki i życia.

Nasz niniejszy numer zamieszcza na czele artykuł Oskara Langego, jednego z najwybitniejszych twórców współczesnej nauki ekonomii. Fakt ten jest z jednej strony oznaką rozwoju polskiej myśli ekonomicznej, z drugiej — najściślejzego kontaktu tej myśli z ruchem umysłowym całego świata.

OSKAR LANGE

Zakres i metoda ekonomii

1. Przedmiot ekonomii

Ekonomia jest nauką o gospodarowaniu ograniczonymi środkami w społeczeństwie. Istoty ludzkie, żyjące w ramach danej cywilizacji historycznej, doznają różnorodnych potrzeb, np. w zakresie żywności, mieszkania, odzieży, wykształcenia, stanowiska społecznego, rozrywek, wyrażenia swej postawy religijnej, narodowej, politycznej i innych. Niektóre z nich są potrzebami o pochodzeniu biologicznym i te muszą być zaspokojone dla samego podtrzymania egzystencji. Większość z nich jest jednak wytworem życia w społeczeństwie cywilizowanym, często — samego faktu istnienia środków do ich zaspokojenia; a nawet potrzeby o pochodzeniu biologicznym przyjmują formy określone przez wzorce specyficznej cywilizacji, w której dane istoty ludzkie żyją. Potrzeby mogą być zaspokojone przy pomocy odpowiednich rzeczy, zwanych **dobrami**, np. ziemia, węgiel, bydło, budynki, statki, koleje, maszyny, zasoby surowców a także przy pomocy wykorzystania tych rzeczy lub ludzi, co nazywamy **usługami**, np. transport, wynajęcie mieszkania, praca robotnika, nauczyciela, zarządcy, artysty etc. Dobra i usługi są **środkami**, które służą do zaspakajania ludzkich potrzeb. Niektóre z tych środków, np. powietrze, są tak obfite, że wszystkie potrzeby z nimi związane, mogą być całkowicie zaspokojone. Inne jednak jak np. ropa naftowa lub usługi ludzkie, występują w ilościach

¹⁾ Artykuł niniejszy stanowi pierwszy rozdział obs zerniejszej pracy.

niewystarczających do zaspokojenia wszystkich potrzeb od nich uzależnionych. W tym wypadku mówimy, że te środki są **rzadkie**. Kiedy środki są rare, pewne potrzeby muszą pozostać niezaspokojone. Ludzie podejmują decyzje, które przy danym ustroju społeczeństwa i danych jego instytucjach, określają rozdział rzadkich środków pomiędzy różne osoby, jak również użytek, do jakiego te rare środki mają być przeznaczone. Innymi słowy, środki podlegają gospodarowaniu. Badanie sposobów gospodarowania rare środkami jest zadaniem nauki ekonomii.

Gospodarowanie rare środkami pozostaje pod wpływem norm cywilizacyjnych oraz ustroju i instytucji społeczeństwa, w którym człowiek żyje. Wpływ ten jest dwojaki. Potrzeby, do zaspokojenia których służą środki, są wytworem norm cywilizacji, rozwiniętych historycznie w społeczeństwie. Sposoby uzyskiwania rare środków, przystosowywania ich do różnych potrzeb oraz rozdziału ich pomiędzy różne osoby, wynikają z ustroju społecznego i instytucji społecznych. Formy prawa własności; instytucje w rodzaju spółek akcyjnych, koncernów i banków, wiedza techniczna zdobywana w zakładach naukowo-badawczych, a także rozpowszechniana przez szkoły, przepisy rządowe, zwyczaje i normy moralne, wszystko to wpływa na sposoby gospodarowania rare środkami. Ekonomia jest więc **nauką społeczną**, to znaczy zajmuje się przedmiotem uzależnionym od wzorów i form życia w społeczeństwie ludzkim. Różni się ona od socjologii, nauki o działaniach społecznych i stosunkach pomiędzy ludźmi, (stanowiących schematy powtarzających się działań społecznych) tym, że interesuje się działaniami ludzi w odniesieniu do rare środków, służących do zaspokojenia ich potrzeb. Działania te zależą od działań społecznych, ale są od nich odrębne. Nazwiemy je **działalnością gospodarczą**. Działalność gospodarcza zależna od działań społecznych wywiera na nie wpływ, a nawet powoduje działalność i stosunki społeczne. Ten ostatni wpływ dostarcza tematu dla specjalnego zakresu nauki. Możemy nazwać go **socjologią ekonomiczną**, nauką o wpływie działań ekonomicznych na działania i zależności socjalne. Przedmioty takie jak socjologia stosunków pracy w przemyśle, zagadnienie biurokracji w spółkach, problem związków zawodowych, należą do tego zakresu. Praca niniejsza ogranicza się do ekonomii, to znaczy nauki o działalności gospodarczej. Obejmuje to także badanie

wpływu ustroju i instytucji społecznych na sposoby i metody gospodarowania środkami rzadkimi.

Jak każda inna nauka, ekonomia nie zadowolala się jedynie wiedzą opisową. Próbuje ona dostrzec ogólne prawidłowości w gospodarowaniu środkami rzadkimi. Możliwość ustalenia takich prawidłowości opiera się na dwóch zaobserwowanych faktach. Działania ludzkie w odniesieniu do środków rzadkich powtarzają się według jednolitych szablonów. Na przykład większość ludzi reaguje na przyrost dochodu przez wydatkowanie większych ilości pieniędzy na dobra i usługi. W ramach danego ustroju społecznego i instytucji społecznych prawidłowości w działalności ekonomicznej poszczególnych osób lub grup osób, wywołują pewne prawidłowości w rozdziale i użytkowaniu środków rzadkich. W ten sposób wzrost ilości pożyczek bankowych dla przedsiębiorców skłania ich do wzmożenia popytu na środki z wynikającym stąd wzrostem zatrudnienia i cen. Dział ekonomii, który zajmuje się tymi prawidłowościami i łączy je w zwarty układ, nosi nazwę **ekonomii teoretycznej** lub **teorii ekonomii** (także analizy ekonomicznej). Twierdzenia ujawniające prawidłowości uważa się za **prawa ekonomiczne**. Prawa ekonomiczne, jak wszystkie inne prawa naukowe są twierdzeniami warunkowymi. Stwierdzają one, że dane zjawisko występuje regularnie zawsze, jeżeli określone warunki są spełnione (to znaczy, jeśli zachodzą określone inne zjawiska). Żadne prawo naukowe nie obowiązuje, jeśli wymagane dlań warunki nie są spełnione. Wobec tego, że gospodarowanie środkami rzadkim, podlega wpływowi ustroju społecznego oraz instytucji społecznych, ustrój ten, a także i te instytucje znajdują się pomiędzy warunkami zawartymi w prawach ekonomicznych. Wynika z tego, że prawa ekonomiczne, które są ważne dla pewnego typu ustroju społecznego mogą przestać obowiązywać w innym ustroju. Większość praw ekonomicznych jest w ten właśnie sposób „historycznie ograniczona” do pewnych typów ustrojów i instytucji społecznych. Nie wywołuje to jednak żadnej podstawowej różnicy pomiędzy prawami ekonomii (czy innych nauk społecznych), a prawami nauk przyrodniczych. Te ostatnie bowiem są również uzależnione od zmiennych warunków. Różne prawa nauk przyrodniczych osiągają różne stopnie stałości historycznej, zwykle znacznie wyższe niż prawa ekonomii, chociaż i to nie zawsze (niektóre prawa meteorologii są

mniej stałe niż niektóre prawa ekonomii). Różnica dotyczy więc jedynie stopnia. Jak wszystkie prawa naukowe, prawa ekonomiczne ustala się w tym celu, aby istniała możliwość skutecznego przewidywania wyników działalności ludzkiej. W ekonomii prawa służą do przewidywania skutków polityki, to znaczy działalności podmiotów publicznych lub prywatnych na polu gospodarowania środkami rzadkimi. Takie przewidywania są jednak trudne. Jest to konsekwencją faktu, że ilość warunków, określających ważność praw ekonomicznych, jest bardzo wielka i trudno jest uzyskać pewność, czy wszystkie one są spełnione w jakiejś specyficznej sytuacji. Pomimo to, przy pomocy nauk ekonomicznych dokonywa się niekiedy trafnych przewidywań.

Ekonomia teoretyczna nie wyczerpuje zakresu dociekań ekonomicznych. Ekonomia bada również i opisuje specyficzne drogi i metody gospodarowania środkami rzadkimi w formie, w jakiej one występują w przeszłości i teraźniejszości. Prawidłowości, ustalone przez teorię ekonomii są podstawą dokonywania obserwacji, ich klasyfikacji i tłumaczenia. To stanowi przedmiot, którym zajmuje się **ekonomia stosowana**. Ekonomia stosowana dzieli się na kilka części. Najważniejsze z nich to: historia ekonomiczna — nauka o gospodarowaniu środkami rzadkimi w społeczeństwach ludzkich w przeszłości oraz ekonomia instytucjonalna czyli nauka o wpływie poszczególnych instytucji społecznych na gospodarowanie środkami rzadkimi. Wpływ zrzeszeń zawodowych na ceny, jakość i wielkość produkcji dóbr, lub wpływ kolektywnej uprawy w rolnictwie na wydajność produkcji — są przykładami zagadnień, które należą do omawianego zakresu. Ekonomia teoretyczna łączy stwierdzone prawidłowości w zwarty system. Dokonywa się tego, jako układu dedukcyjnego stwierdzeń wyciągniętych przy użyciu reguł logiki (i matematyki) z kilku podstawowych założeń lub postulatów; wyciągnięte wnioski nazywamy twierdzeniami. W takim ujęciu, ekonomia teoretyczna przedstawia się (jak wszystkie inne nauki teoretyczne) jako nauka o charakterze dedukcyjnym. To jednakże nie czyni z niej gałęzi czystej matematyki lub logiki. Podobnie jak pozostała część ekonomii, teoria ekonomii jest nauką doświadczalną. Jej założenia czyli postulaty są przybliżonymi uogólnieniami spostrzeżeń empirycznych, jak n. p. założenie, że przedsiębiorstwa dążą osiągnięcia maksimum zysku pieniężnego. Pewną niedokładność

przybliżenia (n. p. niektóre względy, jak dążenie do pewności, mogą powstrzymać przedsiębiorstwa od dążenia do maksymalizacji zysku (nieżnego) przyjmuje się na rzecz większego uproszczenia. Twierdzenia podlegają skolei sprawdzeniu na drodze obserwacji empirycznych. Dedukcyjny układ twierdzeń, który ma być poddany sprawdzeniu empirycznemu, nosi również nazwę **teorii, hipotezy** albo **modelu**. Możemy więc powiedzieć, że ekonomia teoretyczna dostarcza hipotez i modeli, opartych na uogólnieniu obserwacji i podlegających sprawdzeniu empirycznemu.

Ze względu na to, że założenia (postulaty) na których opiera się model są przybliżeniami, twierdzenia nie odpowiadają dokładnie rezultatom obserwacji empirycznych. Dla osiągnięcia w tym punkcie zgodności, konieczne jest zastosowanie specjalnych metod postępowania. Po pierwsze, pojęcia używane w modelach teoretycznych nie są dokładnym odzwierciedleniem empirycznych. N. p. model teoretyczny mówi o „cenie” określonego dobra, doświadczenie zaś nie wykazuje istnienia niczego w rodzaju określonego „dobra” i jego „ceny”. Istnieją natomiast setki odmian jakościowych i tysiące sprzedawców, z których każdy żąda innej ceny. Praktyka jest znacznie bogatsza, niż może być to objęte językiem naukowym. W celu wypełnienia luki pomiędzy pojęciami teoretycznymi a obserwacjami empirycznymi konieczne jest przeprowadzenie **identyfikacji**, której zasady ustalają bliski związek pomiędzy nimi. Procedura taka winna być przeprowadzana przez różne gałęzie ekonomii stosowanej. Ponadto twierdzenia ekonomii teoretycznej nie wywodzą się nigdy ściśle z obserwacji empirycznych. W najlepszym razie stanowią one tylko „przybliżenia”. Stąd powstaje pytanie, co należy uważać za dostateczny stopień przybliżenia, pozwalający nam na uznanie hipotezy za „prawdziwą”, a jaki stopień przybliżenia ma być uznany za niedostateczny i spowodować odrzucenie przez nas hipotezy, jako „niezgodnej z faktami”. Na pytanie to można odpowiedzieć jedynie pod warunkiem przeprowadzenia postępowania **weryfikacyjnego** (sprawdzenia), które ustala reguły, pozwalające na przyjmowanie hipotez jako „empirycznie potwierdzonych” lub odrzucanie ich jako „empirycznie niepotwierdzonych” lub „empirycznie obalonych”. Niedawno rozwinięta specjalna gałąź ekonomii zajmuje się właśnie postępowaniem weryfikacyjnym. Nosi ona nazwę **ekonometriki**, i opiera się na zasadach statystyki matematycznej.

Zaobserwowana empirycznie gospodarka środkami rzadkimi może podlegać ocenie w zestawieniu z pewnymi celami społecznymi. Takim celem może być najlepsze zaspokojenie potrzeb osób prywatnych, stosownie do ich osobistych preferencji, lub też skierowanie środków rzadkich do pewnych przedsięwzięć o charakterze kolektywnym, jak np. planowe uprzemysłowienie kraju, jak w Związku Radzieckim, pomyślnie kontynuowanie wojny, zrealizowanie pewnych koncepcji w zakresie sprawiedliwości społecznej, czy wreszcie kombinacja tych wszystkich celów. Mając dane cele społeczne można znaleźć takie zasady użytkowania środków rzadkich, które najbardziej sprzyjają osiągnięciu tych właśnie celów. Sposób użytkowania środków, wynikający z tych zasad, określa się jako „idealny”. Zasady „idealnego” użytkowania środków dostarczają norm przy pomocy których faktyczny sposób użytkowania może być oceniony pod kątem jego pożądalności społecznej. Zaobserwowany w drodze empirycznej sposób użytkowania środków może być porównany z „idealnym” i przy pomocy odpowiednich miar można ustalić bliższy związek między jednym a drugim. To daje przedmiot badań dla innej gałęzi nauk ekonomicznych, zwanej zwykle **ekonomiką dobrobytu** (także ekonomiką normatywną lub ekonomiką społeczną). Zasady „idealnego” użytkowania środków są twierdzeniami o charakterze ogólnym; wyrażają one takie prawidłowości w działaniach gospodarczych, które, przyjęte za zasadę postępowania, prowadzą najlepiej do osiągnięcia tych celów społecznych, do jakich się dąży. Są one twierdzeniami warunkowymi, są bowiem ważne tylko dla danych celów społecznych i przy danych warunkach empirycznych; wymagają weryfikacji w drodze empirycznej. Może okazać się, że jakaś zasada „idealnego” użytkowania środków, w praktyce nie prowadzi do osiągnięcia zamierzonych celów społecznych. Zasady „idealnego” użytkowania środków można więc traktować jako specjalny rodzaj praw ekonomicznych. To sprawia, iż staje się dogodnym włączenie ekonomiki dobrobytu, jako uzupełniającej gałęzi, do ekonomii teoretycznej.

2. Obiektywność nauki ekonomii.

2. Twierdzenia nauki ekonomii mają wartość obiektywną. Znaczy to, że dwie lub więcej osób, które zgadzają się na przestrzeganie zasad postępowania naukowego, muszą dojść do tych samych

wniosków. Wyszedszy z tych samych założeń, muszą, według reguł logiki, wyprowadzić te same twierdzenia. Jeżeli zastosują te same zasady identyfikacji i weryfikacji, opinia ich co do przyjęcia twierdzeń jako „prawdziwych” lub odrzucenia ich jako „niezweryfikowanych” lub „błędnych”, musi być zgodna. Próba weryfikacji rozstrzyga, czy założenia są słuszne, czy nie. W tym ostatnim wypadku muszą być one zastąpione nowymi założeniami, a mianowicie takimi, z których wyprowadzone twierdzenia wytrzymają próbę weryfikacji. Ostateczne orzeczenie odnośnie jakiegokolwiek twierdzenia nauki ekonomii, opiera się więc na odwołaniu [do] faktów, to znaczy do spostrzeżeń empirycznych. „The proof of the pudding is in the eating” („próbą dobroci budyniu jest to, czy zostanie on zjedzony”). Takie orzeczenie ma ważność pozaindywidualną, ponieważ fakty są pozaindywidualne, to znaczy mogą być zaobserwowane przez każdego.

Fakt, że twierdzenia są ogólnie obowiązujące, zachowuje swą moc również w odniesieniu do ekonomiki dobrobytu. Nie jest konieczne porozumienie między poszczególnymi osobami co do celów społecznych, które dostarczają kryterium oceny dla ekonomiki dobrobytu. Różne osoby, grupy i klasy społeczne mogą dążyć i często dążą do różnych celów społecznych. W każdym razie z chwilą, gdy te cele są raz ustalone i uczynione są pewne założenia co do warunków empirycznych, zasady „idealnego” użytkowania środków wyprowadza się przy użyciu reguł logiki i sprawdza się je przy użyciu reguł weryfikacji. To postępowanie nosi charakter pozaindywidualnie obiektywny, to znaczy każdy kto je zastosuje musi otrzymać te same wyniki. Da się to porównać z sytuacją pacjenta, leczonego przez dwóch lekarzy. Nie zachodzi konieczność porozumienia między nimi co do celu leczenia. Jeden z lekarzy może chcieć uzdrowić pacjenta, drugi może chcieć go zabić (np. pacjent może być Żydem w hitlerowskim obozie koncentracyjnym; jeden z lekarzy może być współwięźniem, który chce mu pomóc, drugi może być hitlerowcem działającym w myśl rozkazu eksterminacji Żydów). Z chwilą jednak, gdy w omawianej sprawie cel zostanie ustalony, (jeden z lekarzy może, oczywiście, odmówić działania w tym kierunku), stwierdzenia lekarzy odnośnie tego, czy dany sposób traktowania prowadzi do celu, mają ważność pozaindywidualną. Wszelka niezgodność między nimi mogłaby zostać roz-

strzygnięta w drodze odwołania do faktów i do prawideł postępowania naukowego.

Wniosek nasz o obiektywności nauki ekonomii może wydać się rewolucyjny. Ekonomisci są dobrze znani z tego, że nie są zdolni do osiągnięcia porozumienia i dzielą się na przeciwstawne „szkoły myślowe” — „ortodoksyjną” i „nieortodoksyjną”, „burżuazyjną” i „socjalistyczną” i wiele innych. Jednak istnienie głębokich niezgodności między ekonomistami nie obala naszej tezy o obiektywności ekonomii jako nauki. Wszystkie niezgodności mogą zostać sprowadzone do jednego lub kilku następujących źródeł:

1) Niezgodność co do celów społecznych. Jest to najczęstsze źródło niezgodności, ale jako takie trwa tylko tak długo, jak długo nie zdajemy sobie z niej sprawy. Niezgodność znika, jeżeli cele społeczne są sprecyzowane wyraźnie. Dla jakiegokolwiek danego układu celów społecznych i przy danych założeniach co do warunków empirycznych, wnioski wyciągnięte przy pomocy reguł logiki i weryfikacji mają ważność pozaindywidualną.

2) Niezgodność co do faktów. Taka niezgodność może być zawsze rozstrzygnięta w drodze dalszej obserwacji oraz badań materiału empirycznego. Często jednak nie rozporządza się danymi empirycznymi, potrzebnymi do rozwiązania niezgodności. W takich wypadkach kwestia sporna pozostaje nierozstrzygnięta. Konkluzja że kwestia sporna nie może być rozstrzygnięta przy pomocy rozporządzalnych danych, ma ważność pozaindywidualną. Osiągnięta więc jest zgodność co do wstrzymania ostatecznej decyzji.

3) Nieprzestrzeganie reguł logiki, identyfikacji i weryfikacji. Niezgodność może być usunięta przez właściwe zastosowanie tych reguł.

Wszelkie niezgodności powstają zatem skutkiem nieprzestrzegania zasad postępowania naukowego i mogą być usunięte przez ścisłe zastosowanie tych zasad. Ekonomisci jednak, podobnie jak i inni naukowcy, nie są automatami, działającymi w myśl zasad postępowania naukowego. Jako istoty ludzkie podlegają oni wielu różnorodnym wpływom, niektórym świadomie, w większości — podświadomie, które doprowadzają ich wnioski do takiej formy, w jakiej są one wyłożone w literaturze ekonomicznej. Niektóre wpływy o charakterze socjologicznym i psychologicznym sprzyjają stosowaniu postępowania naukowego, niektóre zaś przeszkadzają. Fakt

ciągłego występowania niezgodności wskazuje, że wpływy szkodliwe są bardzo silne. Byłoby pożądane mieć obraz tych wpływów, zarówno szkodliwych, jak i korzystnych.

Podobnie jak inne istoty ludzkie, ekonomiści żyją w ramach instytucji swego środowiska historycznego i norm jego cywilizacji. Podzielają jego wierzenia i sposoby wartościowania, uprzedzenia i upodobania, obracają się w ramach wspólnych możliwości i ograniczeń. Ich egzystencja, stanowisko, rozgłos zależą od instytucji społeczeństwa, w którym żyją, na przykład od uniwersytetów, instytutów badawczo naukowych, wydawców, prasy, rządu i urzędów gospodarczych. Większość z pośród tych instytucji ma inne, ważniejsze cele niż „niepohamowane dążenie do prawdy“, a nawet te, które mają ten właśnie cel, są uzależnione od pozostałej części społeczeństwa i muszą zgadzać się na pewne przystosowania i kompromisy. Ponadto ekonomiści odebrali pewne wychowanie, jako członkowie określonego narodu, klasy społecznej, grupy wyznaniowej czy filozoficznej, czy też jako spadkobiercy tradycji politycznej etc. Wszystko to wystawia ekonomistów, a także i innych naukowców, na działanie najrozmaitszych wpływów, odrębnych od zasad postępowania naukowego. Wpływy, którym podlega się świadomie, mogą być łatwo rozpoznane i opanowane, jeśli wchodzą w konflikt z uczciwym stosowaniem zasad postępowania naukowego. Ale nawet w takim wypadku wiele osób woli ograniczać swoje dociekania naukowe do terenów „bezpiecznych“, gdzie istnieje małe prawdopodobieństwo popadnięcia w konflikt z potężnymi i przemożnymi uprzedzeniami i upodobaniami.

Jednak istotnie ważne są te wpływy, których działaniu podlega się podświadomie. Ekonomista podlegający im nie zdaje sobie sprawy z ich istnienia; wpływy te działają za pośrednictwem procesów racjonalizacji podświadomych motywów. Wynikiem tego jest powstawanie **ideologii**, to znaczy systemów wierzeń, opartych nie na gruncie zgodności z postępowaniem naukowym, lecz powstałych w wyniku racjonalizacji podświadomych, pozalogicznych motywów. Ideologie nie mają ważności pozaindywidualnej. Przekonywują one tych jedynie, którzy podlegają działaniu tych samych podświadomych motywów i tym samym procesom racjonalizacji.

Badanie różnych ideologii, warunków ich pochodzenia, ich wpływów, stało się przedmiotem osobnej nauki, zwanej **socjologia**

wiedzy. Nauka ta uzyskała cenne spostrzeżenia co do socjologicznych i psychologicznych warunków badań naukowych. Najważniejszym jej wkładem jest odkrycie faktu, że wszelka twórczość naukowa zawiera pierwiastek ideologiczny. Ten fakt zachowuje swą moc zarówno w stosunku do nauk przyrodniczych, jak i społecznych. Przykładu dostarczają dzieje teorii Kopernika w astronomii oraz — teorii ewolucji w biologii. Przez długi czas stanowisko astronomów i biologów w odniesieniu do tych teorii pozostawało pod wpływem ich zasadniczego ustosunkowania, przyjaznego lub wrogiego, do panujących doktryn kościelnych oraz ich osobistej zależności lub niezależności od instytucji kościelnych. Historia ekonomii pełna jest przykładów występowania elementu ideologicznego w naukach ekonomicznych. Najważniejsze kroki naprzód w rozwoju ekonomii nie miały charakteru czysto naukowego, lecz także ideologiczny, z daleko posuniętymi konsekwencjami socjalnymi.

Istnienie pierwiastka ideologicznego w każdej nauce skłoniło niektórych przedstawicieli socjologii wiedzy do zaprzeczenia obiektywnej ważności twierdzeń naukowych, w szczególności w zakresie nauk społecznych. Taki wniosek jest nieuzasadniony. Ważność twierdzeń naukowych może być poparta z pozaindywidualnym obiektywizmem przez odwołanie do faktów. Przewidywania wyprowadzone z twierdzeń naukowych wytrzymują próbę weryfikacji albo nie. Wynik jest zupełnie niezależny od ludzkich motywów, świadomych lub nieświadomych; zależy on jedynie od poprawności postępowania naukowego, zastosowanego przy ustalaniu twierdzeń. Przepowiedziane zaćmienia występują lub nie, mosty wytrzymują ciężar ruchu lub załamują się, pacjenci zostają wyleczeni lub umierają, jakiegokolwiek byłyby osobiste przesłanki astronoma, inżyniera czy lekarza. Pewne sytuacje gospodarcze prowadzą do bezrobocia lub inflacji, niezależnie od osobistego, przychylnego czy nieprzychylnego poglądu ekonomisty na ustrój kapitalistyczny. Moc twierdzeń naukowych nie zależy od ludzkich motywów. Zależy ona wyłącznie od przestrzegania zasad postępowania naukowego i ma, co za tym idzie, charakter pozaindywidualny.

Element ideologiczny w dociekaniach naukowych nie musi zawsze stanowić utrudnienia w osiągnięciu rezultatów o ważności pozaindywidualnej. Gdyby tak było, postęp naukowy byłby niewielki. Pierwiastek ideologiczny może także pobudzać rozwój nauki. Niektóre

odkrycia w dziedzinie fizyki i chemii były dokonane w konsekwencji dążenia do zysku lub wzmocnienia obronności kraju (faktyczny rozwój tych nauk jest istotnie ściśle związany z nowoczesnym przemysłem i sztuką wojenną). Bodźcem dla nauk biologicznych były motywy współczucia ludzkiego dla chorych i cierpiących. Najważniejsze osiągnięcia nauk społecznych zawdzięczamy namiętności dążenia do sprawiedliwości społecznej i poprawy bytu. Odkrycia ekonomii klasycznej były w ten sposób ideologicznie pobudzone przez namiętność dążenia do wolności i sprawiedliwości, a jednocześnie przez interesy średniej klasy przemysłowej. Postęp ekonomii instytucjonalnej był w znacznej mierze ideologicznie umotywowany dążeniem do sprawiedliwości oraz do poprawy losu klasy pracującej. Wydaje się, że istnieje pewien związek między naturą motywów a ich korzystnym lub niekorzystnym wpływem na rozwój ekonomii i innych nauk społecznych. Motywy „konserwatywne“, to znaczy motywy wynikłe z chęci utrzymania istniejących instytucji społecznych i norm cywilizacyjnych, działają w kierunku ujemnym, podczas gdy motywy „postępowe“, wynikłe z chęci zmian i poprawy instytucji społecznych i norm cywilizacyjnych, sprzyjają osiągnięciu rezultatów o znaczeniu naukowym w dziedzinie nauk społecznych. Bowiem właśnie świadoma czy nieświadoma dążność do zmian i ulepszeń, rodzi tę skłonność umysłu do dociekań, która przejawia się w naukowym badaniu społeczeństwa ludzkiego.

3. Jednostki decyzji gospodarczej oraz ich koordynacja.

Gospodarowanie środkami rzadkimi, czyli działalność gospodarcza, prowadzona jest przez różne jednostki, takie jak: poszczególne osoby, rodziny, przedsiębiorstwa lub organa rządowe. Każda z tych jednostek rozporządza pewnymi środkami i podejmuje decyzje co do ich użytkowania. Nazwiemy te jednostki **jednostkami decyzji gospodarczej** (lub działalności gospodarczej). Różni się zwykle trzy typy sposobów użytkowania środków: 1) **konsumcja** czyli użycie środków do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb; 2) **produkcja** czyli przygotowanie i przystosowanie środków do zaspokojenia potrzeb za pośrednictwem czynności w rodzaju zmiany cech fizycz-

nych, chemicznych i biologicznych, zmiany położenia w przestrzeni, magazynowanie dla przyszłego użytku; 3) **wymiana** czyli użycie środków dla uzyskania środków od innych jednostek decyzji gospodarczej.— Zgodnie z tym jednostki decyzji gospodarczej są często klasyfikowane odpowiednio na konsumentów i producentów. Klasy te nie wyłączają się jednak wzajemnie. Ta sama jednostka bywa bowiem często konsumentem i producentem (np. gospodarstwo rolne); prawie wszystkie jednostki w nowoczesnym społeczeństwie biorą udział w wymianie. Praktycznie nie ma jednostek, zajmujących się wyłącznie wymianą; np. handel pociąga za sobą zawsze jakąś zmianę miejsca lub magazynowanie środków.

Większe znaczenie ma klasyfikacja według celów, kierujących decyzjami jednostek. Na tej podstawie można wyróżnić trzy typy jednostek:

1) **Gospodarstwa domowe**. Celem, do którego zmiierzają decyzje tych jednostek, jest konsumpcja, to znaczy zaspokojenie potrzeb. Gospodarstwa domowe mogą brać udział w wymianie i produkcji, lecz te czynności są przedsiębrane z zamiarem zaopatrzenia się celem zaspokojenia potrzeb członków danej jednostki gospodarczej. Gospodarstwa domowe występują w różnych formach, a mianowicie jako pojedyncze osoby, rodziny, zespoły, a nawet instytucje publiczne (np. municypalne przytulki dla sierot). W naszym społeczeństwie dominującą formą gospodarstwa domowego jest rodzina.

2) **Przedsiębiorstwa**. Są to jednostki, które zajmują się wymianą z zamiarem osiągnięcia zysku pieniężnego, to znaczy różnicy między wartością pieniężną środków sprzedanych, a wartością pieniężną środków kupionych. Przedsiębiorstwa są praktycznie zawsze producentami; odróżnia się je od innych producentów z uwagi na cel ich działalności, a mianowicie zdobycie zysku pieniężnego. Przedsiębiorstwa przybierają różne formy: przedsiębiorstwa jednostkowe, spółki, a także instytucje państwowe. W naszym obecnym społeczeństwie dominująca jest forma spółki.

3) **Zakłady służby publicznej**. Są to jednostki których działalność przyczynia się do osiągnięcia pewnych celów społecznych (zwanych zwykle dobrobytem publicznym). Przykładem takich jednostek są szkoły, szpitale, instytuty naukowo-badawcze oraz instytucje stanowiące publiczną własność i przez czynnik publiczny

kierowane, jak poczta, armia etc. W większości wypadków instytucje służby publicznej pozostają pod zarządem państwowym lub samorządowym. Nie zawsze jednak tak jest, czego przykładem są fundowane przez osoby prywatne uniwersytety i szpitale. Niekiedy instytucje służby publicznej są prowadzone wspólnie przez władze kilku państw, lub też przez władze państwowe wspólnie z instytucjami prywatnymi.

Trzy cele, które służą za podstawę powyższej klasyfikacji, można zawsze rozróżnić pojęciowo. Stosownie do tego każda jednostka decyzji gospodarczej będzie uznana albo za gospodarstwo domowe, albo za przedsiębiorstwo, lub też za zakład służby publicznej. W pewnych okolicznościach dążenie do jednego z tych celów może powodować ściśle te same działania, co dążenie do innego z nich. W ten sposób zakład służby publicznej, może, zgodnie z wybranym celem społecznym, postępować dokładnie tak samo, jak przedsiębiorstwo. W takich wypadkach konieczne jest ustalenie rzeczywistego celu, do którego zmierzają decyzje (np. osiągnięcie jakiegoś zamierzenia społecznego lub dążenie do zysku pieniężnego). Można tego dokonać, zmieniając hipotetycznie okoliczności w taki sposób, aby różne cele pociągały za sobą różne działania, a następnie badając te działania. Trzeba także zauważyć, że pojedyncze osoby mogą być członkami kilku jednostek decyzji gospodarczej. Na przykład jakaś osoba może być członkiem gospodarstwa domowego i jednocześnie członkiem kilku przedsiębiorstw.

Decyzje jednostki mogą być niezależne od decyzji innych jednostek i nie wywierać żadnego wpływu na nie. W takim wypadku mówi się, że jednostka jest jednostką izolowaną. Izolowanymi jednostkami decyzji gospodarczej są, z konieczności gospodarstwa domowe. Jednak w nowoczesnym społeczeństwie decyzje różnych jednostek wywierają na siebie wzajemny wpływ; są one wzajemnie od siebie zależne. Całość wzajemnie zależnych jednostek decyzji gospodarczej nazywana jest **gospodarstwem** lub **układem gospodarczym**. Jeśli decyzje różnych jednostek w pewnym układzie gospodarczym mają zostać zrealizowane, muszą być ze sobą zgodne. I tak, ilość środków, które jednostki zamierzają skonsumować, musi być równa ilości, którą te same lub inne jednostki zamierzają wyprodukować; ilość środków, którą jednostki zamierzają uzyskać w drodze wymiany, musi być równa ilości, którą inne jednostki do wy-

miany przeznaczają; całkowita ilość środków pożądana przez jednostki musi być równa ilości będącej do dyspozycji w układzie gospodarczym. Jeżeli decyzje różnych jednostek w układzie gospodarczym są ze sobą zgodne, mówi się, że układ jest w **równowadze**. Jeżeli układ gospodarczy nie jest w równowadze, nie wszystkie decyzje jednostek mogą znaleźć odbicie w działaniu. Aby działanie było możliwe decyzje muszą zostać skoordynowane, to znaczy uzgodnione między sobą.

Istnieją dwie zasadnicze metody koordynacji decyzji różnych jednostek. Jedną z nich jest **planowanie**, to znaczy koordynacja ze strony władzy centralnej, wyposażonej w moc wpływnia na decyzje jednostek. Jest wiele sposobów, używanych przez władzę planującą dla wpływania na decyzje jednostek. Władza planująca może określać przydziały i kontyngenty, to znaczy ilości środków do wyprodukowania lub skonsumowania, do kupna lub sprzedaży przez poszczególne jednostki. Może ona także używać bardziej pośrednich sposobów, jak np. subsydiów czy podatków dla zachęcenia lub powstrzymania pewnych decyzji. Innym instrumentem planowania jest reglamentacja czyli ustanawianie przepisów, do których przestrzegania obowiązane są jednostki w swoich decyzjach i działaniach. Władza planująca może mieć w swym zasięgu cały układ gospodarczy lub jego część. Może ona mieć charakter publiczny, np. instytucja rządowa, lub prywatny jak np. związek zawodowy lub kartel. Zgodnie z tym możemy rozróżnić planowanie prywatne i publiczne.

Inną metodą koordynacji jest **rynek**. Rynek jest schematem regularnych, powtarzających się stosunków wymiennych między jednostkami decyzji gospodarczej. Regularna wymiana między wielką liczbą jednostek wymaga użycia ogólnie przyjętego środka wymiany, a mianowicie pieniądza. W ten sposób jednostki dokonywują wymiany w dwóch stadiach: sprzedaż i kupno. Sprzedają one swoje środki za pieniądź i za ten pieniądź kupują środki pożądane. Stosunek, w jakim pieniądź i środki są wymieniane na rynku, nazywany jest ceną. Spotykając się na rynku, różne jednostki przeciwstawiają sobie wzajemnie swoje propozycje i żądania, swoje podaże i popyty. Ilości oferowane i zapotrzebowane oraz ceny są tak długo dopasowywane, dopóki jednostki nie osiągną uzgodnienia swych decyzji. W ten sposób, poprzez wolną grę między jednost-

kami na rynku, osiągnana jest równowaga układu gospodarczego. To zjawisko zachodzi bez niczyjej intencji w tym kierunku, jako produkt uboczny dążenia każdej jednostki do jej własnego indywidualnego celu (konsumpcja, zysk pieniężny lub usługa publiczna). Tą drogą rynek automatycznie doprowadza do tego samego wyniku co i planowanie. Dlatego był on w swoim działaniu porównywany (przez Adama Smitha i innych) do jakiejś niewidzialnej ręki, która doprowadza do uzgodnienia autonomicznych decyzji wielu odrębnych jednostek. Nie wszystkie jednak rynki są w stanie osiągnąć takie uzgodnienie, a uzyskana koordynacja niezawsze jest zgodna z przyjętymi celami społecznymi. W takich wypadkach stosuje się planowanie bądź dla uzyskania koordynacji nieosiągalnej inną drogą, bądź dla poprawienia koordynacji spowodowanej przez „niewidzialną dłoń” rynku.

Planowanie i rynek nie wykluczają się wzajemnie. Planowanie może użytkować modele prawidłowości zachowania się jednostek działających na rynku jako jeden z instrumentów wpływania na ich decyzje. Zdarza się to na przykład wtedy, gdy władza planująca narzuca taryfy lub wypłaca subsydia w celu wpływania na ilości kupowane czy sprzedawane. Niekiedy reglamentacja — specjalna metoda planowania — jest konieczna w celu umożliwienia rynkowi osiągnięcia koordynacji decyzji jednostek. Dwie te metody uzgadniania współistnieją ze sobą. W różnych społeczeństwach historycznych jedna lub druga z tych metod gra jednak rolę główną i występuje jako główny środek koordynacji wszystkich jednostek układu gospodarczego. Rozwój ekonomii jako nauki jest ściśle związany z rosnącą przewagą rynku w czasach nowożytnych. Koordynujące działanie rynku i, niekiedy, niepowodzenie ze strony rynku w osiągnięciu koordynacji decyzji, stworzyły problemy intelektualne, które doprowadziły do powstania i rozwoju nauki ekonomii.

4. Kapitalizm oraz inne formy ustroju gospodarczego.

Historia społeczeństwa ludzkiego zapoznaje nas z różnymi sposobami organizowania gospodarki środkami rzadkimi. Ze wszystkich rodzajów działalności gospodarczej, tym, któremu ludzie

poświęcają gros swego czasu i uwagi jest produkcja. Dlatego też klasyfikujemy formy ustroju gospodarczego odpowiednio do jednostek decyzji gospodarczej, które grają dominującą rolę w procesach produkcji. W dawniejszych czasach producentami były prawie wyłącznie gospodarstwa domowe; gospodarowanie środkami było prowadzone wewnątrz jednostek izolowanych. Taką formę ustroju gospodarczego nazywamy gospodarką domową. Rosnąca zależność wzajemna gospodarstw domowych poprzez wymianę dóbr i usług doprowadziła do powstania firmy czyli przedsiębiorstwa, jako najważniejszej produkującej jednostki w układzie gospodarczym. Obecnie w większości krajów rozwiniętych produkcja prowadzona jest przez przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa mają za swój cel jedną tylko wielkość, a mianowicie zysk pieniężny. Różnią się one w tym punkcie od gospodarstw domowych i od zakładów służby publicznej. Na przykład gospodarstwo domowe pragnie zaspokoić kilka potrzeb, nie zaś dążyć tylko do jednej wielkości jako do celu. Podobne uwagi odnoszą się także do zakładów służby publicznej. Kierując się jedyną wielkością jako celem, przedsiębiorstwo osiąga ten cel tym lepiej, im wyższa jest wartość wielkości osiągniętej. Innymi słowy — mając za cel dążenie do zysku pieniężnego, przedsiębiorstwo pragnie go **zmaksymalizować**. Używa ono środków, które ma do dyspozycji — swego kapitału — w taki sposób, aby osiągnąć możliwie najwyższy zysk pieniężny. Układ gospodarczy, w którym cała produkcja lub jej większa część dokonywana jest przez przedsiębiorstwa, nazywany jest **gospodarką kapitalistyczną**; ustrój gospodarczy, który pozostawia produkcję przedsiębiorstwom, nosi nazwę **kapitalizmu**. W naszym obecnym układzie gospodarczym większość firm i przedsiębiorstw stanowi własność prywatną (najczęściej są to spółki prywatne). Można jednak pomyśleć taki ustrój gospodarczy, w którym produkcja należy do maksymalizujących zyski przedsiębiorstw stanowiących własność ogółu. Dla określenia takiego ustroju gospodarczego będziemy używali terminu: **kapitalizm państwowy**. Dla lepszego odróżnienia obecny ustrój gospodarczy nazwiemy **kapitalizmem prywatnym**. Ponieważ dążące do maksymalizacji zysku przedsiębiorstwo, stanowiące własność publiczną, działa ściśle tak, jak firma prywatna, przeto rozróżnienie to nie ma żadnego znaczenia dla teorii ekonomii, jakkolwiek

może być ono ważne z punktu widzenia socjologii lub nauk politycznych.

Dążenie do zysku pieniężnego pociąga za sobą udział w wymianie. Przedsiębiorstwa regularnie kupują i sprzedają środki. Rynek jest więc integralną częścią gospodarki kapitalistycznej. Jest on w istocie główną metodą koordynacji różnych jednostek decyzji ekonomicznej w gospodarce kapitalistycznej. Kapitalizm nie wyklucza jednak planowania jako metody koordynacji. Planowanie odegrało ważną rolę we wczesnym kapitalizmie (np. polityka merkantylna), a znaczenie jego w obecnej gospodarce kapitalistycznej stale rośnie. Fakt istnienia rynku nie wystarcza, aby gospodarka była kapitalistyczna; rynek istnieje np. w takim ustroju gospodarczym, gdzie produkcja prowadzona jest przez gospodarstwa domowe, które regularnie wymieniają część swych produktów. Aby gospodarka była kapitalistyczna, zgodnie z naszą definicją, zysk pieniężny musi być jedynym celem jednostek zajmujących się produkcją. To wyklucza taki układ gospodarczy, w którym zaspokojenie potrzeb jako cel, konkuruje z dążeniem do zysku. Rzemieślnik może odmówić skorzystania z okazji zdobycia dodatkowego zysku pieniężnego, ponieważ woli przeznaczyć swój czas na zaspokojenie specyficznych potrzeb w rodzaju towarzystwa, rozrywek etc., lub ponieważ zysk ten może nie być wart wysiłku, który powoduje. Rolnik może zrezygnować z maksymalizacji zysku pieniężnego, ponieważ woli część swych wytworów skonsumować, zamiast je sprzedawać. Aby jednostka produkująca mogła uważać dążenie do zysku za jedyny cel, musi ona być zupełnie odseparowana od gospodarstwa domowego właściciela (czy właścicieli) i, w dodatku, wszystkie usługi osób zatrudnionych przez tę jednostkę muszą być nabywane na rynku.

Warunek, aby wszystkie usługi osób zatrudnionych przez jednostkę produkującą były nabywane na rynku, zawiera wymaganie, by te osoby nie były właścicielami przedsiębiorstwa. Muszą one być albo czystymi pracownikami, otrzymującymi płacę lub wynagrodzenie, albo niewolnikami nabytymi przez przedsiębiorcę. W starożytności przedsiębiorstwa, prowadzone w oparciu o pracę niewolnika odgrywały poważną rolę. Niektórzy autorzy mówią dlatego o kapitalizmie w starożytnej Grecji i Rzymie. W obecnych czasach jednak przedsiębiorstwa korzystają z wolnych usług pracowników wzamian

za płacę i wynagrodzenie. Istnienie klasy robotników, pracujących aby otrzymać płacę lub wynagrodzenie, wyposaża kapitalizm w specyficzne cechy socjologiczne. Kapitalizm, jako forma ustroju gospodarczego, jest z tego powodu przedmiotem badań tak socjologii ekonomicznej jak i ekonomii.

Przedsiębiorstwa wg naszej definicji stanowią tylko przybliżoną reprezentację określonych jednostek decyzji gospodarczej, z jakimi mamy do czynienia w praktyce. Jakkolwiek w obecnym układzie gospodarczym zysk pieniężny jest głównym celem większości jednostek biorących udział w produkcji, to jednak obok tego występują zawsze pewne inne cele. Pomędzy tymi innymi celami znajdują się np.: prestige, pozycja społeczna, dążenie do „spokojnego życia“, odpowiedzialność społeczna — i najważniejsze ze wszystkich — dążenie do pewności, t. zn. niechęć do podejmowania decyzji związanych z ryzykiem. Mówiąc po prostu, jednostki empiryczne, zwane „firmami“ czy „przedsiębiorstwami“, są to gospodarstwa domowe, które obok dążenia do zysku pieniężnego dążą do zaspokojenia wyżej wymienionych specyficznych pragnień; są one gotowe do poświęcenia części zysku pieniężnego dla osiągnięcia pozostałych celów. Dążenie do zysku pieniężnego góruje jednak nad innymi celami do tego stopnia, że wspomniane jednostki w przybliżeniu pokrywają się z naszym teoretycznym pojęciem przedsiębiorstwa. Założenie, że jednostki zajmujące się produkcją dążą do zysku pieniężnego jako jedyne go celu, jest usprawiedliwione, jako pożyteczne uproszczenie analizy, dlatego że istnieje duży stopień przybliżenia między pojęciem teoretycznym a jego empirycznym odpowiednikiem. W dalszym stadium może być w miarę potrzeby brany pod uwagę wpływ innych wchodzących w grę celów. Dążenie do pewności może jednak występować z taką siłą, że staje się niekiedy konieczne uwzględnienie go w analizie przedsiębiorstwa od samego początku. Można tego dokonać poprzez ponowne zdefiniowanie przedsiębiorstwa jako jednostki dążącej, jako do jedyne go celu, do zysku „zdyskontowanego o ryzyko“. Istnienie dążenia do pewności wśród przedsiębiorstw jest traktowane jako zgodne z kapitalistycznym charakterem gospodarstwa.

Inną formą ustroju gospodarczego do rozważenia jest **socjalizm**. Jest to ustrój gospodarczy, w którym produkcja prowadzona jest przez zakłady użyteczności publicznej, [działające dla zaspokojenia

potrzeb społeczności. Socjalizm stanowi kierunek ważnych ruchów społecznych i politycznych w wielu krajach, np. Labour Party w Wielkiej Brytanii i niektórych dominionach, Cooperative Commonwealth Federation w Kanadzie, ruchy socjalistyczne i komunistyczne w różnych krajach Europy. Jeden tylko kraj, a mianowicie Związek Radziecki, wprowadził w życie gospodarkę socjalistyczną. W gospodarce socjalistycznej produkcja należy do kompetencji czynnika społecznego, a nie prywatnego. Nie wszystkie jednostki decyzji gospodarczej, trudniące się produkcją, muszą być prowadzone przez rząd centralny i stanowić jego własność. Mogą one być własnością i podlegać zarządowi samorządów prowincjonalnych i lokalnych, zrzeszeń obywateli w rodzaju spółdzielni, związków lub kolektywnych gospodarstw, wreszcie specjalnych stowarzyszeń i fundacji o charakterze użyteczności publicznej. Gospodarka socjalistyczna może się opierać na znacznej decentralizacji jednostek decyzji gospodarczej. Wszystkie te jednostki muszą mieć jednak charakter zakładów służby publicznej, t. zn. muszą one działać w kierunku zaspokojenia potrzeb całej społeczności, a nie wyłącznie członków danej jednostki. W zasadzie koordynacja decyzji różnych jednostek może być osiągnięta bądź drogą planowania, bądź przez rynek. W praktyce obie metody okazują się potrzebne, podobnie jak w ustroju kapitalistycznym.

Większość socjalistów przypisuje jednak planowaniu znacznie większą rolę w ustroju socjalistycznym niż w kapitalistycznym. W Związku Radzieckim planowanie stanowi podstawową metodę koordynacji między jednostkami produkującymi z tym, że rynek odgrywa ważną rolę pomocniczą przy uzgadnianiu decyzji gospodarstw domowych z decyzjami jednostek produkujących. Gdyby socjalizm został przyjęty przez większą liczbę krajów, typy gospodarki socjalistycznej w różnych krajach różniłyby się prawdopodobnie znacznie między sobą co do charakteru jednostek produkujących, stopnia ich scentralizowania, oraz relatywnego znaczenia planowania i rynku jako metod koordynacji, podobnie jak gospodarka kapitalistyczna w poszczególnych krajach i różnych okresach historycznych jest różna.

Historia rzadko przedstawia nam ustroje gospodarcze, odpowiadające ściśle naszym teoretycznym klasyfikacjom. W większości wypadków produkcję prowadzą wszystkie trzy typy jednostek de-

cyzji gospodarczej, a więc gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa prywatne, oraz zakłady użyteczności publicznej. Tak np. obecnie w Stanach Zjednoczonych równolegle do przedsiębiorstw, produkcją zajmują się również gospodarstwa domowe, w rodzaju drobnych gospodarstw rolnych lub rzemieślników, a także zakłady służby publicznej, w rodzaju zakładów energetycznych lub instytucji transportowych, stanowiących własność publiczną. Elementy gospodarki domowej i gospodarki socjalistycznej współistnieją więc z elementami gospodarki kapitalistycznej. Jeden z trzech typów (np. przedsiębiorstwa w Stanach Zjednoczonych) może mieć jednak tak wielką przewagę nad pozostałymi (miarą jest zasób środków posiadanych do dyspozycji przez jednostki tego typu), że gospodarka może być określona w przybliżeniu jako domowa, kapitalistyczna, lub socjalistyczna. Dla celów analizy teoretycznej pomijamy wtedy inne elementy, a wprowadzamy je w razie potrzeby w późniejszym stadium badania. Takie postępowanie nazywane bywa niekiedy konstruowaniem „idealnych typów” ustroju gospodarczego. Można tedy rozwinąć teorie ekonomiczne, omawiające działanie tego rodzaju „idealnych” układów gospodarczych, np. — ekonomika kapitalizmu lub ekonomika socjalizmu. W niektórych jednak wypadkach okazuje się to niemożliwe, ze względu na to, że różne typy jednostek decyzji gospodarczej są jednakowo ważne dla produkcji, lub też, mimo przewagi jednego z nich, pozostały jest zbyt ważny, aby można go było pominąć, nawet w pierwszym przybliżeniu. Naprzykład w większości krajów Europy wielki przemysł i finanse są prowadzone w formie zakładów służby publicznej, podczas gdy przemysł średni i drobny znajduje się w rękach przedsiębiorstw; nadto uprawą roli zajmują się często gospodarstwa domowe, które zaledwie niewielką część swych wytworów wymieniają na rynku. W takim wypadku mówimy o **gospodarce mieszanej**.

Przykładem gospodarki mieszanej może być wypadek, gdy rząd ma do wyboru: oddać produkcję w ręce przedsiębiorstw prywatnych (lub niekiedy gospodarstw domowych), albo też prowadzić ją w formie zakładów użyteczności publicznej, a wybór uzależnia od przewidywania, która z tych dróg lepiej przyczyni się do zaspokojenia potrzeb publiczności. Można to nazwać **gospodarką o celach społecznych**, gdyż produkcję powierza się tej jednostce, która

najlepiej służy celowi społecznemu. Może to też być uważane za specjalną odmianę gospodarki socjalistycznej. Celem produkcji jest tu zawsze zaspokojenie potrzeb społeczności; prowadzenie produkcji powierza się przedsiębiorstwom prywatnym, tylko wtedy, gdy wywiązują się z tego lepiej, lub conajmniej nie gorzej niż instytucje publiczne.

W gospodarstwie takiego typu można uważać przedsiębiorstwa prywatne za specjalnego rodzaju zakłady użyteczności publicznej, których kierownicy wynagradzani są przez pozostawienie im swobody realizacji zysku pieniężnego w granicach możliwości. Ponadto w gospodarce o celach społecznych rząd musi mieć moc decydowania w każdym wypadku, czy produkcja ma być powierzona firmie prywatnej, czy też instytucji publicznej. To nadaje władzy politycznej podobną pozycję jak w społeczeństwie socjalistycznym. Celem, do którego zmiierzają ruchy socjalistyczne, jest raczej socjalizm typu gospodarki o celach społecznych niż socjalizm typu „idealnego“, wyłączającego wszelkie formy przedsiębiorstw prywatnych; programy polityczne partii socjalistycznych i komunistycznych jasno stwierdzają, że socjalizm pozostawi możliwość działania prywatnym przedsiębiorstwom w zakresie drobnego rolnictwa, drobnego handlu i drobnego przemysłu. Jest to więc ważny przedmiot badań dla nauki ekonomii. Praca niniejsza dotyczy przede wszystkim funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej. Jednak należna uwaga zostanie poświęcona działaniu gospodarki socjalistycznej, włączając w to gospodarke o celach społecznych.

5. Zasada racjonalności.

Przekonałiśmy się, że dążenie ze strony przedsiębiorstw do osiągnięcia jednej tylko wielkości, jako celu, wywołuje dążenie do maksymalizacji tej wielkości. Jeśli jednostka dąży do zysku pieniężnego, lecz nie pragnie jego maksymalizacji, jasne jest, że zmierza ona ku dodatkowym celom. Jest ona gotowa poświęcić pewną część zysku pieniężnego dla osiągnięcia jakiegoś innego celu lub celów. W ten sposób zarysowuje się zasadnicza różnica między przedsiębiorstwami a gospodarstwami domowymi. Przedsiębiorstwa dążą do jedyne go celu, do wielkości, którą pragną maksymalizować; gospodarstwa domowe, przeciwnie, są zaintereso-

wane w zaspokojeniu wielu różnych potrzeb, posiadają więc wielką ilość celów. Ze względu jednak na ograniczoność środków, zachodzi konieczność ważenia potrzeb w stosunku do siebie oraz podejmowania decyzji, które z potrzeb i w jakiej mierze mają zostać zaspokojone; zgodnie z tym muszą być rozdzielone środki. Wymaga to istnienia określonych preferencji, którymi kieruje się gospodarstwo domowe przy wyborze tego lub innego sposobu rozdziału środków. Powstaje pytanie, czy te preferencje mogą być uszeregowane według jakiejś skali. Jeśli to jest możliwe, gospodarstwo domowe może być przedstawione jako dążące do jednego celu, a mianowicie do najbardziej preferowanego rozdziału środków pomiędzy różne potrzeby. Gospodarstwo domowe przedstawia się teraz jako maksymalizujące jedną wielkość. Tę wielkość nazywamy **użytecznością**. W tym wypadku decyzje gospodarstw domowych są ujmowane w podobny sposób jak decyzje przedsiębiorstw, to znaczy jako wynikające z dążenia do jedyne go celu.

Możliwość ujęcia decyzji gospodarstw domowych w sposób podobny do decyzji przedsiębiorstw poddaje myśl przyjęcia ogólnego postulatu, obejmującego obydwie te wypadki. Nazywamy go **zasadą racjonalności**. Mówi się, że jednostka decyzji gospodarczej działa racjonalnie, jeśli jej celem jest maksymalizacja jednej wielkości. Przedsiębiorstwa działają więc racjonalnie, w myśl definicji, podczas gdy gospodarstwa domowe działają racjonalnie tylko w tym wypadku, gdy preferowane przez nie sposoby rozdziału środków pomiędzy różne potrzeby mogą być uszeregowane według jakiejś skali. Zasada racjonalności jest to założenie, że wszystkie jednostki decyzji gospodarczej działają racjonalnie. To założenie dostarcza nam najsilniejszego narzędzia służącego do uproszczenia analizy teoretycznej. Jeżeli bowiem jednostka decyzji gospodarczej działa racjonalnie, jej decyzje mogą być w dowolnej danej sytuacji przewidziane przez proste stosowanie reguł logiki (i matematyki).

W braku racjonalnego działania takie przewidywanie jest możliwe dopiero po uciążliwym empirycznym zbadaniu prawidłowości w modelach decyzji danej jednostki. Dla jednostki działającej racjonalnie powyższe prawidłowości i prawa mogą być natychmiast logicznie wydedukowane i według tego można przewidzieć jej decyzje. Zasada racjonalności jest więc najkrótszą drogą wiodącą do odkrycia praw

rządzących decyzjami jednostek i do przewidywania ich postępowania w danych okolicznościach.

Mimo że zasada racjonalności jest skrótem, mającym na celu zaoszczędzenie dużego nakładu pracy przy badaniach empirycznych, niemniej, jest ona tylko założeniem empirycznym. Jest hipotezą, która musi być sprawdzana w każdym danym wypadku, przez porównanie wyprowadzonych z niej wniosków logicznych z obserwacją empiryczną. Posługiwanie się tą zasadą jest usprawiedliwione tylko wtedy, gdy wnioski logiczne są zgodne, w możliwym do przyjęcia stopniu przybliżenia, z wynikami obserwacji empirycznych. W innym wypadku zasada doprowadziłaby nas do przewidywań, które nie byłyby nigdy potwierdzone przez zaobserwowane fakty. Musi to być mocno podkreślone, gdyż niektórzy ekonomiści uważają, iż zasada racjonalności może być uważana jako zasada **a priori**, a nie jako rzecz polegająca weryfikacji empirycznej. W takim jednak wypadku wnioski wyciągnięte z zasady racjonalności nie mogłyby mieć żadnego odpowiednika empirycznego. Ekonomia teoretyczna stałaby się gałęzią czystej logiki lub matematyki bez jakichkolwiek empirycznych implikacji. Jeśli prawa wydedukowane z zasady racjonalności mają służyć za podstawę do przewidywań co do decyzji jednostek napotykanych w praktyce, zasada ta musi być traktowana jako hipoteza empiryczna.

Hipoteza, że jednostki produkujące działają racjonalnie, t. zn. mają za cel maksymalizację zysku pieniężnego, znajduje z dostatecznym przybliżeniem potwierdzenie w gospodarce kapitalistycznej. Dlatego też służy ona jako pożyteczny instrument upraszczający przy badaniu tej gospodarki. W odniesieniu do gospodarstw domowych sytuacja staje się bardziej wątpliwa. Weryfikacja hipotezy zależy tu w znacznie większym stopniu od okoliczności i należy oczekiwać znacznie większych rozbieżności między wynikami obserwacji empirycznych a wnioskami wyciągniętymi z zasady racjonalności. Wydaje się jednak, że jest pewna różnica między gospodarstwami domowymi działającymi w gospodarce kapitalistycznej, a takimiż gospodarstwami z okresu gospodarki domowej społeczeństw przedkapitalistycznych. Przewaga przedsiębiorstw, mających za cel namacalną i określoną ilościowo wielkość (zysk pieniężny), wywołała zwyczaj myślowy uważania wszelkiego rodzaju decyzji za dążenie do jedyne go celu, wyrażonego jako pewna wielkość. Nie-

którzy autorzy nazywają ten zwyczaj myślowy „duchem kapitalistycznym”. Panuje on nad specyficznymi decyzjami przedsiębiorstw i wywiera wpływ na sposób działania innych jednostek, nie wyłączając gospodarstw domowych. Wpływ tegoż zwyczaju myślowego zachęca gospodarstwa domowe do szeregowania swych preferencji według skali, t. zn. do maksymalizacji użyteczności. Dlatego też w społeczeństwie kapitalistycznym decyzje gospodarstw domowych są bliższe pokrywania się z wnioskami wyciągniętymi z zasady racjonalności, niż w społeczeństwach, które poprzedzały powstanie nowoczesnego kapitalizmu.

Zakłady służby publicznej działają racjonalnie, jeśli cel społeczny, do którego zmierzają, może być wyrażony jako wielkość, która ma być maksymalizowana. Wielkość taką nazywamy **dobrobytem ogólnym**. Dobrobyt ogólny istnieje jako wielkość wtedy gdy, po pierwsze, społeczeństwo, a ściślej reprezentacje społeczeństwa odpowiedzialne za decyzje, mają określone preferencje co do rozprowadzenia środków pomiędzy członków społeczeństwa, a także co do rozdziału środków pomiędzy różne potrzeby każdego członka; po drugie, gdy preferencje te można uszeregować według pewnej skali.

W takim wypadku decyzje zakładów służby publicznej w jakiegokolwiek danej sytuacji mogą być, przy pomocy reguł logiki, wprowadzone z zasady racjonalności. Jednak w rzadkich tylko wypadkach społeczeństwo posiada tak określone i uszeregowane preferencje. Dlatego badanie działania zakładów służby publicznej powinno raczej opierać się na spostrzeżeniach ekonomiki instytucjonalnej i historii ekonomicznej, niż na dedukcjach logicznych z zasady racjonalności. Jest jednak inny sposób wykorzystania zasady racjonalności przy badaniu zakładów służby publicznej. Zamiast przyjmować ją jako hipotezę empiryczną, możemy uznać za cel społeczny zgodność zakładów służby publicznej z zasadą racjonalności. Innymi słowy: możemy zestawić dowolny układ uszeregowanych preferencji tzn. pewną koncepcję dobrobytu ogólnego i uznać go za nasz własny, (t. j. badacza) cel społeczny, oraz założyć, że wszystkie zakłady służby publicznej kierują się tym celem, jako normą. Prowadzi to do prawideł „idealnego” użytkowania środków i stwarza podstawę dla krytycznej oceny faktycznego gospodarowania środkami przez jednostki służby publicznej, jak również

przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. Zasada racjonalności staje się więc podstawą teorii ekonomiki dobrobytu.

Istnieje różnica między racjonalnością gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw, a racjonalnością faktyczną i normatywną zakładów służby publicznej. Pierwsza z nich polega na dążeniu do celu prywatnego—użyteczności lub zysku, druga polega na dążeniu do celu społecznego, a mianowicie do dobrobytu ogólnego. Odpowiednio do tego będziemy mówili o **racjonalności prywatnej i społecznej**. Racjonalność prywatna nie musi koniecznie wykluczać racjonalności społecznej. Jeśli preferencje społeczeństwa co do rozdziału środków między różne potrzeby każdego członka są zbieżne z indywidualnymi preferencjami członków, wtedy każdy członek przez maksymalizację swej prywatnej użyteczności przyczynia się do osiągnięcia maksymalnego dobrobytu publicznego. Z pewnymi zastrzeżeniami maksymalizacja zysku pieniężnego przez przedsiębiorstwa pociąga za sobą maksymalizację dobrobytu publicznego. Są to wypadki, w których prywatna racjonalność członków społeczeństwa skłania ich do działania w taki sposób, jak gdyby to były jednostki służby publicznej; racjonalność prywatna wywołuje więc racjonalność społeczną. Istnienie takich sytuacji stanowi fundament koncepcji gospodarki o celach społecznych. Gdyby wszystkie przedsiębiorstwa spełniały zawsze te warunki, gospodarka kapitalistyczna mogłaby być uważana za szczególny przypadek gospodarki o celach społecznych nawet, gdyby uznano za korzystne powierzenie całej produkcji przedsiębiorstwom prywatnym. Jest to, w rzeczywistości, słynna doktryna „laissez faire“, która utrzymuje, iż gospodarka kapitalistyczna, pod warunkiem, że nie jest krępowana przez planowanie państwowe, samorzutnie funkcjonuje w taki sposób, że zapewnia maximum dobrobytu publicznego. Zgodnie z tym za najlepszą drogę do zapewnienia „idealnego“ użytkowania środków, uważa się nieingerencję w samorzutne funkcjonowanie gospodarki kapitalistycznej. Większość współczesnych badaczy ekonomiki dobrobytu uważa to mniemanie za fałszywe i wykazuje wiele sprzeczności pomiędzy prywatną racjonalnością przedsiębiorstw a racjonalnością społeczną w formie postulowanej przez ekonomikę dobrobytu. Prywatna racjonalność przedsiębiorstw popada też w konflikt z celami społecznymi, przyjętymi przez większość obywateli nowoczesnego społeczeństwa

demokratycznego. Wywołuje to wzrastającą tendencję w kierunku wprowadzenia planowania we współczesnej gospodarce kapitalistycznej, a także, w większości krajów kapitalistycznych, ruchy socjalistyczne.

Na zakończenie należy uczynić spostrzeżenie co do procedury weryfikacji zasady racjonalności. Istnieje tu pewna różnica proceduralna pomiędzy przedsiębiorstwami z jednej strony, a gospodarstwami domowymi i jednostkami służby publicznej z drugiej. Zysk pieniężny jest wielkością, która może być empirycznie obserwowana (tak jak np. prędkość w fizyce). Teoretyczne pojęcie zysku pieniężnego może więc być łatwo zidentyfikowane z odnośnymi spostrzeżeniami empirycznymi (procedura identyfikacji polega na zbadaniu księgowości). Bezpośrednia obserwacja mówi nam więc o tym, czy przedsiębiorstwa maksymalizują zysk pieniężny, czy też nie. Natomiast użyteczność i dobrobyt publiczny są konstrukcjami czysto teoretycznymi; nie ma takich zjawisk empirycznych, które mogłyby służyć za ich odpowiedniki (tak samo jak w wypadku pojęcia potencjału w fizyce). Nie wyłącza to jednak możliwości weryfikacji sposobami pośrednimi. Prawidłowości modeli decyzji są inne w wypadku, gdy użyteczność lub dobrobyt publiczny są maksymalizowane, a inne, gdy nie są maksymalizowane. Ta różnica we wspomnianych prawidłowościach stwarza możliwość empirycznego sprawdzenia hipotezy racjonalności w odniesieniu do działania gospodarstw domowych i zakładów służby publicznej.

PAWEŁ ROSENSTEIN-RODAN

O uprzemysłowieniu krajów 'ubogich'¹⁾.

W dyskusjach o rozwoju gospodarczym świata powojennego utarło się przeciwstawianie sobie światopoglądów XIX-ego i XX-ego wieku.

Optymiści XIX ego wieku byli przekonani, że wszystkie problemy gospodarcze możnaby łatwo rozwiązać, gdyby tylko rozwiązano problemy polityczne; że wystarczyłby dłuższy okres pokoju i stabilizacji politycznej, aby nastąpiło automatyczne rozwiązanie kwestii krajów ubogich i ludzi ubogich.

W dwudziestym wieku panuje znów przekonanie — przynajmniej w świecie anglo-saskim, anglo-amerykańskim, — że łatwo rozwiązanoby problemy polityczne, gdyby rozwiązano najpierw problemy gospodarcze.

Jest to oczywiście grube uproszczenie. Tym niemniej jednak warto się zastanowić w jaki sposób przyszło do tego przekonania.

Wiek XIX był stuleciem względnego porządku politycznego i pokoju. Był to także okres, w ciągu którego ludność świata podwoiła się, a dochód społeczny świata wzrósł więcej niż dwukrotnie, czyli wzrósł dochód społeczny na głowę — istotny miernik dobrobytu. Zatem w ciągu XIX-ego stulecia gospodarka światowa uległa wzbogaceniu, jednak procesy bogacenia się różnie przebiegały w bogatej i w ubogiej części świata.

¹⁾ Na podstawie odczytu wygłoszonego w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym opracowali: Helena Tatar-Zagórska i Jan Lipiński.

W krajach bogatych odbyło się to w dwóch fazach. W pierwszym etapie, do lat dziewięćdziesiątych, w bogaceniu się społeczeństw uczestniczyły wszystkie warstwy; i wszystkie osiągnęły poziom dochodu wyższy niż z początkiem XIX-ego wieku. W drugim etapie, po latach dziewięćdziesiątych, tendencjom nierównomiernego rozdziału dochodów przeciwdziałała świadoma polityka państwa: polityka podatkowa, rolna, polityka opieki społecznej itp. W rezultacie takiego oddziaływania państwa dalszy przyrost dochodu społeczne i bogactwa rozdzielany był, jeżeli jeszcze nie równomiernie, to w każdym razie nie tak nierównomiernie, jak to by miało miejsce bez ingerencji państwa.

Zupełnie inaczej kształtował się wzrost dochodu społecznego i jego rozdział w ubogiej części świata. Choć przyrost ludności nie był tam wyższy niż w części bogatej, to jednak słabszy był przyrost dochodu społecznego; różnica pomiędzy dochodem społecznym na głowę w ubogiej części świata w początkach wieku XIX i XX była bardzo mała.

Choć więc w ciągu XIX stulecia dochód społeczny na głowę wzrósł ogromnie, to jednak rozdział tego przyrostu dochodu pomiędzy poszczególne kraje był wybitnie nierównomierny. Różnica między dochodem społecznym, przypadającym na przeciętnego Anglika, Francuza, Kanadyjczyka, a np. dochodem przeciętnego Persa jest dziś nieporównanie większa, niż była z początkiem wieku XIX. Jeżeli więc miarą postępu jest nie tylko przyrost globalnego dochodu społecznego, lecz również stopień, w jakim poszczególne grupy i kraje, uczestniczą w tym przyroście, to nie ulega wątpliwości, że rozwój gospodarczy XIX wieku, tak napozór wspaniały, nie we wszystkich kierunkach okazał się rzeczywistym postępem.

W teorii i w literaturze często spotykamy próby tłumaczenia owych dysproporcji przez szczególnie wielki przyrost naturalny ludności w krajach ubogich. Takie tłumaczenie w każdym razie nie może mieć zastosowania do sytuacji w wieku XIX, ponieważ w tym czasie tempo przyrostu ludności było największe nie w krajach ubogich lecz — bogatych. Mimo to właśnie w tych krajach największy był przyrost dochodu społecznego.

Wspomniałem już, że od lat dziewięćdziesiątych dziewiętnastego wieku w krajach bogatych występuje polityka państwa, jako świadomy czynnik działający w tym kierunku, aby złagodzić tendencje

do nierównomiernego rozdziału dochodu. Tego rodzaju świadome czynniki, które rzeczywiście w pewnym stopniu łagodziły różnice w rozdziale dochodów, występowały jednak tylko w ramach pojedynczych państw i nie miały żadnego odpowiednika w systemie gospodarki światowej. Udział poszczególnych narodów w dochodzie światowym pozostawiony był w dalszym ciągu działaniu sił automatycznych, które, wbrew obietnicom optymistów szkoły klasycznej XIX wieku, nie doprowadziły do wyrównania różnic.

Nic więc dziwnego, że wreszcie po stu latach względnego porządku i pokoju, opinia publiczna zarówno w krajach ubogich jak i bogatych, zbuntowała się. Jeżeli przez sto lat tak wyjątkowego postępu gospodarczego i technicznego nie doszło do wyrównania różnic, to widocznie istniejący system gospodarki światowej nie spełnia swego zadania, a więc należy go zmienić. Większość ekonomistów w Anglii i Ameryce szuka takich zmian w tym systemie, któreby w stosunkach międzynarodowych stworzyły odpowiednik tej akcji wyrównawczej, jaką pojedyncze państwa uprawiają w odniesieniu do stosunków wewnętrznych.

Dla ilustracji zagadnienia pragnę podać kilka przykładów statystycznych, obrazujących udział krajów ubogich w dochodzie światowym. Zastrzegam jednak, że podawane przezemnie liczby należy przyjmować z wielką ostrożnością, bo możliwe są tu odchylenia o dziesięć, piętnaście lub nawet dwadzieścia procent w obie strony.

Cztery kraje — Anglia, Stany Zjednoczone, Francja i Niemcy skupiały przed wojną trzynaście procent ludności świata i otrzymywały pięćdziesiąt procent dochodu światowego. Jeżeli weźmiemy całą strefę bogatą, a więc Europę Zachodnią, Stany Zjednoczone i wszystkie dominia brytyjskie, to okaże się, że dwadzieścia dziewięć procent ludności otrzymywało przeszło dwie trzecie wszystkich dóbr. Takie są konsekwencje rozwoju gospodarczego w dziewiętnastym wieku. Rozdział następował według zasady: Pan Bóg daje temu, co już ma. A zatem gdzieś tkwi fałsz w teorii klasycznej.

Przesłanką tezy klasycznej było twierdzenie, że dana inwestycja posiada zawsze większą produktyjność w krajach o przewadze czynnika pracy, niż w krajach wysoce kapitalistycznych. Tymczasem w rzeczywistości inwestycje w kraju ubogim, o zbyt obfitym czynniku pracy, okazują się nieraz mniej rentowne, niż zainwestowanie tej samej ilości kapitału w kraju bogatym.

Załóżmy, że jakaś grupa kapitalistów lub jakiś bank planuje budowę jakiegokolwiek zakładu przemysłowego w kraju takim, jak Indie, Chiny, Persja i t. p. Poto, aby ta dodatkowa fabryka (np. wytwórnia włókiennicza) mogła funkcjonować, nie wystarczy ją zbudować, nie wystarczy sprowadzić surowce i maszyny. Należy także przeprowadzić nowe drogi, koleje, założyć nowe domy towarowe, składowe i transportowe. Widzimy więc, że budowa nowego zakładu wytwórczego w kraju ubogim wymaga zwykle całego szeregu inwestycji uzupełniających, tymbardziej, że w kraju słabo uprzemysłowionym nowy zakład oznacza często zapoczątkowanie nowego przemysłu w tym kraju. To sprawia, że koszty kapitałowe nowej jednostki wytwórczej w kraju ubogim przewyższają nieraz w takim stopniu koszty kapitałowe takiej samej jednostki w krajach bogatych, że różnicy tej nie kompensowała nawet niska płaca robocza, a w rezultacie rentowność inwestycji była niższa, niż w kraju bogatym. A ponieważ rentowność jest główną siłą, która kieruje inwestycjami, więc jasne jest teraz, dlaczego w dziewiętnastym wieku kapitał — albo pozostawał w kraju, albo szedł do krajów już względnie zaможnych.

A zatem, wbrew twierdzeniom teorii klasycznej, automatyzm ekonomiczny nie tylko nie prowadził do wyrównania udziału poszczególnych krajów w dochodzie społecznym, lecz przeciwnie, przyczyniał się do pogłębienia różnic. Dlatego wyrównanie tych różnic może nastąpić tylko w wyniku planowej akcji na skalę międzynarodową. Teoretycznie są dwie drogi do wyboru; albo przeniesienie pracy do kapitału, albo kapitału do pracy.

Z tego cośmy wyżej powiedzieli o rentowności inwestycji w krajach bogatych i ubogich, możnaby wyciągnąć wniosek, że pierwszy sposób jest bardziej produkcyjny z czysto gospodarczego punktu widzenia; że masowe przesiedlenie ludności do krajów bogatych, a więc krajów o rozwiniętych drogach, kolejach, elektrowniach i innych urządzeniach, zmniejszających koszty kapitałowe, przyczyniłoby się do większego podniesienia dochodu społecznego świata, niż inwestycje krajów bogatych w krajach ubogich, gdzie brak wielu urządzeń podstawowych i stąd są wysokie koszty kapitałowe nowych jednostek wytwórczych. Wniosek taki byłby niewątpliwie słuszny, gdyby jako jedyną zasadę przyjąć maksymalizację produkcji światowej, maksymalizację dochodu, wyrażonego w towarach, lub

wartościach pieniężnych. Byłby to jednak wniosek bez żadnego praktycznego znaczenia, nie uwzględniałby bowiem całego szeregu czynników psychologicznych, społecznych i politycznych, a przede wszystkim—ogromnych kosztów psychicznych, nieuniknionych przy takim masowym przesiedleniu ludności (którego nie możnaby już nazwać migracją).

Praktyczne znaczenie ma zatem drugi sposób: dopływ kapitału do krajów ubogich o obfitym czynniku pracy.

Nazywamy to w praktyce uprzemysłowieniem, ponieważ przemysł przy dzisiejszym stanie techniki jest właśnie tego rodzaju formą produkcji, przy której na jednostkę pracy pracuje relatywnie więcej jednostek kapitału, aniżeli w rolnictwie. Z tego punktu widzenia także i bardziej intensywne metody rolnictwa możemy nazwać przemysłem.

Droga do wyrównania tendencji w rozdziale dochodu społecznego prowadziłaby więc poprzez uprzemysłowienie wszystkich krajów przeludnionych, krajów ubogich. W ramach tej grupy krajów zachodzą wielkie różnice, lecz o nich powiem później. Wpierw chciałbym omówić te momenty, które są wspólne dla wszystkich krajów ubogich.

Są to wszystko kraje o przeludnieniu w rolnictwie, gdzie występuje bezrobocie w formie ukrytej. Bezrobocie ludności wiejskiej mierzyć można zupełnie mechanicznie w sposób następujący. Obliczamy, jaki procent ludności żyjącej na wsi z rolnictwa możnaby przenieść do innych działów życia gospodarczego, w pierwszym rzędzie do przemysłu, tak, aby przez to nie zmniejszyły się rozmiary produkcji rolnej. Np. gdyby w Polsce przedwojennej przeniesiono ze wsi 25 procent ludności tam żyjącej, to prawdopodobnie nie nastąpiłyby przez to spadek produkcji wsi. Takie bezrobocie strukturalne jest w krajach ubogich marnotrawstwem nieporównanie większym, aniżeli większe nawet bezrobocie w krajach bogatych.

A więc ludzi zbędnych w rolnictwie należy zatrudnić gdzieindziej, ale jak? Samo przeniesienie czynnika pracy ze wsi do miasta, bez maszyn, narzędzi, domów mieszkalnych, środków transportu — problemu nie rozwiąże. A tego wszystkiego nie ma. Aby więc zatrudnić w krajach przeludnionych owo ukryte bezrobocie rolnicze, konieczne jest uprzednie ich uprzemysłowienie.

Uprzemysłowienie takie może być dokonana w czwójki sposób:

1. Z własnych środków: wtedy musiałoby postępować w tempie znacznie wolniejszym. W kraju ubogim dokonanie oszczędności nie jest rzeczą łatwą i musiałoby nastąpić kosztem obniżenia stopy życiowej, która i tak w tych krajach jest rażąco niska.

2. Droga sprowadzania kapitału, a tylko częściowo z kapitałów własnych. Ta metoda byłaby niewątpliwie korzystniejsza, ponieważ i tempo byłoby znacznie szybsze i kosztem nowych inwestycji nie trzeba by obciążać stopy życiowej.

Pójście pierwszą drogą, drogą uprzemysłowienia autarkicznego, wymagałoby pozatem rozbudowy wszystkich stadiów przemysłu, a więc nie tylko przemysłu lekkiego, lecz również i przemysłu ciężkiego i maszynowego. Uprzemysłowienie w tym kierunku doprowadziłoby do zmniejszenia międzynarodowego podziału pracy, a ponadto zwiększyłoby już i tak nadmierną zdolność wytwórczą światowego ciężkiego przemysłu.

Zanim przystąpimy do rozważania dalszych zagadnień związanych ze sprawą uprzemysłowienia, uczynimy małą dygresję. Stawiamy pytanie: czy uprzemysłowienie kraju jest jedyną drogą wyrównania różnic i zwiększenia konsumpcji tych krajów? Czy nie można tego osiągnąć prosto przez samo rozszerzenie zakresu i rozmiarów handlu zagranicznego—eksportu i importu, drogą realizacji zasad wolnego handlu. Otóż nie wydaje się, aby sama realizacja tych zasad mogła doprowadzić do poważniejszego zwiększenia konsumpcji strefy ubogiej.

Przeciętna roczna produkcja dóbr przemysłowych w Stanach Zjednoczonych wynosi na głowę 50 funtów = 250 dolarów = 1250 złotych przedwojennych. W grupie krajów przemysłowych Europy Zachodniej (Anglia, Francja, Niemcy) produkcja przemysłowa wynosi 30 funtów (150 dolarów lub 750 złotych przedwojennych) na głowę, czyli o dwadzieścia procent więcej, aniżeli ogólny dochód światowy. Natomiast w ubogiej części świata na głowę przypadało mniej więcej 2 funty (50 złotych przedwojennych) wyrobów przemysłowych. A więc stosunek produkcji przemysłowej krajów bogatych i ubogich jest daleko bardziej niekorzystny, niż stosunek przeciętnych dochodów społecznych, który wyraża się mniej więcej jak 1:10.

Należy, jednak [zwrócić uwagę na] głębokie różnice [między poszczególnymi krajami] strefy ubogiej, do której wliczamy również takie kraje, jak Czechy i Austria. Jeżeli więc jako cel stawiamy sobie zwiększenie przeciętnej konsumpcji artykułów przemysłowych w tej strefie, dociągnięcie jej do poziomu nawet nie Europy Zachodniej, lecz choćby połowy tego, co konsumują Czechosłowacja i Austria, to wówczas import samych tylko artykułów przemysłowych do [krajów ubogich] musiałby być trzy razy większy, aniżeli cały obrót światowy surowców i artykułów przemysłowych.

Pozatem, w konsekwencji tak zwiększonych importów do krajów ubogich, powstałby problem równie znacznego zwiększenia eksportów do krajów bogatych. Otóż w krajach bogatych elastyczność popytu na wszelkie towary importowane jest bardzo niska. Dobrem, na które w pierwszym rzędzie wzrasta popyt przy dalszym [wzroście] dochodu w krajach takich jak U. S. A., jest czas wolny od pracy (leisure), a nie towar, któryby można transportować i przy zwiększeniu produktywności wytwarzać lepiej i taniej.

Chociaż więc wciąż jeszcze spotykamy w literaturze ekonomicznej frazesy o realizacji zasad wolnego handlu, jako [uniwersalnym] środkiem na wszelkie niedomagania gospodarki światowej, to jednak nie bierze ich poważnie pod uwagę żaden [z tych] ekonomistów angielskich i amerykańskich, którzy [biorą] czynny udział w planowaniu zmian i ulepszeń w systemach gospodarczych swych krajów.

Po tej dygresji powracamy do problemów uprzemysłowienia. Nie sposób tu omówić wszystkich aspektów, wszystkich szczegółów tego zagadnienia. Chciałbym jednak powiedzieć o trzech [podstawowych] warunkach uprzemysłowienia, jakie można sformułować w oparciu o współczesną teorię ekonomii.

1. Dla zatrudnienia tak wielkiej masy bezrobotnych bezrolnych potrzeba nie tylko mieszkań i maszyn, lecz również i przeszkolenia. Przeszkolenie masy chłopskiej, nieprzyzwyczajonej do [pracy] przemysłowej, wymaga szeregu dodatkowych środków — żywnościowych, budowlanych i wielu innych. W systemach gospodarki opartych o niewolnictwo, owe niezbędne dla wyszkolenia wkłady [środków] wszelkiego rodzaju można było traktować jako pewne inwestycje, które właścicielowi z biegiem czasu zaczęły przynosić dochody. Jednak w innych warunkach pojedynczy zakład przemysłowy, pragnący w większej mierze zatrudnić robotników, musi liczyć się

z tym, że hipoteki na robotniku nie ma. Istnieje ogromne ryzyko, że po wyszkoleniu, gdy już zakład poniósł związane z tym nakłady, większość tych robotników może odejść gdzie indziej — tam, gdzie przedsiębiorca, który nie miał i nie ma tego rodzaju kosztów, może dać tym robotnikom wyższą płacę. Dlatego nawet w krajach tak bogatych jak Ameryka i Anglia, podaż wykwalifikowanych robotników jest zawsze jeszcze niewystarczająca i nie ulega wątpliwości, iż owo wykwalifikowanie czynnika pracy jest jedną z wielkich inwestycji podstawowych, jedną z tych rodzajów inwestycji, do których prowadzenia inicjatywa prywatna jest niezdolna. Jednak problem ten, istotnie nie do rozwiązania dla imprezy prywatnej, może być rozwiązany na drodze ingerencji państwa. W kalkulacji pojedynczego przedsiębiorstwa nakłady na kształcenie robotników mogą być uznane za nieopłacalne, ponieważ wiążą się ze zbyt wielkim ryzykiem. Te same jednak nakłady, z punktu widzenia ogólnej rentowności gospodarstwa narodowego, są niezbędne dla osiągnięcia planowanego wyższego poziomu zatrudnienia i dochodu społecznego w przyszłości.

2. Drugi niezwykle ważny moment, który należy uwzględnić przy planowaniu uprzemysłowienia — to komplementarność nowo zakładanych przemysłów. Aby zilustrować problemy z tym związane, weźmiemy następujący przykład: założmy, że mamy kraj o dużym bezrobociu ukrytym wiejskim. Z pośród tych bezrobotnych przenosimy pewną liczbę, np. 5000, do miasta i zatrudniamy ich w nowowynbudowanej fabryce obuwia (uzyskawszy wprawdzie w jakiś sposób kapitał na budowę tej fabryki), gdyby robotnicy ci wydawali swoje zarobki w całości na obuwie, to w ten sposób produkty tego zakładu miałyby zapewniony zbyt, nie naruszając starych rynków; przy 10% marży zysku problem rynku dla nowej produkcji zostałby rozwiązany w 90%. Nie ulega jednak wątpliwości, że robotnicy wydadzą na zakup obuwia nie całe swoje zarobki, lecz tylko nieznaczną ich część, to też problem rynku pozostanie nadal nierozwiązany.

Przyjmijmy teraz, że istnieje zorganizowana planowa akcja uprzemysłowienia, która doprowadzi do zatrudnienia w przemyśle już nie 500, lecz miliona bezrobotnych ze wsi i że ludzi tych zatrudnią się nie w jednym przemyśle, lecz w całym szeregu przemysłów, które wytwarzać będą razem zespół tych właśnie towarów, na które

większość nowych robotników wyda swe płace. Wtedy to, co nie było możliwe dla jednego przedsiębiorstwa lub jednej gałęzi, stanie się możliwe dla systemu komplementarnych przemysłów: dodatkowa siła kupna nowozatrudnionych robotników stwarza rynki dla produktów nowowytbudowanych zakładów. Wtedy przeważna część nowej produkcji znajdzie swój rynek na miejscu i w rezultacie nastąpi wzrost produkcji światowej, przy minimalnych jedynie zakłóceniach na rynkach międzynarodowych. Jest to jeszcze jeden moment, zwiększający rentowność inwestycji opartych o plan ogólny, w porównaniu z takimi samymi inwestycjami, jedynie wykonywanymi w ramach niezależnych planów poszczególnych przedsiębiorstw; albowiem przy planie ogólnym odpada ryzyko, że produkt nie znajdzie zbytu, które stanowiłoby poważny element kosztów w indywidualnych planach inwestycyjnych.

Dlaczego więc zasada komplementarności przemysłów nie została dotychczas wyzyskana przez większe konsorcja kapitałowe? Owszem, były próby na niewielką miarę. Akcje na większą skalę były niemożliwe, ze względu na brak planowania ogólnopństwowego oraz nieznaną technikę planowania.

Teoretycy ekonomii nie zajmowali się tym zagadnieniem. Byliśmy tak dalece zafascynowani naszymi modelami teoretycznymi, że nie zastanawialiśmy się już, czy sprawdzają się one w rzeczywistości. Teoria równowagi zajmowała się zasadniczo rynkami t. zw. doskonałymi. Jednak rynków doskonałych nie ma w rzeczywistości dla żadnego z dóbr ekonomicznych.

Napozór najbardziej zbliżone do modelu rynku doskonałego były rynki pieniężny i kapitałowy. Wydawało się, że posiadały one cechy rynku doskonałego dzięki całemu systemowi skomplikowanych instytucji i urzędów, jak giełdy, agenci, powszechnie udostępnione notowania cen oraz złożony aparat wykonawczy. Jednak w ciągu wieku XIX nawet i ten rynek kapitałowo-pieniężny okazał się rynkiem niedoskonałym. Jak wiadomo, cechą rynku doskonałego jest istnienie jednolitej ceny. Za taką jednolitą cenę na poszczególnych rynkach kapitałowych lub pieniężnych uważana jest stopa procentowa. Jednak o ilościach inwestowanych kapitałów decydowała nie tylko stopa procentowa, lecz ponadto cena ryzyka. W przeciwieństwie do jednolitej na danym rynku stopy procentowej, cena ryzyka była zróżnicowana dla poszczególnych lokat

i uzależniona od osoby dłużnika i rozmiarów udzielonej mu pożyczki. W ten sposób na rynkach kapitałowych wytworzył się pewien system racjonowania kapitałów między różne kraje, gałęzie, a nawet między poszczególnych przedsiębiorców, który funkcjonował niezależnie od stopy procentowej. System ten znalazł wyraz w strukturze aparatu bankowego i w zwyczajach kredytowych, a to z kolei przyczyniło się do jego usztywnienia.

Właśnie tego rodzaju system racjonowania kapitałów stał na przeszkodzie realizacji zasady komplementarności przemysłów. Inwestując kapitał zagranicą, udzielano na ogół kredytów pojedynczym przedsiębiorstwom. Stąd też o rozmiarach inwestycji decydowała przewidywana rentowność pojedynczego zakładu, brano więc pod uwagę tylko te korzyści, które mogły znaleźć wyraz w rachunku strat i zysków pojedynczego przedsiębiorstwa. Dla tego pomijano wszelkie korzyści „zewnętrzne“ (external economies), związane z komplementarnością ekspansji w różnych działach gospodarstwa. Tego rodzaju korzyści zostałyby uwidocznione w zyskach pieniężnych dopiero wtedy, gdyby wszystkie nowopowstające zakłady w uprzemysławianym okręgu tworzyły jeden wielki koncern, który stanowiłby jednostkę finansową.

Następny problem, również związany z finansowaniem akcji uprzemysłowienia przez kapitał zagraniczny, to problem transferu powrotnego, problem przekazania zagranicy procentów i dywidend. Taki transfer wymaga utrzymywania przez kraj dłużniczy stałych nadwyżek eksportowych. Nadwyżki te muszą znaleźć rynki zbytu i to jest najważniejszym momentem w tym zagadnieniu.

W wieku XIX transfer procentów i dywidend nie nasuwał większych trudności. Kraje dłużnicze, były to kraje dostarczające surowców; kraje wierzycielskie, wysoko uprzemysłowione, potrzebowały tych surowców dla ich przetwarzania. A zatem transfer dokonywał się automatycznie w wyniku naturalnej wymiany, naturalnego podziału pracy (pomiędzy krajami dłużniczymi a wierzycielskimi). Obecnie jednak zakres specjalizacji krajów jest daleko węższy, niż w wieku XIX, to też sam mechanizm rynkowy nie rozwiąże problemu transferu. Tutaj również konieczne jest planowanie. Plan musi przewidzieć, w jakim czasie, w jakiej postaci, w jaki sposób - ma nastąpić przekazanie zagranicy procentów i dywidend. Zwykle mówi się nie tylko o zapłacie procentów i dywidend, lecz i o spłacie kapi-

tałów. Takie ujmowanie sprawy, popularne szczególnie w sferach bankierskich amerykańskich, niezwykle utrudnia rozwikłanie problemu uprzemysłowienia i inwestycji zagranicznych, nie tylko dla krajów dłużniczych, lecz również i dla wierzycieli.

Następujący przykład może to zilustrować. Załóżmy, że procenty i dywidendy wynoszą 5% rocznie. Dopóki mówimy o zapłacie procentów i dywidend, to opłaca się każda inwestycja, z której przewidywane zyski pokrywają także 5%; gdy jednak obok procentów żąda się spłaty kapitału, wtedy wymaga się od inwestycji, aby zyski pokryły nie tylko 5%, lecz 8 lub 10%, odpadają wtedy wszystkie te inwestycje, które nie są w stanie tego pokryć, chociaż ich rentowność pozwala na zapłatę procentów; maleje więc zakres opłacalności inwestycji. Ponadto, jeżeli kraj zobowiązałby się do spłaty nie tylko procentów, lecz i kapitałów, to konieczna nadwyżka eksportowa musiałaby wzrosnąć półtora raza, a nawet dwukrotnie; trzeba bowiem przekazać zagranicy już nie 5, lecz 8 lub 10 procent. Tymczasem dziś nawet nieznaczne zwiększenie eksportów bieżących napotyka na ogromne trudności znalezienia rynku zbytu, a więc o tak wielkim wzroście mowy być nie może. Tymbardziej, że elastyczność dochodowa popytu krajów bogatych na towary importowane jest dziś bardzo niewielka, bo, jak już wspominaliśmy, przyrost dochodu społecznego w tych krajach zwiększa popyt przede wszystkim na czas wolny od pracy. Jeżeli więc dotychczas wymagane spłaty kapitałów uznawano za słuszne, to polegało to w dużej mierze na złudzeniu optycznym. Złudzenie polegało na tym, że zasadę, która mogła być słuszna tylko w odniesieniu do pojedynczego banku lub pojedynczego zakładu przemysłowego, chciano stosować również przy inwestycjach międzynarodowych. Tymczasem spłata kapitałów może okazać się niepotrzebna i niepożądana dla wierzyciela, nawet w wypadku pojedynczego przedsiębiorstwa. Wyobraźmy sobie, że ktoś posiada portfel akcji, które uważa za dobre, a towarzystwo akcyjne nagle uchwała likwidację i spłatę kapitału posiadaczom akcji. Naszemu akcjonariuszowi nie sprawi to żadnej przyjemności; przeciwnie, będzie się czuł pokrzywdzony, traci bowiem zapewniony poprzednio zysk. Przy inwestycjach międzynarodowych spłata kapitałów bez względu na to, czy jest, czy nie jest pożądana, jest, jak wykazaliśmy, niemożliwa. Wysuwanie tych niemożliwych do zrealizowania żądań hamuje jedynie przedsiębrane akcje inwesty-

cyjne w krajach ubogich. Zatem wydaje się, że najrozsądniej byłoby wogóle nie mówić o spłacie kapitałów przy zaciąganiu pożyczek zagranicznych. Wprowadzenie do umów przepisów o spłacie może mieć sens tylko, jako uszanowanie pewnych tradycji i nawyków sfer bankierskich. W praktyce nigdy spłaty takie nie miały miejsca i to nawet w wieku XIX, gdy zakres specjalizacji krajów był szerszy niż obecnie i większe było stąd znaczenie handlu międzynarodowego.

Następująca zasada wysuwa się jako wniosek ogólny z powyższych rozważań: problem uprzemysłowienia krajów ubogich stanie się łatwiejszy do rozwiązania, jeżeli o skierowaniu kapitałów decydować będzie nie rentowność pojedynczych zakładów, lecz rentowność ogólna inwestycji w danym kraju, które muszą być traktowane jako całość z gospodarczego i finansowego punktu widzenia.

Zasada ta zawarta jest dziś we wszystkich niemal współczesnych projektach uregulowania międzynarodowych stosunków gospodarczych.

JÓZEF ZAGÓRSKI

Zysk konkurencyjny¹⁾

1. Walrasowska teoria zysku

Leon Walras pierwszy w ekonomii sprecyzował pojęcie zysku, jako nadwyżki osiąganey przez przedsiębiorcę ze sprzedaży po cenach wyższych od kosztów, nie mającej nic wspólnego z t. zw. w dawnej ekonomii „zyskiem od kapitału“, jako wynagrodzeniem za kapitał ulokowany w danym przedsiębiorstwie, ani z wynagrodzeniem za kierownictwo przedsiębiorstwem, które to pozycje, jako oprocentowanie kapitału i wynagrodzenie za pracę kierowniczą wg norm rynkowych, Walras włączył do kosztów.

Walras stwierdza, że przy wolnej konkurencji ceny dążą do zrównania się z kosztami, co następuje w momencie równowagi. Jeżeli jednak:

„dans certaines entreprises, le prix de vente des produits est superieur à leur prix de revient en services producteurs, d’ou resulte un bénéfice, les entrepreneurs affluent ou développent leur production ce qui augmente la quantité des produits, en fait baisser le prix et réduit l’écart; et si, dans certaines entreprises, le prix de revient des produits en services producteurs est superieur à leur prix de vente, d’ou résulte une perte, les entrepreneurs se detournent ou restreignent leur production, ce qui diminue la quantité des produits, en fait hausser le prix et réduit encore l’écart“²⁾.

¹⁾ Artykuł niniejszy stanowi jeden z rozdziałów obszerniejszej pracy p. t. „Ogólna teoria konkurencji“.

²⁾ „Eléments d’Économie Politique Pure“, 1926, str. 194.

W rezultacie w ujęciu Walrasa zysk jest pewnego rodzaju złądą utrzymującą przedsiębiorcę w działalności i dającą się osiągnąć tylko przejściowo, aby wkrótce zniknąć wskutek wzrostu liczby przedsiębiorców lub rozszerzenia produkcji przez przedsiębiorców już istniejących. Rozpatrzmy oddzielnie wpływ tych dwóch czynników niwelujących zyski t. zn. zmian liczby przedsiębiorców i zmian rozmiarów produkcji przy danej liczbie przedsiębiorców.

Jeżeli każda jednostka może zostać przedsiębiorcą, oznacza to, że każda jednostka posiada pewien niezbędny dla aparatu gospodarczego element niezdatny do żadnych innych celów, a więc nic nie kosztujący. Jeżeli element ten pozwala na osiągnięcie zysku, co jest wg Walrasa „la raison determinante“ przedsiębiorcy, każda jednostka będzie dążyć do tego, aby zostać przedsiębiorcą. Jeżeliby jednak, przy dążeniu wszystkich jednostek do zajęcia stanowiska przedsiębiorcy, okazało się, że zyski są ujemne, znaczyłoby to, że elementu przedsiębiorczości, jakby go można było nazwać, jest za dużo. W tych warunkach osiągnięcie równowagi byłoby niemożliwe i miałyby miejsca stałe wahania. Wszyscy chcą zostać przedsiębiorcami, wówczas ceny spadają poniżej kosztów. Na skutek tego wszyscy przestają być przedsiębiorcami i ceny rosną powyżej kosztów, co znowu powoduje „run“ na stanowisko przedsiębiorcy itd.

Równowaga może nastąpić tylko wtedy, gdy ilość tego „elementu przedsiębiorczości“ w stosunku do potrzeb będzie ograniczona. Gdy jednak przyjmiemy, że liczba przedsiębiorców jest ograniczona, wówczas przyплиwowi przedsiębiorców do gałęzi, w której ujawniły się zyski, towarzyszyć będzie odpływ z innej gałęzi, w której na skutek tego odpływu mogą się też ujawnić zyski. W ogólnym wyniku nastąpi nie niwelacja zysku, lecz zgodnie z zasadą Smitha, wyrównanie się zysków w poszczególnych gałęziach.

Zmiany w ilościach przedsiębiorców tylko wówczas mogłyby doprowadzić do niwelacji zysków, gdybyśmy przyjęli hipotezę istnienia „rezerwowej armii przedsiębiorców“ gotowych do przystąpienia do działalności wszędzie tam, gdzie ujawnią się zyski i znikających z układu gospodarczego z chwilą wystąpienia strat. Fakt więc, że liczba przedsiębiorców ulega zmianie w zależności od wysokości zysków, nie powoduje bynajmniej niwelacji zysków.

Natomiast zyski mogą być zniwelowane, o ile przedsiębiorcy będą powiększać rozmiary produkcji przy istnieniu zysków lub kur-

czyć je przy istnieniu strat, pod warunkiem wszakże, że przedsiębiorcy nie będą sobie zdawać sprawy, że powiększenie produkcji doprowadzi do obniżenia ceny i zniwelowania zysku. Nastąpić to jednak może tylko wtedy, gdy przedsiębiorcy traktują cenę rynkową jako wielkość daną z góry i niezależną od rozmiarów produkcji poszczególnego przedsiębiorcy. Taką sytuację ekonomia współczesna określa, jako konkurencję doskonałą (w proponowanej przez nas terminologii jest to konkurencja bierna). Stanowi ona podstawę koncepcji Walrasa.

Wg. Walrasa przedsiębiorca może osiągnąć zyski tylko przejściowo. Środki na swoje utrzymanie czerpie on z posiadania czynników produkcji, kapitału, ziemi lub pracy³⁾.

2. „Zyski normalne“.

Pani Robinson wychodzi z bardziej realistycznych założeń i przyjmuje, że liczba potencjalnych przedsiębiorców jest ograniczona nie tylko w stosunku do całości gospodarstwa, lecz i również w stosunku do poszczególnych gałęzi. Z ograniczoności liczby potencjalnych przedsiębiorców wynika to, że realizują oni zyski. Zyski te pani Robinson nazywa normalnymi („normal profits“) i definiuje je, jako taki poziom zysków, przy którym liczba przedsiębiorców w poszczególnych gałęziach nie wykazuje żadnych tendencji do zmian⁴⁾. Zyski normalne w poszczególnych gałęziach mogą się różnić w zależności od trudności związanych z zainstalowaniem się jako przedsiębiorca w danej gałęzi przemysłu i będą wyższe w gałęziach, w których trudniej jest założyć przedsiębiorstwo, niż w gałęziach, w których to jest łatwiejsze. Zyski normalne w poszczególnych gałęziach nie są wielkością stałą, lecz mogą się wahać w pewnych granicach. Górną granicę zysków „normalnych“ stanowi ten poziom zysków, przy którym zaczyna się dopływ nowych przedsiębiorców, granicę dolną — ten poziom zysków, przy którym następuje odpływ dawnych przedsiębiorców. Poziom zysków odpowiadający tym punktom, w krótkich okresach czasu, może się znacznie różnić ze względu na straty i koszty związane z przenoszeniem się przedsiębiorcy z gałęzi do gałęzi⁵⁾. Wydaje się oczywiste, że granice, w których

³⁾ L. c. str. 194.

⁴⁾ „Economics of Imperfect Competition“, str. 92—93.

⁵⁾ P. „What is Perfect Competition“, The Quarterly Journal of Economics, 1934.

zyski normalne mogą się wahać, nie tracąc swego charakteru, będą tym szersze, im bardziej długotrwały charakter ma zainwestowany w danej gałęzi kapitał.

Zyski „normalne” odpowiadają więc temu poziomowi zysków, który się ustali w momencie równowagi. Zyski pod- i nadnormalne są zjawiskiem przejściowym. Zyski „normalne” w poszczególnych gałęziach, jakkolwiek w krótkich okresach czasu mogą się zmieniać w pewnych granicach niezależnie od siebie, to jednak na dalszą metę pozostają od siebie w ścisłej zależności. Tak, że poziom zysków normalnych wyznaczany jest jednocześnie dla całości gospodarstwa. Poziom zysków „normalnych” nie jest wyznaczony w sposób absolutny, lecz zależny jest od punktu równowagi, który ulega zmianom w zależności od zmian dat gospodarczych. Pojęcie więc zysków normalnych jest pojęciem relatywnym. Określenie poziomu zysków odpowiadających stanowi równowagi jako zysków „normalnych”, nie rozwiązuje jeszcze zagadnienia istoty gospodarczej zysku. Tak samo jak np. określanie ceny odpowiadającej stanowi równowagi jako „normalnej”, jak to spotykaliśmy w szkole klasycznej, nie rozwiązywałoby zagadnienia ceny jako zjawiska gospodarczego.

Pani Robinson przyjmuje, że „zyski normalne” są wynagrodzeniem przedsiębiorcy za jego usługi i że tym samym są pozycją kosztów. W ten sposób pani Robinson, podobnie jak i Walras, zakłada, że w punkcie równowagi zyski właściwe są równe zeru.

Chamberlin nie wprowadza pojęcia zysków „normalnych”, lecz operuje innym pojęciem pewnego rodzaju minimum utrzymania przedsiębiorcy, które stanowi jedną z pozycji kosztów produkcji⁶⁾. W systemie teoretycznym Chamberlina, to minimum utrzymania przedsiębiorcy odgrywa taką samą rolę, co i zyski „normalne” w systemie pani Robinson, bowiem wyklucza ono istnienia zysków w punkcie równowagi.

Zysk jest wynikiem konkurencji. Ustalenie czynników wpływających na kształtowanie się zysków może nastąpić tylko w ramach teorii konkurencji. Tak właśnie rozwiązał zagadnienie zysku Cournot, choć zagadnienie to nie interesowało go bezpośrednio. Teoria współczesna, wprowadzając pojęcie zysków „normalnych” i włączając

⁶⁾ Theory of Monopolistic Competitions”, str. 76—77.

je do ogólnej pozycji kosztów, rzuca niejako zasłonę na to zagadnienie, będące jednym z najważniejszych w ekonomii.

W rozdziale niniejszym chcemy rozwinąć zagadnienie tworzenia się zysków w oparciu o teorię konkurencji.

3. Zyski a działalność przedsiębiorcy.

Zysk jest różnicą między ceną, leżącą na krzywej popytu, a kosztami przeciętnymi, pomnożoną przez ilość zbytu. Przebieg krzywej popytu należy do teorii wymiany. Przebieg krzywej kosztów należy do teorii produkcji. Wzajemny układ krzywej popytu i krzywej kosztów przeciętnych należy do teorii przedsiębiorstwa. Istota więc funkcji przedsiębiorcy polegałaby w myśl naszej definicji na wpływniu na takie ukształtowanie się krzywej popytu i krzywej kosztów, któreby przyniosło jak największy zysk. Nie możemy jednak na tym miejscu wchodzić bliżej w to zagadnienie, stanowiące odrębny rozdział w ekonomii. Teoria konkurencji przyjmuje istnienie danych kombinacji wytwórczych, podczas gdy teoria przedsiębiorcy tłumaczy fakt powstawania takich, a nie innych kombinacji.

W rozdziale niniejszym przyjmujemy więc, że wzajemny układ krzywych popytu i kosztów przeciętnych jest dany i badamy, jak będą kształtować się zyski.

4. Zyski a konkurencja bierna.

Jeżeli jednostka prowadzi konkurencję bierną, t. zn. nie usiłuje zmienić istniejącego układu ceny i kosztów nie z pobudek zasadniczych, lecz dlatego, że nie widzi po temu możliwości, wówczas jednostka ta dąży do osiągnięcia jak największych korzyści będzie realizować przez powiększanie produkcji aż do punktu, w którym cena zrówna się z przeciętnymi kosztami produkcji. W tych warunkach wzajemny układ krzywej popytu i krzywej kosztów poza punktem ich przecięcia się nie ma żadnego znaczenia. W myśl więc naszej definicji funkcji przedsiębiorcy przy konkurencji biernej, przedsiębiorca nie ma żadnych funkcji gospodarczych do spełnienia. Jest więc rzeczą zrozumiałą, że przy konkurencji biernej i przy całkowitej swobodzie działalności gospodarczej zyski są równe zero, czyli nie istnieją.

Jeżeli jednak poziom cen i kosztów ustalany jest przez czynniki nadrzędne jak np. państwo, wówczas, jeżeli dane dobro nie jest

zrózniczkowane, tak że poszczególni przedsiębiorcy nie mogą wpływać na kształtowanie się preferencji konsumentów, będziemy mieli do czynienia, zgodnie z naszą definicją, również z konkurencją bierną. Pomimo to przedsiębiorcy mogą realizować zyski, o ile wyznaczana przez państwo cena jest wyższa od wyznaczanych przez państwo kosztów. Zyski te jednakże będą pewnego rodzaju dotacją ze strony państwa, które wyznaczając wzajemny skład cen i kosztów bierze niejako na siebie funkcję przedsiębiorcy.

5. Zyski jednostkowe a nachylenie krzywej popytu i krzywej kosztów przeciętnych.

Zysk jednostkowy określamy jako różnicę między ceną a kosztami przeciętnymi.⁵ Zatem zysk jednostkowy Z możemy wyrazić, jako funkcję rosnącą stosunku ceny C_r do kosztów przeciętnych K_r :

$$Z = f \left(\frac{C_r}{K_r} \right)$$

Ponieważ chodzi nam o zysk (maksymalny, odpowiadający punktowi równowagi, również ceny i koszty przeciętne odnoszą się do punktu równowagi, co podkreśliliśmy, dodając znaczek $\bar{}$.

W punkcie równowagi stosunek $\frac{C_r}{K_r}$ można rozłożyć na $\frac{C_r}{U_k} \cdot \frac{K_k}{K_r}$, gdzie U_k oznacza utarg krańcowy, a K_k koszt krańcowy, które w punkcie równowagi są sobie równe. A zatem zysk jednostkowy możemy przedstawić jako funkcję rosnącą następującego wyrażenia:

$$Z = f \left(\frac{C_r}{U_k} \cdot \frac{K_k}{K_r} \right)$$

Zarówno cena (równa utargowi przeciętnemu) jak i utarg krańcowy są funkcją utargu całkowitego i są ze sobą ściśle, funkcjonalnie związane. Podobnie koszt przeciętny i koszt krańcowy. Zależność ta polega na tym, że różnica między wielkością przeciętną (ceną lub kosztem przeciętnym), a wielkością krańcową (utargiem krańcowym lub kosztem krańcowym, jest tym większa, im silniejsze jest nachylenie krzywej,⁶ wyrażającej wielkość przeciętną. W każdym więc punkcie krzywej wyrażającej wielkość przeciętną, różnica między

wielkością przeciętną a wielkością krańcową będzie tym większa, im większe jest nachylenie krzywej wielkości przeciętnej w danym punkcie. Ponadto, jeżeli krzywa wielkości przeciętnej jest opadająca (nachylona negatywnie), wielkość krańcowa jest niższa od wielkości przeciętnej. I odwrotnie, jeżeli krzywa wielkości przeciętnej jest rosnąca, nachylona pozytywnie, wielkość krańcowa jest wyższa od wielkości przeciętnej.

Na tej podstawie możemy określić zależność zysku jednostkowego od nachylenia krzywej popytu (będącej krzywą utargu przeciętnego i krzywej kosztów przeciętnych).

6. Zyski jednostkowe przy konkurencji aktywnej:

a) Konkurencja w zakresie ceny sprzedażnej. Jeżeli konkurencja odbywa się tylko w zakresie ceny sprzedażnej, t. zn. gdy koszty produkcji są stałe, przy danej skali działalności zyski będą tym większe, im bardziej strome jest nachylenie krzywej popytu, gdyż wówczas stosunek $\frac{C_r}{C_k}$ będzie tym wyższy.

b) Konkurencja w zakresie kosztów (ceny zakupu). Przy konkurencji w zakresie kosztów sytuacja będzie się przedstawiać odmiennie w zależności od tego, czy będziemy mieli do czynienia z kosztami opadającymi (z opadającą fazą krzywej kosztów), czy też z kosztami rosnącymi (ze wzrastającą fazą krzywej kosztów).

Jeżeli cena jest stała, to przy opadających kosztach przeciętnych osiągnięcie równowagi nie będzie możliwe. Przedsiębiorca będzie nieograniczenie powiększał produkcję, zwiększając stale tak zysk jednostkowy, jak i sumę zysku, aż do wejścia w fazę kosztów rosnących.

Przy kosztach rosnących, przy danym układzie krzywej kosztów i krzywej popytu zysk jednostkowy będzie tym większy, im większe będzie nachylenie krzywej kosztów, gdyż wówczas stosunek $\frac{K_k}{K_r}$ będzie tym wyższy.

c) Łączna konkurencja w zakresie ceny sprzedażnej i w zakresie kosztów. Przy łącznej konkurencji w zakresie ceny i w zakresie kosztów, zyski, tak samo, jak i w poprzednim wypadku będą kształto-

wać się odmiennie w zależności od tego, czy będziemy mieli do czynienia z kosztami rosnącymi, czy też opadającymi.

Gdy krzywa kosztów jest wzrastająca, zysk jednostkowy przy danej skali działalności będzie tym wyższy, im większe będzie nachylenie wzrastającej krzywej kosztów, przez co tym większy będzie stosunek

$$\frac{K_k}{K_r}$$

Jeżeli krzywa kosztów jest opadająca, zysk jednostkowy będzie, tak samo jak poprzednio, tym wyższy, im większe jest nachylenie krzywej popytu, lecz odwrotnie niż w poprzednim wypadku tym wyższy, im mniejsze będzie nachylenie opadającej krzywej kosztów,

gdyż przy negatywnym nachyleniu krzywej kosztów współczynnik $\frac{K_k}{K_r}$

będzie mniejszy od jedności i będzie tym wyższy, im mniejsze jest nachylenie krzywej kosztów przeciętnych. Ten odmienny wpływ opadającej krzywej kosztów wynika stąd, że przedsiębiorca osiąga zysk, utrzymując produkcję na poziomie niższym od tego, przy którym cena równa się przeciętnym kosztom produkcji. Przy opadającej krzywej kosztów ograniczanie produkcji pociąga za sobą wprawdzie wzrost ceny, co korzystnie odbija się na zysku jednostkowym, lecz jednocześnie pociąga za sobą stratę w postaci wzrostu kosztów przeciętnych, odbijającą się na zysku jednostkowym ujemnie. Im więc jest mniejsze nachylenie opadającej krzywej kosztów przeciętnych, tym mniejsza jest strata w postaci wzrostu kosztów, związana z ograniczeniem produkcji. Przy nachyleniu zerowym krzywej kosztów, gdy koszty przeciętne są stałe i krzywa kosztów przeciętnych przebiega równoległe do osi odciętych, ograniczenie produkcji nie pociąga za sobą żadnych zmian w kosztach. Przy opadającej krzywej kosztów przeciętnych równowaga jest możliwa tylko wówczas, jeżeli nachylenie krzywej kosztów jest słabsze od nachylenia krzywej popytu. Jeżeli nachylenie opadającej krzywej kosztów jest silniejsze od nachylenia krzywej popytu, zysk jednostkowy będzie wzrastał w miarę powiększania produkcji, tak, że przedsiębiorcy będą rozszerzać produkcję aż do punktu, w którym nachylenie krzywej kosztów stanie się słabsze od nachylenia krzywej popytu lub do punktu, w którym krzywa kosztów przeciętnych znajdzie się w fazie rosnącej.

7. Zysk jednostkowy a skala działalności przedsiębiorstwa.

Jak zaznaczyliśmy wyżej, zysk jednostkowy przy danej skali działalności zależy jest od nachylenia krzywej popytu i kosztów. Oczywiście jest, że suma zysku przy danym nachyleniu krzywych popytu i kosztów, to znaczy przy danym zysku jednostkowym, będzie tym większa, im większa jest skala działalności. Należy jednak zwrócić uwagę, że zysk jednostkowy zależy nie tylko od nachylenia krzywych popytu i kosztów, lecz również od skali działalności. Im większa jest bowiem, przy danym nachyleniu krzywych popytu i kosztów, skala działalności, tym większe są różnice w punkcie równowagi między ceną i utargiem krańcowym a kosztem krańcowym i kosztem przeciętnym, decydujące o wysokości zysku jednostkowego. Jak wiadomo, przy bardzo małej skali działalności, to znaczy w pobliżu osi rzędnych, różnice między ceną a utargiem krańcowym oraz między kosztem krańcowym a kosztem przeciętnym są stosunkowo niewielkie bez względu na nachylenie krzywych popytu i kosztów i zwiększają się w miarę wzrostu skali działalności tym szybciej, im większe jest nachylenie tych krzywych.

Im więc jest większy zakres działalności danego przedsiębiorstwa przy tym samym nachyleniu krzywych popytu i kosztów, tym wyższy jest zysk jednostkowy. Nachylenie krzywych i zakres działalności łączą się w pojęcie elastyczności. Dotychczas unikaliśmy wprowadzenia tego pojęcia do rozważań nad czynnikami kształtującymi wysokość zysku poto, aby wyodrębnić wpływ tych dwóch elementów, jak nachylenie krzywej i skala działalności, wchodzących do pojęcia elastyczności.

Elastyczność, zarówno przy negatywnym jak i pozytywnym nachyleniu krzywej jest tym niższa, im większe jest nachylenie krzywej w danym punkcie i im dany punkt jest odsunięty bardziej na prawo od początku układu współrzędnych (to znaczy im większa jest skala działalności).

Przy negatywnym nachyleniu krzywej popytu i pozytywnym nachyleniu krzywej kosztów zysk jednostkowy będzie tym wyższy, im niższa będzie elastyczność obu krzywych.

Ponieważ jednak jak wyraziliśmy wyżej, negatywnie nachylona krzywa kosztów przeciętnych jest czynnikiem ujemnie wpływającym

na wysokość zysku jednostkowego, im niższa będzie elastyczność tej krzywej, tym niższy będzie zysk jednostkowy.

Tak więc, przy negatywnym nachyleniu krzywej popytu i pozytywnym nachyleniu krzywej kosztów, zysk jednostkowy jest tym większy, im większe, **caeteris paribus**, są rozmiary przedsiębiorstwa. Jedynie negatywnie nachylona krzywa kosztów działa hamująco na wzrost zysku jednostkowego przy powiększaniu rozmiarów przedsiębiorstwa.

8. Zysk przy konkurencji w zakresie skali preferencji innych jednostek.

Konkurencję w zakresie skali preferencji innych jednostek prowadzi się w celu korzystnego przekształcenia krzywej popytu lub krzywej kosztów, lub też rozszerzenia skali działalności. Cele te osiąga się przez odpowiednie operowanie wydatkami, co znajduje swój wyraz w poziomie krzywej kosztów.

Jeśli chodzi o krzywą popytu, to przedsiębiorca dąży poprzez odpowiedzialną reklamę lub też zróżniczkowanie produkowanych dóbr do zwiększenia nachylenia krzywej popytu, a tym samym do zwiększenia zysku jednostkowego. Ponieważ dokonać tego można tylko przez zwiększenie wydatków, przedsiębiorca będzie prowadzić tę akcję tak długo, dopóki będzie mógł osiągnąć powiększenie różnicy między kosztami przeciętnymi a ceną.

Jeśli chodzi o krzywą kosztów, to przedsiębiorca przez odpowiednią propagandę może dążyć do zwiększenia nachylenia krzywej kosztów, o ile krzywa ta jest wzrastającą i do zmniejszenia nachylenia krzywej kosztów, o ile krzywa jest opadającą. I w jednym i w drugim wypadku cel jest ten sam i środki i argumenty reklamy mogą być te same. Chodzi o silniejsze związanie sprzedawców czynników produkcji z danym przedsiębiorstwem w tym celu, aby skłonić tych sprzedawców, przy ograniczeniu produkcji i związanym z tym ograniczeniu popytu na czynniki produkcji, żeby gotowi byli oni do zaoferowania niższych cen, jeżeli mamy do czynienia z rosnącą krzywą kosztów i w mniejszym stopniu podwyższyć ceny, jeżeli mamy do czynienia z opadającą krzywą kosztów, niżby to mogło mieć miejsce bez stosowania odpowiednich środków propagandowych. Ogólny cel polega na obniżeniu krzywej kosztów. To też

przedsiębiorca będzie prowadzić tę akcję tak długo, dopóki jej skutek będzie wyrażać się w obniżeniu krzywej kosztów i zaprzestanie akcji propagandowej z chwilą, gdy wydatki na ten cel nie będą mogły wpłynąć na obniżenie krzywej kosztów. Stosowanie propagandy w stosunku do sprzedawców czynników produkcji występuje na ogół rzadziej niż propaganda w stosunku do konsumentów; głównie w Stanach Zjednoczonych.

Celem akcji reklamowej może być także rozszerzenie skali działalności, powiększenie zbytu. O ile jednak w poprzednich wypadkach akcje zmierzające do zmian nachylenia krzywej popytu i krzywej kosztów pozostawały od siebie niezależne, a ściślej biorąc zależność ta była tak dalekiego rzędu, że przedsiębiorca mógł jej nie brać pod uwagę, o tyle z rozszerzeniem zakresu działalności może się ściśle wiązać zmiana nachylenia krzywej popytu lub krzywej kosztów, niekoniecznie korzystna z punktu widzenia zysku jednostkowego. Przystępując więc do akcji zmierzającej do rozszerzania zbytu, przedsiębiorca musi brać pod uwagę także możliwości związanych z tym zmian krzywej popytu i krzywej kosztów. Akcja ta będzie prowadzona tak długo, dopóki wzrostowi wydatków na reklamę przestanie towarzyszyć przyrost ogólnej sumy zysku.

O ile w odniesieniu do zasady przyjętej w teorii, że przedsiębiorca ustali rozmiary swojej produkcji w punkcie, w którym utarg krańcowy zrówna się z kosztem krańcowym wysuwany był zarzut, że w praktyce przedsiębiorca nie jest w stanie, ze względu na brak dokładnych danych o przebiegu krzywej popytu i krzywej kosztów, posługiwać się tą zasadą, to zarzut ten jeszcze w większej mierze odnosi się do wyluszczonej wyżej zasad niż do konkurencji w zakresie skali preferencji innych jednostek, ze względu na dodatkową niepewność co do wpływu akcji reklamowo-propagandowej na preferencje nabywców i sprzedawców. Podobnie jak i w poprzednim wypadku przedsiębiorca będzie się kierował w tych sprawach wycuciem i doświadczeniem rynkowym. †

9. Źródło i składniki zysku.

Przedsiębiorca osiąga zysk w ten sposób, że nie doprowadza rozmiarów zbytu do punktu, w którym koszty produkcji równałyby się cenie, lecz stale utrzymuje zbyt w mniejszych rozmiarach, uży-

skując przez to cenę wyższą od przeciętnych kosztów produkcji. Każdy więc przedsiębiorca, w ramach własnych możliwości wyboru, wyznacza jednocześnie najkorzystniejszą dla siebie cenę i najkorzystniejsze koszty. Zysk przedsiębiorcy można więc rozdzielić na dwie części: część osiągniętą przez manipulowanie ceną (monopolistyczna eksploatacja konsumenta) i część, osiągniętą przez manipulowanie kosztami produkcji (monopolistyczna eksploatacja czynników produkcji).

Ten złożony charakter zysku przedsiębiorcy znajduje swój wyraz w przytoczonym już wyżej wzorze $Z = f\left(\frac{C_r}{U_k} \cdot \frac{K_k}{K_r}\right)$. Część zysku

wynikająca z monopolistycznej sytuacji w zakresie zbytu jest proporcjonalna do wyrażenia $\frac{C_r}{U_k}$, zaś część zysku, wynikająca z monopolistycznej sytuacji w zakresie czynników produkcji jest proporcjonalna do wyrażenia $\frac{K_k}{K_r}$. Źródło pierwszej części zysku jest oczywiste.

Przedsiębiorca, rzucając na rynek mniejsze ilości dobra od tych, przy których cena zrównałaby się z kosztami produkcji, uzyskuje wyższą cenę i przywłaszcza sobie uzyskaną kosztem konsumentów nadwyżkę jako część zysku. Gdyby krzywa przeciętnych kosztów produkcji wyrażała podaż czynników produkcji, źródło drugiej części zysku byłoby również oczywiste, wyrażając eksploatację czynników produkcji, które na skutek ograniczającej produkcję działalności monopolisty nie otrzymałyby takiego wynagrodzenia, jakie mogłyby uzyskać, gdyby produkcja została rozszerzona do punktu, w którym przeciętne koszty produkcji równają się cenie. W istocie jednak rzeczy sprawa jest bardziej skomplikowana. Krzywa kosztów przeciętnych bowiem nie jest krzywą podaży czynników produkcji, lecz wypadkową dwóch krzywych, krzywej podaży czynników produkcji, wyznaczających cenę czynników produkcji, oraz krzywej odwrotności wydajności czynników produkcji, wyznaczającej ilości czynników produkcji, niezbędne dla danych rozmiarów produkcji.

Zmienność wydajności czynników produkcji była znana w ekonomii klasycznej pod nazwą prawa zmieniającego się przychodu, a więc przede wszystkim, w odniesieniu do rolnictwa, prawa male-

jącego przychodu („diminishing returns“) lub rzadziej, w odniesieniu do przemysłu, prawa zwiększającego się przychodu („increasing returns“). Pojęcie to jednak miało charakter bardzo specjalny. Marshall na to miejsce wprowadził bardziej ogólne pojęcie „economies“, odpowiadające zwiększającemu się przychodowi w miarę wzrostu produkcji i „diseconomies“, odpowiadające malejącemu przychodowi w miarę wzrostu produkcji, które mogą być wewnętrzne, spowodowane zwiększeniem produkcji własnej, oraz zewnętrzne, spowodowane zwiększeniem produkcji innych przedsiębiorstw. Nie mogąc przyswoić tych pojęć językowi polskiemu bez wprowadzania dziwolągów językowych, przyjmujemy je w prawie niezmiennym, lecz zdaniem naszym całkowicie strawnym brzmieniu, jako „ekonomie i dyzekonomie produkcyjne“. W naszym wypadku chodzi tylko o ekonomie i dyzekonomie produkcyjne wewnętrzne.

Z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa opadająca krzywa kosztów przeciętnych oznacza, że z powiększeniem produkcji związane są „ekonomie produkcyjne wewnętrzne“, rosnąca zaś krzywa kosztów przeciętnych oznacza, że z powiększeniem produkcji związane są „dyzekonomie produkcyjne wewnętrzne“. Jednakże ze względu na złożony charakter krzywej kosztów te ekonomie i dyzekonomie produkcyjne wewnętrzne można rozłożyć na „ekonomie“ i „dyzekonomie właściwe“, wyrażające się w pierwszym wypadku zmniejszeniem **ilości** czynników produkcji niezbędnych dla wyprodukowania jednostki danego dobra, w drugim wypadku zwiększeniem się tej ilości — i na „ekonomie“ i dyzekonomie rynkowe“, wynikające ze zmian cen czynników produkcji, wywołanych zmianą rozmiarów produkcji.

Wzrastająca krzywa podaży czynników produkcji (rosnące ceny czynników produkcji), przy istnieniu „dyzekonomii produkcyjnych właściwych“ wpłynie na zaostrenie nachylenia krzywej przeciętnych kosztów produkcji (nachylenia krzywej „dyzekonomii właściwych“ i krzywej podaży czynników produkcji sumują się), zaś przy istnieniu „ekonomii produkcyjnych właściwych“ może spowodować, że krzywa kosztów przeciętnych albo będzie miała nachylenie negatywne, lecz słabsze od nachylenia „krzywej ekonomii właściwych“, albo będzie równoległa do osi odciętych, albo też będzie miała nachylenie pozytywne, lecz słabsze od nachylenia krzywej podaży

czynników produkcji (nachylenia krzywej podaży czynników produkcji i „krzywej ekonomii właściwych“ odejmują się).

Jeżeli więc krzywa kosztów przeciętnych jest rosnąca, ograniczenie produkcji, przeprowadzone przez przedsiębiorcę w stosunku do produkcji, któraby istniała przy konkurencji biernej, będzie niewątpliwie oznaczać stratę dla właścicieli czynników produkcji, którzy będą mogli sprzedawać mniejszą ilość czynników produkcji po niższej cenie, lecz o ile w danym wypadku istnieją „dyzekonomie produkcyjne właściwe“, ograniczenie produkcji pociągnie za sobą zmniejszenie się „dyzekonomii“, a więc zysk społeczny. Zysk więc, który w omawianym wypadku osiągnie przedsiębiorca na skutek nachylenia krzywej kosztów przeciętnych, częściowo tylko będzie wpływał ze strat, jakie jednocześnie ponoszą właściciele czynników produkcji, częściowo zaś wpływa z korzyści społecznych, spowodowanych zmniejszeniem się „dyzekonomii właściwych“.

Jeżeli zaś przy rosnącej krzywej kosztów przeciętnych istnieją „ekonomie produkcyjne właściwe“, wówczas zysk przedsiębiorcy wynikający z konkurencji w zakresie kosztów będzie mniejszy, aniżeli strata właścicieli czynników produkcji o sumę odpowiadającą zmniejszeniu się „ekonomii“ w związku z ograniczeniem produkcji.

Gdy krzywa kosztów przeciętnych jest opadająca (nachylona negatywnie), działa ona na zysk przedsiębiorcy ujemnie. Podobnie, jak i przy rosnącej krzywej kosztów przeciętnych, można tu wydzielić wpływ nachylenia krzywej podaży czynników produkcji i krzywe „ekonomii“ czy też „dyzekonomii produkcyjnych“, w zależności od nachylenia tych krzywych.

Również w wypadku gdy nachylenie krzywej podaży równoważy nachylenie „krzywej ekonomii produkcyjnych“, tak, że koszty przeciętne są niezmiennie, ograniczenie produkcji powoduje stratę właścicieli czynników produkcji, lecz płynące stąd korzyści dla przedsiębiorcy zostaną zniwelowane przez straty spowodowane zmniejszeniem „ekonomii produkcyjnych właściwych“.

Rozważanie powyższe można więc streścić następująco. Przedsiębiorca, ograniczając produkcję w stosunku do tej, jaka istniałaby przy konkurencji biernej, osiąga zysk: 1) kosztem konsumenta przez wyznaczanie ceny wyższej od tej, jakaby istniała przy konkurencji biernej, następnie 2) zysk kosztem właścicieli czynników

produkcji (przyjmując rosnącą krzywą podaży tych czynników), płacąc niższą cenę za te czynniki, niż konkurencji biernej, oraz 3) ze zmian wydajności czynników produkcji, wynikających z przyjęcia takich czy innych rozmiarów produkcji. Ta ostatnia część zysku może być ujemna przy istnieniu „ekonomii produkcyjnych“, podobnie jak i część zysku wymieniona pod p. 2 w wypadku, gdybyśmy przyjęli opadającą krzywą podaży czynników produkcji.

Jeżeli działalność przedsiębiorcy powoduje obniżenie kosztów produkcji („zmniejszenie dyzekonomii produkcyjnych“), to wpływa to na powiększenie dochodu społecznego, które to powiększenie przedsiębiorca zatrzymuje jednak, jako część swego zysku.

Z drugiej strony, jeżeli działalność przedsiębiorcy powoduje wzrost kosztów produkcji (zmniejszenie się „ekonomii produkcyjnych“), to wynika stąd strata dla dochodu społecznego, która jednak całkowicie spada na przedsiębiorcę, redukując jego zysk z innych źródeł.

„Ekonomie produkcyjne właściwe“, które są istotną cechą nowoczesnej produkcji, wpływają więc hamująco na kształtowanie się wysokości zysku jednostkowego, skłaniając przedsiębiorców do położenia głównego nacisku na rozszerzenie skali działalności.

ZYGMUNT JAN WYROZEMBSKI

Wytuczne dla polityki handlu zagranicznego w związku z ogólną polityką gospodarczą państwa*)

Celem handlu zagranicznego nie jest zdobywanie dla kraju złota czy walut obcych. Ten pogląd merkantylistów dawno już stracił wszelki sens i powagę. Handel zagraniczny nie winien kierować się jedynie chęcią osiągnięcia zysków z dokonanych obrotów. Można się zgadzać lub nie zgadzać z poglądem, że handel zagraniczny przez realizację komparatywnych różnic kosztów prowadzi do optymalnego podziału pracy między krajami, a przez to pozwala każdemu z nich osiągnąć wyższy dobrobyt. Ale kraj nasz nie odgrywał takiej roli w międzynarodowym układzie sił gospodarczych, abyśmy reszcie świata mogli narzucić swobodną wymianę towarową. Ograniczenia w handlu międzynarodowym istnieją i nie widzimy żadnych podstaw, aby w najbliższym czasie miały zniknąć. Żyjemy w określonych stosunkach międzynarodowych i musimy się z tym liczyć.

Nasz handel zagraniczny winien służyć polityce pełnego zatrudnienia naszych zasobów materialnych, urządzeń wytwórczych i siły roboczej. To jest podstawowe jego zadanie.

Realizowanie tej polityki wymaga przede wszystkim właściwej, gruntownie przemyślanej organizacji gospodarstwa narodowego. Nasza gospodarka nie jest jeszcze planowa. Ale elementy świadomego planowania coraz bardziej się krystalizują i nagromadzają.

*) Artykuł napisany przed ogłoszeniem Narodowego Planu Gospodarczego.

Rząd rozpoczął swą pracę na ruinach, w warunkach kompletnego chaosu wojennego i powojennego i postawił sobie przede wszystkim za cel uruchomienie wszystkich istniejących możliwości produkcyjnych. Rola czynników rządowych ogranicza się jeszcze w tej chwili do **kierowania** gospodarką, do wyznaczania poszczególnym jej odcinkom określonych stymulujących zadań na określone okresy czasu. To kierowanie przejdzie stopniowo i już przechodzi w **planowanie** integralne i koordynujące poszczególne elementy naszej gospodarki. Praca rządu napotyka na trudności niebyłe jakiejś wynikające nie tylko ze zniszczeń, jakie nam wojna zostawiła w spadku, nie tylko z wielkiego upustu krwi, jaki się u nas dokonał, lecz również z charakteru naszego „modelu gospodarczego“, z tego mianowicie, że nie wszystkie elementy naszego gospodarstwa dają się podporządkować planowaniu. Niemniej jednak okoliczność, że te dziedziny, od których rozwoju zależy głównie nasz wzrost gospodarczy, wzrost dobrobytu, a więc i nasza siła gospodarcza, dadzą się kierować przez centralny ośrodek dyspozycji, pozwoli przez zrealizowanie właściwej koncepcji scharmonizować elementy planowe z elementami nieplanowymi. Mimo wszelkie trudności, których lekceważyć nie należy, istnieją realne podstawy dla urzeczywistnienia przez nas polityki pełnego uruchomienia sił wytwórczych, pełnego zatrudnienia sił roboczych, ciągłego rozwoju gospodarczego i wzrostu dobrobytu.

Jednym z „wąskich gardel“, które mogą hamować nasz rozwój gospodarczy jest handel zagraniczny. Gdybyśmy posiadali warunki zbliżone do pełnej samowystarczalności, szybkość naszego rozwoju gospodarczego byłaby zależna od wydajności pracy i od proporcji, w jakiej zdecydowalibyśmy podzielić nasz dochód społeczny na część, przeznaczoną na konsumpcję i na część, przeznaczoną na akumulację. Od wydajności pracy i od przyjętego tempa akumulacji zależałby czasokres, w jakim bylibyśmy w możności zrealizować określone cele gospodarcze. Niestety, dwie cechy naszej struktury gospodarczej czynią naszą sytuację cięższą. Po pierwsze, nie możemy istnieć bez przywozu niezbędnych surowców i urządzeń; po drugie, pełna produkcja szeregu gałęzi przemysłu nie może być spożyta w kraju przy danym poziomie dochodu społecznego. Gdybyśmy byli samowystarczalni pod względem surowcowym, gdyby uzbrojenie naszych fabryk było dostateczne dla zaopatrzenia nas w nie-

zbędne maszyny, nie mielibyśmy tego „ambarras de richesse“: albo skierowalibyśmy zatrudnienie z „nadwyżkowych“ przemysłów do innych, albo zwiększylibyśmy konsumpcję odnośnych towarów przez niższą cenę. W naszych warunkach musimy eksportować. Musimy eksportować, aby móc importować. Musimy importować, aby doprowadzić do pełnego zatrudnienia i rozszerzać jego bazę. Import, a zatem i eksport jest niezbędny nie tylko dla umożliwienia inwestycji, ale dla utrzymania w ruchu już istniejących zakładów pracy. Źródłem, z którego mogą być finansowane inwestycje, jest dochód społeczny, ściślej zaś nieskonsumowana, a więc zakumulowana część dochodu społecznego. Mylą się ci, którzy sądzą, że dla inwestycji niezbędny jest kapitał zagraniczny. Zdanie to jest słuszne tylko o tyle, jeśli się pod nim rozumie, że kapitał zagraniczny jest niezbędny dla umożliwienia spłaty obecnych inwestycji z przyszłego dochodu społecznego, a więc dla rozłożenia kosztu zamierzonych inwestycji na szereg lat, czy kilka pokoleń. Ale między kapitałem zagranicznym a daną inwestycją nie musi istnieć **bezpośredni** związek. Dla budowy dróg albo domów nie potrzeba nam kapitału zagranicznego. Ale pożyczka zagraniczna umożliwiłaby skierowanie do budowy dróg i budownictwa mieszkaniowego wartości, które musiałyby być bez niej eksportowane dla zabezpieczenia niezbędnego importu, względnie musiałyby być skierowane do innych działów gospodarki narodowej.

Niski stosunek obrotów zagranicznych do dochodu społecznego może być dowodem bogactwa kraju, jak to ma miejsce w Stanach Zjednoczonych Am., które poza kauczukiem i pewnymi produktami chemicznymi są zupełnie samowystarczalne lub też w Związku Radzieckim. Ten niski stosunek u nas jest wynikiem i wyrazem naszego ubóstwa. Stąd wylania się pierwszy postulat dla naszej polityki handlu zagranicznego. **Należy wzmocnić nasze obroty zagraniczne zarówno po stronie wwozu jak i po stronie wywozu.** Cóż oznacza ten postulat dla ogólnej polityki gospodarczej kraju? Oznacza on, że musimy z zasady nastawić się na produkcję takich towarów, których koszty wytwarzania są niższe niż zagranicą i eksportować ich nadwyżki i odwrotnie, przywozić towary, których koszt wytwarzania jest zagranicą niższy. Odstępstwo od tej zasady może być dopuszczone jedynie w wypadkach odosobnionych, pod naciskiem wyższych względów natury ogólnej. Poddanie obrotów

handlu zagranicznego najściślejszej kontroli i kierownictwu państwowemu nie może i nie powinno oznaczać zerwania z jaknajściślejszą współpracą gospodarczą zagranicą. Przeciwnie, ta kontrola i to kierownictwo w warunkach polityki pełnego zatrudnienia i rozwoju ma na celu takie zwiększenie obrotów zagranicznych, aby polityka ta była skuteczna i owocna.

Stosunek obrotów zagranicznych do naszego dochodu społecznego jest naogół niski. Ilustruje to następujące zestawienie:

T A B L I C A I

Dochód społeczny i obroty z zagranicą w niektórych krajach w 1929 r. w miliardach złotych*).

K R A J	Dochód społeczny	Import	%	Eksport	%
Stany Zjedn. A. P.	455	38,7	8,5	46,0	10,1
Anglia	82	48,2	58,8	31,6	38,5
Niemcy	115	28,6	24,9	28,6	24,9
Francja	76	20,3	26,7	17,5	23,0
Argentyna	17	7,3	42,9	8,1	47,6
Włochy	35	10,2	29,1	7,1	20,3
Polska	19	3,1	16,3	2,8	14,7
Węgry	7	1,7	24,3	1,6	22,9
Rumunia	11	1,6	14,6	1,5	13,6

Z przytoczonej tablicy i-tej widać, że zarówno nasz eksport jak i nasz import waha się w granicach około 15% w stosunku do dochodu społecznego. Ale ten stosunek obliczony dla poszczególnych gałęzi życia gospodarczego i dla poszczególnych przemysłów jest bardzo różny. Import dla rolnictwa jest minimalny (nawozy sztuczne, traktory, bydło zarodowe itp.) w stosunku do wartości produkcji. W przemyśle włókienniczym stosunek ten jest ogromny.

*) Na podstawie danych Małego Rocznika Statystycznego 1939. Dochód społeczny bez dochodu z usług. Powyższe zestawienie nie daje właściwego obrazu znaczenia obrotów zagranicznych, ponieważ nie uwzględnia ich stosunku do poszczególnych działów gospodarki narodowej. Tak na przykład porównanie wartości importu z wartością produkcji przemysłowej w 1929 r. daje następujące stosunki: Stany Zjednoczone 13,6%, Anglia 73%, Niemcy 32,7%, Francja 38,3%, Argentyna 146%, Włochy 46,4%, **Polska 62%**, Węgry 85%, Rumunia 133,3%.

Import bawełny, wełny i ich odpadków oraz szmat, zmniejszony o saldo eksportowe przędzy i niedoprzędu wyniósł w 1937 r. 290 milionów złotych, podczas gdy wartość produkcji tkanin w tymże roku (606 mil. zł.) powiększona o wartość innych wyrobów włókienniczych (bez lnianych i jedwabnych — 100 mil.) wyniosła ok. 706 mil. zł. czyli, że import surowców włókienniczych wyniósł ok. 41% wartości produkcji, nie licząc importu maszyn, chemikalii itd. Ale podczas gdy w 1937 r. eksport produkcji rolnej wyniósł 134 mil. t. j. 13,3% wartości tej produkcji, a wraz z eksportem przemysłu rolnego 177 mil. t. j. 17,5% tej produkcji i 14,8% ogólnego eksportu, to eksport wyrobów przemysłu włókienniczego był mniejszy od importu tych wyrobów o 5 mil. złotych. Przemysł włókienniczy był z punktu widzenia bilansu handlowego pozycją **ujemną**. W okresie 1934—38 r. import bawełny, wełny i ich odpadków oraz szmat wynosił 1.237 mil., co stanowiło 23,7% ogólnego importu, nadwyżka zaś eksportu włókienniczego nad importem wynosiła w tym czasie 23 mil., t. j. 0,6% ogólnego eksportu. Przy węglu rzecz przedstawia się podobnie, jak przy rolnictwie. Eksport węgla wyniósł w 1937 r. 32,9% produkcji i 15,5% wartości ogólnego eksportu przy nic nie znaczącym imporcie urządzeń. Hutnictwo żelazne eksportowało w 1937 r. na sumę 177 mil. zł., co stanowiło 18% wartości produkcji hutniczej i ok. 6,5% ogólnej wartości eksportu, podczas gdy import rud wyniósł 21,9 mil. zł i 1,7% ogólnego importu.

Ta różnorodność w stosunkach między importem surowców, wartością produkcji i wysokością eksportu poszczególnych gałęzi gospodarstwa dyktuje nam **drugi postulat**, bardziej pośredni dla polityki handlu zagranicznego, ale bezpośredni dla ogólnej polityki gospodarczej kraju. **Przy planowaniu rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej należy preferować takie gałęzie, które przy mniejszym niezbędnym imporcie surowców i urządzeń pozwalają uzyskać większe nadwyżki eksportowe wyrobów gotowych.** Postulat ten nie ma nic wspólnego z polityką autarkii. Przeciwnie, zmierza on zarówno do zwiększenia importu jak i eksportu, ale w sposób, który pozwala na pełne zatrudnienie sił wytwórczych kraju. Jeśli chodzi o urządzenia już istniejące należy, rzecz jasna, zatrudnić je do granicy spadających kosztów. Powyższy postulat odnosi się do nowych inwestycji i jakkolwiek

głosi on starą prawdę, to nabiera ona realnej treści dopiero przy gospodarce planowej. Jest jasne, że przy planowaniu muszą decydować względy bardziej ogólne, aniżeli handel zagraniczny. W warunkach jednak danych przez nasze bogactwa naturalne i istniejący już aparat wytwórczy, nie wolno względu tego lekceważyć, jeśli plan ma być realny. Przy planowaniu gospodarstwa zamkniętego lub zbliżonego do niego chodzi jedynie o zachowanie proporcji poszczególnych działów produkcji między sobą z jednej, a konsumpcją z drugiej strony i o to, aby dochód społeczny netto był równy nowo-planowanym inwestycjom. W warunkach gospodarki otwartej plan musi oprócz tego przewidzieć taką produkcję nadwyżki towarów eksportowych (i usług), aby ich wartość pokrywała import towarów (i usług) niezbędnych nie tylko dla utrzymania poziomu produkcji w dotychczasowej wysokości, ale również dla jego podwyższenia, dla inwestycji.

Plan importu i eksportu musi opierać się na dokładnym planie gospodarczym i z niego wynikać. Bez takiego planu zaopatrzenie gospodarstwa w niezbędne towary oraz zbyt nadwyżek produkcyjnych może nastąpić tylko w wyniku szczęśliwego wypadku. Z reguły doprowadzi to do mniej lub więcej ostrych wstrząsów. Nie trzeba tłumaczyć, jak trudno jest planować handel zagraniczny państwu ekonomicznie słabemu, jak nasze, państwu, którego udział w światowym handlu zagranicznym wynosi zaledwie ok. 1%. Nie trzeba tłumaczyć, jak trudno jest wprowadzić element planowości w dziedzinie, ogarniętej chaosem, walką na śmierć i życie, i wstrząsanej permanentnie konwulsjami zwyżek i zniżek, nadmiaru i niedostatku. [Lecz bez realnego, gruntownie przemyślanego planu w handlu zagranicznym ten odmęt chaosu zaleje nas, choćbyśmy wybudowali jaknajlepsze wały planowania wewnętrznego. **Trzecim** zatem postulatem dla polityki handlu zagranicznego jest: **Niezbędne jest** stworzenie planu importu i eksportu opartego o ogólny plan produkcyjny i będący jego wynikiem. Plan importu i eksportu winien być szczegółowy na bliższy okres (3-4 lat), ogólny zaś na okres dalszy.

W okresie przedwojennym wyniki handlu zagranicznego były wypadkową bądź ślepych sił gospodarczych, bądź polityki rządowej, będącej na usługach silnych grup kapitałowych. W każdym razie polityka ta nie była kierowana dążeniem do osiągnięcia pełnego

zatrudnienia sił wytwórczych kraju. Gdyby polecono ekonomistom opracowanie najlepszego planu zatrudnienia sił wytwórczych, planu produkcji i obrotów zagranicznych, gwarantującego przy warunkach istniejących przed wojną najwyższy dochód społeczny, to bilans handlu zagranicznego w tym planie byłby inny niż był w rzeczywistości. Nastąpiłoby to nie tylko ze względu na ewentualne korektywy, narzucone przez rynek światowy, ale głównie i przede wszystkim dlatego, że faktyczne kształtowanie się naszego bilansu handlowego było wynikiem nie dążenia do osiągnięcia maksymalnego dochodu społecznego, lecz kalkulacji rentowności poszczególnych jednostek kapitalistycznych. Jest rzeczą znaną, że interes poszczególnego fabrykanta nie jest identyczny z interesem ogólnym gospodarki narodowej. Fabrykant nie będzie produkował na eksport, jeżeli to uszczupli jego zyski, chociaż strata, poniesiona przy tym, przyniosłaby *per saldo* zysk gospodarce narodowej. Fabrykanta wcale nie interesuje okoliczność, że przez eksport, który dla niego osobiście jest nierentowny może spowodować wzrost zatrudnienia, a zatem wzrost dochodu społecznego. W rzeczywistości niewykorzystanie istniejących urządzeń wytwórczych, niezatrudnienie istniejących rąk roboczych, niewykorzystanie **możliwości** produkcyjnych jest efektywną stratą narodową, chociaż nie figuruje ona w całej swej wielkości w żadnym bilansie. Z rozważań tych wysuwa się **czwarty postulat** dla polityki handlu zagranicznego: „**Przy** układaniu planu handlu zagranicznego należy kierować się nie tylko rentownością zakładu eksportującego, ale ostatecznym rezultatem, osiągniętym przez zwiększenie zatrudnienia sił wytwórczych i wzrostem dochodu społecznego, spowodowanym przez dodatkowy import z zagranicy. W miejsce kryterium rentowności **jednostkowej** należy wprowadzić kryterium **rentowności ogólnonarodowej**. Instrument dla tego celu został już przez nas stworzony w formie Izby Rozrachunków Międzynarodowych przy Narodowym Banku Polskim. Instytucja ta odgrywa rolę „**wspólnego kotła**”, w którym zlewają się wszystkie straty i zyski z obrotów z zagranicą. Ale trudno grać nawet na najlepszym instrumencie bez nut. Nuty te w formie planu handlu zagranicznego muszą być stworzone. Wspomniany „wspólny kotł” niezawsze ma dość tłustą zawartość. Nie jest wcale oczywiste, że straty powstałe przy eksporcie muszą być pokryte przez importerów. Wzrost dochodu^o narodo-

wego osiągnięty przez dodatkowy import, a umożliwiony przez jednostkowo nierentowny eksport może nastąpić i następuje w działach produkcji, które albo mało importują, albo wcale nie importują. Albo mówiąc obrazowo, niezawsze zjada się śmietankę w tym samym towarzystwie, które pije odtłuszczone mleko. Wobec tego, że większa część społecznego dochodu netto, a więc większa część śmietanki zbiera się w budżecie narodowym, należy liczyć się z możliwością przelania pewnej części tej śmietanki do wspólnego kotła handlu zagranicznego.

Stosowanie polityki „wspólnego kotła“ wymaga bardzo wnikliwych i szczegółowych obliczeń. Granicą jej stosowania jest punkt, poza który dalszy jednostkowo nierentowny eksport nie będzie mógł być pokrywany przez wzrost dochodu społecznego, osiągnięty przez równoważny mu dodatkowy import. Rozumie się, że stosowanie tej polityki nie stoi w sprzeczności z powszechną zasadą kupiecką, od której nie należy odstępować, a mianowicie z dążeniem do osiągnięcia najniższych cen przy zakupie i najwyższych przy sprzedaży.

Polityka handlowa, oparta na kryterium rentowności ogólnonarodowej nie jest identyczna z dumpingiem. Polityka „wspólnego kotła“ nastawiona jest na wzrost importu. Przez stosowanie jej gospodarka światowa jako całość, per saldo nic nie traci, lecz zyskuje, ponieważ polityka ta przyczynia się do wzrostu międzynarodowych obrotów handlowych.

Powiedzieliśmy, że nasz bilans handlowy przed wojną nie odpowiadał optymalnemu wykorzystaniu sił wytwórczych kraju. Pozatym, na skutek zmiany granic kraju zmieniła się struktura naszego gospodarstwa. Mając te zastrzeżenia na względzie, możemy przyjąć przedwojenny bilans handlowy za podstawę do analizy i do wytycznych naszej polityki handlu zagranicznego. Wybieramy rok 1937, ponieważ jest to rok względnie wysokiej produkcji (wskaźnik 111 przy podstawie = 100 w r. 1928) oraz ponieważ posiadamy dla tego roku stosunkowo najwięcej porównywalnych danych. Liczby niżej podane zostały obliczone i zestawione głównie na podstawie danych „Małego Rocznika Statystycznego — 1938 r. i Rocznika Handlu Zagranicznego — 1937 r. Dalsze rozważania abstrahują od większych inwestycji. Ponieważ wzrost produkcji spowodowany kapitałnymi inwestycjami wymaga pewnego czasu od ich rozpoczęcia, import niezbędny dla utrzymania poziomu produkcji z roku

1937 będzie musiał w pierwszym okresie być zwiększony o te towary, które są niezbędne dla wykonania tych inwestycji i które nie są produkowane w kraju.

Nie byłoby możliwe i nie miałyby zresztą sensu na podstawie bilansu handlowego 1937 r. nawet przez wniesienie odpowiednich korektw wyprowadzać konkretne liczbowe wnioski dla naszych obecnych warunków. Chodzi nam raczej o ujęcie istoty zagadnienia i przedstawienie rzędu spraw, aniżeli o konkretne wielkości.

Poniższa tablica ilustruje strukturę naszego importu w 1937.

T A B L I C A II.
Import do Polski w roku 1937.

G r u p a t o w a r o w a	mil. zł.	%
1. Surowce włókiennicze oraz przędza i niedoprzęd	309.0	24.6
2. Surowce hutnicze i metale	180.4	14.4
3. Maszyny, aparaty, sprzęt elektrotechniczny, narzędzia wagi	145.0	11.6
4. Artykuły spożywcze, kolonialne, owoce, tytoń	135.4	10.8
5. Surowce garbarskie i futrzarskie	92.2	7.3
6. Surowce i artykuły chemiczne i farmaceut.	60.0	4.8
7. Środki transportowe	43.0	3.5
8. Tłuszcze i woski przemysłowe, nasiona i owoce oleiste	40.0	3.2
9. Towary włókiennicze, odzież	25.0	2.0
10. Kauczuk i wyroby kauczukowe	22.9	1.8
11. Surowce papiernicze	12.5	1.0
12. Inne	188.9	15.0
	1.254.3	100.0

Widzimy, że pierwsze trzy grupy t. j. surowce włókiennicze, surowce hutnicze i metalowe oraz maszyny i aparaty tworzą więcej, niż połowę importu. (około 50,6 %).

W jakim kierunku mogą iść obecnie zmiany w kształtowaniu się importu w porównaniu z okresem przedwojennym?

Zmiany te mogą być spowodowane: a) zniszczeniem części urządzeń wytwórczych, które może płynąć na zmniejszenie produkcji wystarczającej na pokrycie potrzeb krajowych i zmusić do zwiększonego importu tego produktu (produkty rolne, nawozy sztuczne), albo też do zmniejszenia importu surowców; b) większym, niż przed wojną uruchomieniem pozostałego aparatu wytwórczego; c) prze-

sunięciem granic i d) zmniejszeniem importu nieprodukcyjnego. Wydaje się, że w rezultacie tych zmian import, niezależnie od importu inwestycyjnego, będzie musiał znacznie wzrosnąć, jeżelibyśmy mieli dążyć do pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnej istniejącego aparatu wytwórczego.

Przedewszystkim import artykułów spożywczych będzie musiał jeszcze w ciągu najbliższych lat być znacznie wyższy od importu roku 1937. Prawdopodobnie pewne pozycje, składające się na sumę przedwojennego importu spożywczego w wysokości 135 mil. złotych będą mogły być zmniejszone. Import ten wyglądał następująco:

T A B L I C A III
Import artykułów spożywczych w roku 1937.

ARTYKUŁY IMPORTOWANE	mil. zł.
Owoce i jagody jadalne	35,0
Tytoń i wyroby tytoniowe	31,0
Słedzie świeże, solone	23,0
Kawa, herbata, kakao	23,0
Ryż	10,8
Pasze	4,0
Jelita	3,6
Zboża i strączkowe	2,5
Tłuszcze zwierzęce, jadalne	2,5
	135,4

Jednak sumy importu spożywczego, który musi być dokonany wskutek zniszczenia w rolnictwie są bez porównania wyższe od oszczędności, jakie moglibyśmy przeprowadzić w wyżej podanych pozycjach. Jeżeli oprzemy się na dostępnych nam szacunkach zbiorów w roku obecnym i jeżeli przyjmiemy średnie spożycie przedwojenne obliczone na 24 miliony ludności, to okaże się konieczne sprowadzenie w r. 1946/7 około 600 tys. ton zbóż chlebowych, czyli za sumę ponad 120 milionów zł., licząc po cenach 1937 r. W latach następnych import ten będzie zbędny. Należy się spodziewać, że w ciągu najbliższych kilku lat będziemy samowystarczalni pod względem zbożowym. Możemy zatem przyjąć, że średni roczny import zbóż wyniesie w ciągu najbliższych 3-ich lat ok. 40 mil. złotych. Przez szereg lat musimy również importować

mięso. W r. 1921 sprowadziliśmy do Polski 113 tys. ton mięsa i przetworów mięsnych, chociaż stan pogłowia wynosił wówczas 19 milionów sztuk, podczas gdy spodziewany stan, byłaby wyniesie w końcu b. r. ok. 10 milionów sztuk. Jeżeli przyjmiemy za podstawę przedwojenną konsumpcję na głowę ludności na terenach pozostałych i założymy, że w ciągu najbliższych kilku lat rynek krajowy pokryje 90% tego ogólnego zmniejszonego zapotrzebowania, to import musiałby wynieść rocznie około 40 tys. ton mięsa na sumę ok. 60 mil. zł. w cenach 1937 r., import tłuszczów przy znacznie zmniejszonej konsumpcji jednostkowej winien wynieść około 50 tys. ton rocznie czyli na około 100 mil. złotych w cenach 1937 r.

Import spożywczy musi trwać jeszcze przez kilka lat, choć rozmiary jego będą malały. Jakkolwiek bowiem produkcja rolna będzie ciągle wzrastała, to jednocześnie będzie wzrastał poziom konsumpcji. Mały wszelkie podstawy dla osiągnięcia samowystarczalności w zbożu, lecz przy zmianie struktury uprawy z tercercją do przechodzenia na uprawę kultur technicznych, samowystarczalność ta będzie mogła być z trudem osiągnięta bez mocnego wzrostu wydajności z ha. Jeżeli chodzi o produkcję świń, zmieniła struktura rolna bardzo jej sprzyja, ale hodowla świń jest w pewnym stopniu uzależniona od ilości krów mlecznych.

Import hutniczy i surowców włókienniczych będzie musiał wzrosnąć zarówno ze względu na większe wykorzystanie aparatu wytwórczego, jak i na powiększenie tego aparatu przez przyłączenie terenów odzyskanych. Import rud żelaznych i złomu będzie musiał wzrosnąć o sumę ok. 34 mil. zł. Import bawełny i odpadków wręcznie o ok. 24% t. j. o ok. 35 mil. zł., import wełny o przeszło 120% t. j. o ok. 130 mil. zł. Jesteśmy w najbliższych latach skazani na znaczny import surowca lnianego (ok. 7 tys. ton wartości ok. 10 mil. zł.), zarówno ze względu na utratę poważnych obszarów uprawy lnu, jak i ze względu na uzyskanie na Zachodzie pierwszorzędnych zakładów przemysłu lniarskiego. W miarę zwiększania uprawy lnu, import ten będzie, rzecz jasna, malał.

Ze względu na utratę znacznej części złóż naftowych na Wschodzie jesteśmy zmuszeni importować produkty naftowe. Konsumpcja krajowa tych produktów znacznie wzrosła w porównaniu z okresem przedwojennym i można ją obliczyć na okres najbliższych

trzech lat na ok. 1200 tys. ton rocznie. Przy produkcji krajowej ok. 160 tys. ton musimy importować ok. 1040 tys. ton rocznie na sumę ok. 145 mil. zł. przedwojennych.

Import nawozów sztucznych będzie musiał być większy conajmniej o około 45 mil. złotych, jeżeli zużycie nawozów miałyby wzrosnąć o ok. 75% w stosunku do 1937 r.

Import środków transportowych musi ulec znacznejwyżce. Za dwa lata większość kursujących obecnie w kraju samochodów osobowych i znaczna część ciężarowych pójdzie na szmelc. Przez pewien okres czasu musimy przywozić wagony kolejowe. Nie popełnimy wielkiego błędu, jeśli ocenimy potrzebę wzrostu środków transportowych w najbliższych latach o 30 mil. zł. wg cen przedwojennych.

Jest rzeczą niejasną, czy w najbliższych latach będziemy mogli obejść się bez importu drewna. Jeżeli przyjmiemy stratę w naszym drzewostanie na ziemiach starych i odzyskanych (łącznie ok. 7 mil. ha) w wysokości 20% i wyrąb z ha ok. 2,2 m³ (0,7% wyrębu i 315 m³ drzewa z hektara wyrębu) — to otrzymamy produkcję drzewa w wysokości ok. 12,3 mil. m. sześć., a więc ilość przewyższającą krajowe zużycie drzewa w 1938 r. Jest jednak mało prawdopodobne, czy w najbliższych latach osiągniemy tę produkcję. Wydaje się, że byłoby bardziej wskazane importować środki transportowe i siłę pociągową dla potrzeb produkcji leśnej, aniżeli drzewo. Należałoby pozatym wprowadzić pewne oszczędności w używaniu drzewa dla celów opałowych, zastępując je torfem i węglem brunatnym, jak również dla celów budowlanych zastępując je cegłą i cementem. W najbliższych latach trzeba się liczyć z importem drewna w wysokości ok. 27 mil. zł. rocznie.

Należałoby zwiększyć przywóz maszyn, aparatów, sprzętu elektrotechnicznego dla celów renowacji zamortyzowanych i częściowo zniszczonych narzędzi. Być może, że produkcja przemysłowa Ziemi Odzyskanych w pewnej mierze ten niezbędny wzrost wyrówna.

Import materiałów włókienniczych będzie zbędny. Da to oszczędność w wysokości ok. 25 mil. złotych przedwojennych. Oszczędności na innym imporcie nieprodukcyjnym oraz na imporcie produkcyjnym zastąpionym przez produkcję przemysłu Ziemi Odzyskanych można oszacować na ok. 185 mil. złotych.

Tak przedstawiałaby się zgrubsza w najogólniejszych zarysach

struktura naszego importu przy pełnym uruchomieniu istniejącego aparatu wytwórczego bez uwzględnienia inwestycji, wymagających przywozu narzędzi i innych dóbr z zagranicy. Powtarzam, że dane powyższe należy traktować z całą ostrożnością i jedynie jako orientacyjne — dla określenia rzędu wielkości. Zarówno bowiem trudne są do uchwycenia ściśle wielkości zmian zaszłych w przemyśle, jak też trudne są do uchwycenia zmiany w relacjach cen poszczególnych towarów importowanych.

Czem można zapłacić niezbędny import? Przyjrzyjmy się strukturze eksportu w bilansie handlowym 1937 r.

T A B L I C A I V
Eksport z Polski w 1937 r.

Artykuły eksportowane	Miliony zł.	%
1) Produkty rolne	475,0	39,8
2) Drewno	199,1	16,6
3) Węgiel i koks	197,2	16,5
4) Wyroby hutnictwa i odlewnictwa	80,4	6,7
5) Cynk, pył cynkowy i blacha cynkowa	42,9	3,6
6) Wyroby włókiennicze i odzież	40,1	3,3
7) Przędza i niedoprzęd	18,6	1,6
8) Produkty przemysłu naftowego	17,4	1,5
9) Nawozy sztuczne	11,1	0,9
10) Inne	113,7	9,5
	1195,5	100,0

Uderza tutaj, że pierwsze dwie grupy, t. j. produkty rolne i drewno tworzą eksport na sumę 674 mil. zł., t. j. 56,4% ogólnego eksportu. Obie te grupy odpadają jako podstawy naszego eksportu. Jakkolwiek niektóre produkty rolne będziemy w stanie eksportować już w najbliższym czasie (jaja, grzyby, jagody etc.), -jakkolwiek już rozpoczęliśmy eksport mebli, dla którego posiadamy pomyślne warunki, to eksport ten w nieznacznym tylko stopniu wyrówna wypadnięcie tych dwóch wielkich grup.

Poniższe dwie tablice przedstawiają szczegółowiej skład eksportu rolnego w 1937 r.

T A B L I C A V.

Eksport produktów rolnych w 1937 r. w/g głównych grup towarowych.

Grupy towarowe	mil. zł.	% ogóln. eksp.	% eksp. roln.
Produkcja roślinna	134	11.2	28.2
Produkcja zwierzęca	298	25.1	62.8
Produkty przemysłu rolnego	43	3.5	9.0
	475	39.8	100.0

T A B L I C A VI.

Eksport produktów rolnych w/g. poszczególnych towarów.

Artykuły eksportowane	mil. zł.	% ogóln. eksp.	% eksp. roln.
1. Szynki, polędwice wieprzowe, w opakowaniu blaszanym	59.6	5.0	12.5
2. Bekony	45.6	3.8	9.5
3. Jęczmień	39.0	3.3	8.6
4. Jaja	33.9	2.8	7.1
5. Trzoda chlewna	29.3	2.4	6.1
6. Mięso świeże, solone, mrożone	23.4	2.0	5.0
7. Len i odpadki	20.1	1.7	4.2
8. Masło	18.9	1.6	4.0
9. Żyto	16.1	1.3	3.4
10. Nasiona	13.7	1.1	2.9
11. Groch, fasola	10.7	0.9	2.2
12. Słód	10.0	0.8	2.1
13. Mąka	9.0	0.8	1.9
14. Cukier	8.5	0.7	1.7
15. Inne	137.2	11.6	28.8
	475.0	39.8	100.0

Rzut oka na te tablice wskazuje, że poza trzema pozycjami (jaja, nasiona, cukier) chodzi tu o towary, które bądź musimy obecnie importować, bądź - też już importujemy. Lecz nie oznacza to, że możemy zrezygnować i że zrezygnujemy z eksportu wolnego. Przeciwnie, reforma rolna stworzyła podstawy dla rozwoju eksportu produktów hodowlanych. Eksport produktów rolnych jest wszakże trudniejszy do zrealizowania od eksportu przemysłowego. Trudniej jest zorganizować dostawy w kraju i zbyt zagranicą. Pod groźbą

jednak spadku dochodu społecznego na wsi, pod groźbą wielkich trudności w uzyskaniu dostatecznych środków dla opłacenia niezbędnego importu należy bezzwłocznie przystąpić do wciągnięcia wsi w orbitę ogólnej gospodarki planowej kraju. Należy to uczynić przez stworzenie korzystnych warunków dla specjalnych upraw (oleiste, len, konopie, buraki cukrowe i t. d.) i przez uświadomienie rolnika o tych korzyściach. Należy uczynić poważny wysiłek finansowy i organizacyjny dla postawienia hodowli na właściwej płaszczyźnie. Jest to zagadnienie państwowe pierwszej wagi i nie wolno tu liczyć na samoczynny rozwój. Kierownictwo handlu zagranicznego w Polsce powinno w tych sprawach iść w dwóch kierunkach. **Po pierwsze** — należałoby zainteresować zagranicznych odbiorców naszych produktów hodowli (głównie przetworów mięsnych) w sfinansowaniu hodowli, a więc w kredytowym sfinansowaniu importu materiału zarodowego. Kredyt ten byłby spłacany naszym eksportem przetwórstwa hodowlanego. Eksport naszych szynek i polędwic w opakowaniu blaszanym szedł w 1937 r. w 84% do Stanów Zjednoczonych, zaś eksport bekonów w 100% do Anglii. Zarówno nasze szynki jak i bekony uzyskały u odbiorców pierwszorzędną markę. Musimy uczynić wiele i niczego nie zaniedbać, aby ostać się na rynkach, zdobytych nie małym trudem. **Po drugie** — należałoby przy współdziałaniu odpowiednich instytucyj, na wielką skalę zorganizować w kraju prace przygotowawcze dla przyszłego eksportu rolnego, w zakresie organizacji handlowej, opracowanie Standartów oraz propagandy i szkolenie wśród rolników. Odnosi się to nie tylko do eksportu bekonów i szynek, ale również do jajczarstwa przetwórstwa owocowego i warzywniczego, pszczelarstwa, i t. d.

Jakkolwiek jednak wyteżylibyśmy wszelkie siły dla odbudowy naszego eksportu rolnego, efektywne rezultaty zaczną się ujawniać dopiero po kilku latach. Chwilowo około 80 — 90% eksportu rolnego z 1937 r. odpada. Odpada również eksport drewna, produktów przemysłu naftowego i nawozów sztucznych. Eksport ten osiągnął w 1937 r. łącznie sumę 702.6 milionów złotych, co stanowiło około 58.8% ogólnego eksportu. Gdybyśmy w ciągu najbliższych trzech lat byli w możności pokryć tę lukę w 15% przez wzmożony eksport wyrobów drzewnych, jaj, nasion, wytworów przemysłu rolnego, a więc cukru, przetworów warzywniczych i owocowych i t. p., będziemy mogli uważać to za sukces.

W jaki sposób pokryć lukę powstałą z konieczności zwiększonego importu i wypadnięcie wspomnianego eksportu? W jaki sposób pokryć tę lukę, której łączna wysokość sięga prawie globalnej sumy importu w 1937 roku?

Przedewszystkim należy sobie zdawać sprawę, że konieczność wzmożonego importu jest w dużej części spowodowana zniszczeniami, dokonanymi przez wojnę oraz okupację i nosi charakter przejściowy. Jeśli chodzi o tę część importu — mamy moralne prawo ubiegać się w organizacjach międzynarodowych o pomoc dla odbudowy naszego życia gospodarczego. Należy się raczej liczyć z tym, że pomoc ta będzie w przyszłym roku mniejsza niż dotychczasowe dostawy UNRRA, i że rozmiary jej będą się stale kurczyły.

Jeśli chodzi o **kredyty zagraniczne** dla celów zakupów importowych należy z nich korzystać w najszerszych rozmiarach, uzasadnionych koniecznością gospodarczą pod warunkiem, że będą to kredyty czysto handlowe, oparte o zdrową podstawę gospodarczą, przy oprocentowaniu odpowiadającym kosztom kredytu na rynku światowym. Przez zdrową podstawę gospodarczą należy rozumieć nie tylko zasadę, aby spłata kredytu mogła nastąpić nie wcześniej, niż po okresie, gdy import umożliwiony uzyskanym kredytem wzmoże rentowność spowodowanych przezeń procesów gospodarczych. Należy przez zdrową podstawę gospodarczą rozumieć również nieingerencję gospodarczą czy polityczną ze strony kredytodawców. Przed wojną obcy kapitał wywierał na nas nacisk gospodarczy od wewnątrz. Ten stan rzeczy został zlikwidowany i nie ma podstaw dla jego regeneracji. Ale istnieją jednak obawy o próby wywierania nacisku od zewnątrz przez chęć narzucenia nam metod handlu zagranicznego. Nie wolno jednak w żadnym wypadku pozwolić wciągnąć naszej gospodarki narodowej w zmienny i niebezpieczny rytm koniunktur gospodarki światowej. Przy ocenie kredytu zagranicznego nie wolno zapominać, że nie ma, praktycznie biorąc, italijskich korzyści, które mogłyby wyrównać stratę spowodowaną przez ewentualnie naruszenie naszej polityki pełnego zatrudnienia i ciągłości rozwoju gospodarczego.

Należy również przy zawieraniu umów handlowych dążyć do uzyskania kredytów towarowych, opartych na antycypacji naszego eksportu. Uczyniliśmy to już przy umowach ze Szwajcarią i ze Szwec-

cją, jednak kredyt uzyskany w Szwecji ani rozmiarami, ani terminem spłaty nie odpowiada świadczeniom, jakie kraj ten od nas otrzymuje. Wydaje się, że kierownicy polityki gospodarczej w Szwecji zdają sobie z tego sprawę i istnieją podstawy dla wszczęcia obiecujących rozmów w tej materii.

Pełne uruchomienie naszego aparatu wytwórczego na starych ziemiach i na ziemiach odzyskanych stworzy mocne podstawy dla eksportu naszych towarów zarówno pod względem wolumenu ilościowego i wartościowego jak pod względem rozpiętości wachlarza nomenklatury. Trudno jest w tej chwili oszacować wysokość nadwyżek eksportowych na okres najbliższych kilku lat. Zależy on bowiem nie tylko od stopnia osiągniętego zatrudnienia naszych sił wytwórczych, ale również od poziomu spożycia wewnętrznego i rozmiaru inwestycji krajowych. Dopiero opracowany plan gospodarczy stworzy pełny obraz naszych możliwości eksportowych. Spróbujmy jednak już obecnie uchwycić szacunkowo nasze możliwości eksportowe z tem zastrzeżeniem, że szacunek ten jest najzupełniej surowy i może ulec dużym korektywom.

Przyłączenie Ziem Zachodnich pozwoli nam przede wszystkim zwiększyć znacznie nasz eksport kopalniany i hutniczy. Plan produkcji węgla najbliższych trzech lat przedstawia się, jak następuje: 1947 r. — 60 mil. ton, 1948 r. — 70 mil. ton, 1949 r. — 80 mil. ton. Nasze spożycie krajowe węgla wynosiło przed wojną średnio ponad 21 mil. ton. Najwyższe spożycie wykazał rok 1929 — 32,3 mil. ton. Jeśli się weźmie pod uwagę, że ziemie utracone konsumowały stosunkowo mało węgla, jeśli się weźmie dalej pod uwagę stosunkowo wyższe spożycie węgla na ziemiach odzyskanych oraz wyższe zapotrzebowanie węgla ze względu na pełniejsze uruchomienie przemysłu, to szacunek spożycia krajowego węgla w wysokości ok. 42 mil. ton na okres najbliższych kilku lat nie będzie wysoki. Wówczas szacunek eksportu węgla wyniesie średnio ok. 28 mil. ton rocznie. Eksport koksu można ostrożnie przyjąć na 2 miliony ton rocznie, chociaż nie jest wykluczone, że może on osiągnąć do 3 mil. ton. W cenach 1937 r. eksport węgla i koksu (2 mil. ton) osiągnąłby wartość ok. 530 mil. zł., czyli o około 333 mil. więcej od wartości tego eksportu w 1937 r. Eksport cynku można przyjąć szacunkowo na ok. 42 tys. ton (w 1937 r. — 75 tys. o wartości 25 mil. zł., wymaga to importu pewnej ilości wysokoprocentowych

rud cynkowych). Łącznie z wyrobami cynkowymi eksport ten można szacować na ok. 32 mil. złotych. Można szacować, że eksport hutnictwa żelaznego i odlewnictwa osiągnie w ciągu najbliższych trzech lat średnio wysokość eksportu z 1937 r., czyli około 80 mil. zł. przedwojennych.

Łączna wartość eksportu węgla, koksu, cynku i wyrobów hutnictwa i odlewnictwa wyniosłaby zatem ok. 642 mil. zł. Gdyby stosunek cen towarów eksportowanych przez nas pozostał ten sam, co w 1937 r. musielibyśmy eksportować inne towary na sumę ok. 800 mil. zł. Na szczęście cena węgla, naszego głównego artykułu eksportowego wzrosła trzykrotnie w stosunku do ceny przedwojennej i ok. 180% w stosunku do cen innych towarów. Łączna wartość eksportu wymienionych artykułów wyniesie ok. 1,060 mil. zł.

Przy imporcie niezbędnym dla utrzymania pełnego zatrudnienia aparatu wytwórczego, którego wysokość bez importu inwestycyjnego można ocenić na 1.500 mil. zł. należałoby eksportować inne towary (towary włókiennicze, produkty rolne, cukier, cement, chemikalia, szkło, porcelanę, kamionkę, meble) na sumę ok. 430 mil. zł. przedwojennych. Gdybyśmy import zbóż, mięsa i tłuszczów pokryli z kredytów, to pozostały eksport musiałby wynieść ok. 300 mil. zł.

Nie uwzględnia on importu niezbędnego dla kapitałnych inwestycji. Może on ulec zmianie w zależności od zaplanowania innych rozmiarów produkcji i innego poziomu konsumpcji. Daje on jednak przybliżony obraz kształtowania się naszego bilansu handlowego w okresie najbliższych kilku lat i może być podstawą do wysnucia pewnych wniosków.

Nie jest to w żadnym razie obraz bardzo pocieszający. Należy sobie dokładnie zdawać sprawę, że ciężka sytuacja, w jakiej znalazł się nasz handel zagraniczny na przeciąg najbliższych kilku lat, została spowodowana zniszczeniami wojennymi i okupacyjnymi, przede wszystkim w rolnictwie. Istnieją jednak okoliczności, które pozwalają, mimo ogromnych trudności, piętrzących się przed nami, patrzeć ze spokojem w przyszłość. Przede wszystkim, to okoliczność, że ziemie odzyskane posiadają już obecnie znacznie większą zdolność eksportową od ziem utraconych i że perspektywy rozwoju eksportu górnictwa i przemysłu ziem odzyskanych są ogromne. Przedwojenna wartość eksportu z ziem utraconych, obejmującego sole potasowe, produkty naftowe, produkty rolne i drewno, wynosi

ok. 272 mil. zł., podczas gdy zwiększoną wartość eksportu węgla, cynku, hutnictwa żelaznego i cukru można oszacować na około 542 miliony złotych, t. j. blisko dwa razy więcej. Drugą okolicznością jest zmieniony system gospodarki w Polsce. Planowa gospodarka, zmierzająca do ciągłego i pełnego zatrudnienia sił wytwórczych, stawia wprawdzie wysokie wymagania importowe, ale stwarza zarazem wysokie możliwości eksportowe. Wreszcie dalszą okolicznością są pomyślne przesłanki dla odbudowy eksportu rolnego.

Ten optymizm w sprawie przyszłego kształtowania się bilansu handlowego nie zwalnia nas jednak od ciężkich trosk i ciężkich zadań, które stoją przed nami. Przeciwnie, bez ogromnego wysiłku i bez ofiar ze strony całego narodu nie zdołamy osiągnąć niezbędnych rezultatów w wymianie towarów zagranicą i nasza polityka pełnego zatrudnienia i wzrostu dobrobytu natknie się na „wąskie gardło“ handlu zagranicznego. Czeka nas ciężkie zadanie, zarówno w kraju jak i zagranicą.

Jeśli chodzi o zadania nasze w stosunkach z zagranicą, należy przejść od dorywczych i krótkoterminowych umów do umów, obejmujących wymianę na okres kilku lat i opartych na planie gospodarczym. Nasz handel zagraniczny nosił do tej pory charakter w dużej mierze przypadkowy i dorywczy. Było to spowodowane specjalną sytuacją okresu bezpośrednio powojennego. Wykazaliśmy wprawdzie w handlu zagranicznym dużą aktywność, większą niż inne państwa europejskie, biorące udział w wojnie i w tym pierwszym okresie ogromnych trudności organizacyjnych i transportowych, osiągnęliśmy niewątpliwe sukcesy, zaopatrując nasz przemysł w najniezbędniejsze surowce i urządzenia i polepszając sytuację aprowizacyjną importem żywności. Lecz zawarte przez nas umowy nie wynikały, co było w tym okresie zrozumiałe, z dokładnie opracowanego planu. Obecnie handel zagraniczny nie spełni swego zadania, jeśli nie zapewni krajowi importu, niezbędnego dla wykonania planu gospodarczego i jeśli nie zapewni realizacji eksportu dla pokrycia tego importu — na przeciąg kilku lat. Wydaje się, że musi ulec zasadniczej zmianie postawa w wyborze kontrahenta zagranicznego. Przed wojną najważniejszym kryterium gospodarczym — obok pewnych kryteriów politycznych — dla dokonywania transakcji była kwestia uzyskiwanych i płaconych cen. Przy gospo-

darce, w której tysiące prywatnych dysponentów kierujących się indywidualnym zyskiem, decydowało o kierunkach handlu, nie mogło też być inaczej. Również i obecnie zagadnienie cen płaconych za towary importowane i cen uzyskiwanych za towary eksportowane musi odgrywać i będzie odgrywało ważną rolę w naszym handlu. Ale nie decydująca. Decydującym kryterium — oczywiście przy jednoczesnym dążeniu do osiągnięcia największych korzyści komercyjnych musi być pewność, regularność i ciągłość zakupów i sprzedaży. Istotny cel będzie polegał na możliwie najskuteczniejszym odizolowaniu się od fluktuacji popytu i podaży na rynku światowym. Dla poszczególnego fabrykanta było sukcesem, jeśli udało mu się uzyskać zamówienie na partię towaru po dobrej cenie i nie wiele się troszczył o to, co nastąpi później. Państwo musi przede wszystkim dbać o ciągłość produkcji i ciągłość jej wzrostu i dlatego najlepszym kontrahentem będzie nie ten, co sporadycznie, korzystając z koniunktury, zakupi partię towaru, aby potem zaniechać dalszych zakupów, lecz ten, kto zobowiąże się do stałego i regularnego odbioru naszych nadwyżek eksportowych i do stałej i regularnej dostawy swoich towarów, niezbędnych do utrzymywania przez nas pełnego zatrudnienia.

My zaś, jesteśmy takim właśnie kontrahentem, jakiego sami szukamy. Jest jasne, że najkorzystniej będzie znaleźć nam takich kontrahentów wśród państw, które opierają swoją gospodarkę na polityce planowości i pełnego zatrudnienia. Chodzi o to, aby nasz import z tych państw i eksport do tych państw wynikający z naszego planu gospodarczego stanowił równocześnie element składowy ich planów gospodarczych. To zapewni ciągłość produkcji w państwach, wymieniających między sobą swe towary i będzie stanowiło równocześnie poważny bodziec dla rozwoju ich produkcji i wzrostu ich dobrobytu. Powyższe uwagi pozwalają sformułować **piąty** i niezmiernie ważny postulat dla polityki handlu zagranicznego. Najważniejszym kryterium przy wyborze kontrahenta zagranicznego winna być nie wysokość cen, uzyskanych przy sporadycznych transakcjach, lecz pewność, ciągłość i regularność wzajemnych dostaw niezależnie od fluktuacji popytu i podaży na rynku światowym.

Winno być naszym dążeniem, aby umowy handlowe z zagranicą obejmowały wzajemne zobowiązanie do dostawy i odbioru okre-

ślonej ilości określonych towarów w określonych terminach w określonym czasokresie. Taki typ umowy najidealniej zapewniłby ciągłość produkcji i pełne zatrudnienie. Rozumie się, że tego rodzaju umowy mogą być zawierane przedewszystkim przez państwa, które są dysponentem produkcji lub mogą wywierać wpływ na dysponentów produkcji. Zasadniczą trudnością, jaka może wyłonić się przy tego rodzaju umowach, jest sprawa cen. W warunkach wolnego handlu ceny w handlu zagranicznym kształtują się na t. zw. rynku światowym. Przy masowych towarach, przedewszystkim przy surowcach, miarodajne dla zawierania transakcyj są dzienne notowania światowych giełd. Jest niewątpliwie sprawą talentu, sztuki przewidywania i zdolności spekulacji kupować w momentach najgłębszej zniżki i sprzedawać w momentach szczytowej zwyżki. Gdybyśmy mieli dostateczne środki nabywcze i możliwość czynienia zakupów na skład, to takie zakupy spekulacyjne byłyby niewątpliwie korzystne, acz zawsze połączone z ryzykiem. Jak już powiedziano, wyższe i bardziej istotne cele winny kierować naszą polityką handlu zagranicznego. Jak jednak fiksować ceny w umowach zawieranych na dłuższy czasokres? W handlu z państwami, które są dysponentem produkcji, względnie posiadają instytucję dla przeprowadzenia rozrachunków wyrównawczych między cenami zagranicznymi a krajowymi, zagadnienie to, choć wcale nie proste, da się rozwiązać względnie łatwo i to różnymi sposobami. Jednym ze sposobów jest przyjęcie jako bazy cen—ceny minionego okresu, który możnaby uważać za „normalny” np. ceny 1937 r. czy 1938 r. Jednak w naszych specyficznych warunkach, gdy relacja cen bieżących w stosunku do cen 1937/1938 r. jeśli chodzi o eksportowane przez nas towary jest dla nas korzystniejsza, przyjęcie tej podstawy byłoby niesłuszne. Odgrywa tu pozatem rolę inny poważny wzgląd. Jakikolwiek zajęlibyśmy stanowisko wobec dopasowania naszych cen do cen światowych, nie wolno nam tracić kontaktu z gospodarką światową. Należy sobie zdawać sprawę z tego, że fluktuacje cen światowych nie są spowodowane jedynie wahaniami koniunkturalnymi. Od tych wahań moglibyśmy się całkowicie odizolować. Obok wahań koniunkturalnych grają również rolę zmiany strukturalne, spowodowane zmianą kosztów produkcji, a więc zmianą w wydajności pracy, w sposobie wytwarzania, oszczędności w surowcach, energii itp. Od tych wahań strukturalnych cen nie wolno nam się odgradzać.

Piszący te słowa podkreśla, że jest zwolennikiem utrzymywania wewnętrznego układu cen w pewnej niezawisłości od układu tych cen na rynku światowym nawet w wypadku ustabilizowania naszej waluty. Przez wewnętrzny układ cen rozumie się tu wzajemną relację cen rozmaitych dóbr. Tego rodzaju niezależność, zgodna z postulatami „wspólnego kotła”, daje państwu b. ważne narzędzie dla realizacji określonych celów gospodarczych i jest konieczna do zastąpienia kryterium rentowności jednostkowej przez kryterium rentowności narodowej. Ale co innego jest wewnętrzny układ cen w powyższym rozumieniu, a co innego jest ogólny poziom cen. Otóż, jeśli chodzi o nasze stosunki z zagranicą, to z punktu widzenia polityki tu propagowanej, decydować winien ogólny poziom cen. Ogólny poziom cen jest, abstrakcyjnie biorąc, średnią ważoną wszystkich cen, czy też cen towarów eksportowych. Naszym dążeniem jest, aby nasz ogólny poziom cen zbliżał się do poziomu cen światowych. Dlatego nie wolno nam, jako państwu, będącemu poważnym kontrahentem, zrywać kontaktu z cenami rynku światowego. Dlatego też przyjęcie za podstawy kontraktów cen przedwojennych jest niewskazane, tym bardziej, że okres wojny wniósł poważne korektywy do strukturalnego kształtowania się cen. W większości zawartych przez nas umów przyjęto za podstawę bieżące ceny światowe. Ale przy zawieraniu poszczególnych kontraktów w sprawie dostaw, mających trwać rok czy parę miesięcy, fiksuje się ceny notowane w dniu zawarcia kontraktu lub w okresie poprzedzającym ten dzień. Jest jasne, że ten sposób fiksowania cen jest niewątpliwie lepszy od przyjmowania za bazę cen przedwojennych. Ale posiada on niewątpliwie wady, których znaczenie rośnie z długością okresu, na jaki zawierana jest umowa. Czyż należałoby wobec tego zaproponować przyjęcie za podstawę cen obowiązujących w dniu zawierania kontraktów, przyczym kontrakty te zawierając pro rata? Wydaje się, że najbardziej celowe byłoby przyjąć taką system fiksowania cen, któryby najmniej narażał kontrahentów na fluktuacje koniunkturalne i który wprowadzając pewną stabilność umożliwiłby jednocześnie utrzymywanie kontaktu z cenami rynku światowego. Jako jeden ze sposobów możnaby zaproponować przyjęcie za podstawę — ceny bieżące, jako ceny zaliczeniowe, zaś jako ceny ostatecznego rozrachunku — przeciętne notowania za dany okres czasu. Przy towarach, nie posiadających notowań możnaby

zastosować dla ostatecznego rozrachunku z góry określony system wskaźników. Można by również zastosować wzajemne rozłożenie ryzyka od fluktuacji cen na obu kontrahentów. Dla przykładu: Zawarto umowę między państwem A i państwem B na 100 milionów dolarów po każdej stronie, licząc w cenach bazowych, t. j. zaliczeniowych. Po upływie umownego czasokresu stwierdzono, że nastąpiły zmiany w stosunku do cen bazowych.

EKSPORT W KRAJU A			EKSPORT W KRAJU B		
Wartość w cenach bazowych	Zmiany w stosunku do cen bazowych		Wartość w cenach bazowych	Zmiany w stosunku do cen bazowych	
	w %	w absol. liczbach		w %	w absol. liczbach
5.000	+10%	+ 500	50.000	+10%	+5000
20.000	+15%	+3000	10.000	-15%	-1500
75.000	-10%	-7500	40.000	-	-
		-4000			+3500

W danym wypadku państwo A musiałoby dopłacić 7.500 dolarów. Przy rozłożeniu ryzyka zapłaci tylko połowę. Wobec tego, że każdy z kontrahentów może być dotknięty zniżką cen towarów przez siebie eksportowanych, takie ubezpieczenie od ryzyka wydaje się korzystne i uzasadnione. Ostatecznie, jest to sprawa techniki. Chodzi tylko o to, aby zastosować taką technikę, któraby umożliwiła zrealizowanie właściwych celów.

§ Nagromadziliśmy już pewne doświadczenie, które wskazuje, że system rozliczeniowy oparty o ceny umowne jest realny i może sprawnie działać. Jako przykład może służyć nasza umowa z Norwegią. Chodziło tu o wymianę naszego węgla na śledzie norweskie. Ze względu na to, że ceny obu tych towarów wykazały podobną relację do cen 1937 r., przyjęto te ostatnie jako bazę. Norwegia zastosowała pulę między importerami węgla i eksporterami śledzi ku ich obopólnej korzyści. Wspólna pula może być, rzecz jasna, rozszerzona na większą ilość udziałowców. Z naszej inicjatywy Węgry utworzyły taką wspólną pulę dla importerów i eksporterów.

Podobnie Szwecja utworzyła wspólną pulę dla importerów węgla. Import węgla dokonywa się tam za pośrednictwem państwowej Komisji Opalowej, przyczem istnieje tam niezależność między zagraniczną ceną zakupu węgla a ceną sprzedażną w kraju, którą ustala rząd szwedzki. Powstaje w ten sposób specjalny fundusz, którym Rząd może odpowiednio dysponować. Nawiasem mówiąc, ta rozbieżność między ceną, jaką Szwecja płaci nam za węgiel, a ceną, po jakiej sprzedaje właściwym importerom, godzi pośrednio w nas. Wyższa cena krajowa węgla wpływa na podwyższenie szwedzkich cen eksportowych, które my mamy im płacić.

Zasadniczo nie ma podstawowych przeszkód dla zawierania kilkuletnich umów z wzajemną gwarancją zakupu i sprzedaży nawet przez państwa posiadające ustabilizowaną walutę i przez państwa, w których produkcja znajduje się w rękach prywatnych dysponentów.

Do tej pory była tu mowa jedynie o umowach bilateralnych. Winno być naszym dążeniem zawieranie umów multilateralnych, które zacieśniłyby międzynarodową współpracę gospodarczą. W interesie naszej gospodarki narodowej leży, aby kilkuletnie umowy bi- i multilateralne zagwarantowały nam conajmniej 60—70% naszego importu i eksportu. Pozostałoby nam zatem jeszcze spore pole dla wymiany handlowej z krajami „wolnohandlowymi“. Choć należy tu podkreślić, że w praktyce kraje „wolnohandlowe“ pragną mieć wolność handlu zagranicą i ograniczenia przywozowe u siebie.

Gdybyśmy sobie zapewnili w drodze kilkuletnich umów niezbędny import i zbyt naszych nadwyżek produkcyjnych w wysokości ok. 60—70% naszego bilansu handlowego, to pozostałaby sprawa uplasowania znacznej kwoty naszych towarów na rynkach zagranicznych. A sprawa to niełatwa. Powojenny okres głodu towarowego zakończy się z przestawieniem produkcji na tory pokojowe. Proces ten nie będzie trwał długo, a jego rezultatem będzie zaostzona walka o rynki zbytu. Jak wiadomo, produkcja w wielkich państwach w czasie wojny znacznie wzrosła, pozatym w szeregu krójków zacyfanych rozwinął się znacznie przemysł. Anglia, która na skutek wojny utraciła około 170 milionów, t. zw. „niewidzialnego“ eksportu, t. j. dochodów z zagranicznych inwestycji, z transportu morskiego, z operacji bankowych i t. d., jest zmuszona zwiększyć swój eksport conajmniej o 50% w stosunku do swego eksportu

przedwojennego. Nacisk [Stanów Zjednoczonych na rynkach światowych również wyraźnie wzrośnie. Zagadnienie eksportu stało się obecnie jednym z najgłówniejszych tematów gospodarczych w Stanach Zjednoczonych; a łączny udział tego kraju oraz Anglii w eksporcie światowym wynosił przed wojną ok. 24%. Anglia przedsięwzięła ostre środki dla forsowania eksportu, a Stany Zjednoczone będą w stanie przez swój eksport kapitału oraz przez stosowanie dumpingu, umożliwionego wysokim stopniem zmonopolizowania produkcji i wielkim rynkiem wewnętrznym, stosować również ostre środki w zdobywaniu rynków zagranicznych. Według obliczeń Departamentu Handlu U. S. A. eksport Stanów Zjednoczonych, który wynosił przed wojną 2,5—3,5 miliardów dolarów rocznie, powinien wynosić obecnie 10 miliardów w samych tylko transakcjach gotówkowych, czyli winien przynieść wzrost trzy- względnie czterokrotny Niemcy, których eksport przed wojną wynosił 10% eksportu światowego, nie znikną z powierzchni jako eksporter, a ich zdolność konkurencyjna będzie z pewnością nie mniejsza, niż przed wojną. Jak wiadomo, plan odszkodowań ogłoszony przez aliancką Radę Kontroli w Berlinie nie ogranicza maksymalnej zdolności wytwórczej Niemiec w przemysłach konsumcyjnych, jak przemysł drzewny i meblarski, szklany, ceramiczny, materiałów budowlanych i t. p. t. j. w przemysłach konkurujących z niektórymi naszymi przemysłami eksportowymi. To samo dotyczy Japonii, która dla zdobycia swych podstaw życiowych — żywności i surowców, jakie sprowadzała dawniej z terenów, będących w zasięgu jej władzy politycznej i jej systemu walutowego, będzie musiała eksportować znacznie więcej niż przed wojną, prawdopodobnie głównie towarów włókienniczych, galanterii metalowej i lekkich aparatów elektrycznych. Nie bez podstaw budzi to poważne zaniepokojenie w przemysłowych kołach Anglii. Słowem, w niedalekiej przyszłości walka o rynki zbytu przyjmie ostre, jeśli nie gwałtowne formy, a my, czy tego chcemy, czy nie chcemy, będziemy zmuszeni brać w niej swój skromny udział.

Jakie praktyczne wnioski winniśmy z tego wyciągnąć? Odpowiedź na to pytanie sformulujemy w **szósty** postulat dla naszej polityki handlu zagranicznego: **Nie czekając momentu, kiedy nasza zdolność eksportowa osiągnie swoją pełną dojrzałość, należy wykończyć okres głodu towarowego na rynkach światowych i roz-**

począć eksport takich towarów, które, zgodnie z naszymi przewidywaniami, będą w przyszłości przedmiotem naszego eksportu i na takie rynki, które zgodnie z naszymi przewidywaniami, będą naszymi stałymi rynkami zbytu.

W tej chwili istnieją takie rynki, które posiadają dla nas znaczenie na przyszłość i na których możemy swobodnie postawić obie nogi. W niedalekiej przyszłości nie będziemy mogli postawić tam nogi, żeby nie deptać nagniotków konkurentom. Byłoby lekomyślnością, gdybyśmy obecnie eksportowali niektóre nasze towary do krajów, które zaopatrzyłyby się w nie chętnie obecnie, kiedy nie mogą nabyć ich gdzieindziej, a które z tradycji, z przyzwyczajenia, czy też ze względów ściśle ekonomicznych dawniej u nas ich nie nabywały i w przyszłości nabywać nie będą.

Eksport, o którym mowa w ostatnim postulacie, możnaby nazwać eksportem inwestycyjnym. Chodzi tu o eksport, którego realizacja związana jest z pewnymi ofiarami, spowodowanymi koniecznością zapewnienia sobie w przyszłości zbytu nadwyżek produkcyjnych tych gałęzi gospodarstwa, które w chwili obecnej niedostatecznie jeszcze zaopatrują rynek krajowy.

Jeśli chodzi o kierunki naszego handlu zagranicznego, ulegną one znacznej zmianie w porównaniu ze stanem przedwojennym. Najbardziej charakterystyczną cechą naszego bilansu handlowego pod tym względem był przed wojną nieproporcjonalnie wysoki udział obrotów towarowych z Niemcami. W r. 1938 import z Niemiec wynosił 23% ogólnego naszego importu, zaś eksport do Niemiec wynosił 23% ogólnego naszego importu, zaś eksport do Niemiec wynosił 24.1% naszego eksportu. Jest jasne, że liczby te ulegną obecnie ogromnemu zmniejszeniu. Nie mniej charakterystyczne były nieproporcjonalnie niskie nasze obroty z ZSRR. W r. 1938, import z ZSRR wyniósł niecałe 0.8% ogólnego importu, a eksport do ZSRR około 0.1% naszego importu. Istnieje mocna i trwała podstawa dla ogromnego wzrostu naszych obrotów towarowych ze Związkiem Radzieckim. Realizacja dotychczasowych szerokich pod względem wolumenu wartościowego i wachlarza nomenklatur umów z ZSRR dała nam jaknajlepsze doświadczenie. Okoliczność, że Związek Radziecki może włączyć w swój plan gospodarczy eksport naszych towarów i przewidzieć równocześnie planowo swój eksport do Polski, okoliczność, że nasz wschodni sąsiad reprezentuje ogro-

mną i ciągle rosnącą chłonność rynkową, daje nam podstawy do większego spokoju w sprawie przyszłości handlu zagranicznego i zbytu dla rosnącej u nas produkcji. Nie może ulegać wątpliwości, że rozwój naszych stosunków ekonomicznych ze Związkiem Radzieckim w dużym stopniu ulży nam w naszych trudnościach gospodarczych i przyczyni się do podniesienia u nas dobrobytu. Druga umowa handlowa z ZSRR z dnia 12 kwietnia 1945 r. reguluje wymianę towarową na jeden rok na sumę ok. 96 milionów dolarów po każdej stronie. Wynosi to minimalnie 170% naszego importu z Niemiec w 1938 r. 177% naszego eksportu do Niemiec w tymże roku oraz blisko trzy razy więcej niż wynosił nasz import z ZSRR za całe dziesięciolecie 1929—1938 i przeszło półtorakrotnie w stosunku do naszego eksportu do ZSRR w tym czasie. Należy się spodziewać, że w miarę zwiększenia naszych potrzeb importowych i wzrostu naszych nadwyżek produkcyjnych wolumen naszych obrotów handlowych z ZSRR wzrośnie jeszcze bardziej.

Znaczną część towarów, głównie maszyny, aparaty i środki transportowe, któreśmy przed wojną sprowadzali z Niemiec, będziemy mogli sprowadzać obecnie ze Stanów Zjednoczonych, Anglii, Szwecji i Czechosłowacji. Nasz handel ze Stanami Zjednoczonymi był z reguły pasywny. Stosunek naszego eksportu do importu, jeśli chodzi o ten kraj, wahał się, wciąż wzrastając, od 4% w 1928 r. do 67,7% w r. 1937, spadając znów do 30% w r. 1938. Główną pozycją naszego eksportu do Stanów Zjednoczonych były przetwory mięsne (głównie szynki i poledwice wieprzowe w opakowaniu hermetycznym), stanowiące w 1937 r. — 53,7%, zaś w 1938 r. — ok. 70% naszego eksportu do USA. Natomiast zasługuje na uwagę, że import maszyn i aparatów z USA do Polski był stosunkowo nieznaczny i w 1938 r. wynosił wszystkiego ok. 16,1 milionów zł., t. j. około 0,8% naszego importu maszyn i aparatów i mniej niż 1/7 tego importu z Niemiec. Jest zupełnie jasne, że Polska w przeciągu najbliższych lat nie będzie zdolna eksportować do Stanów Zjednoczonych poważnych ilości towarów. Jest również jasne, że amerykański przemysł maszynowy już w najbliższym czasie będzie cierpiał na brak rynków zbytu. Jedynym rozwiązaniem tej sprzeczności może być kredyt amerykański.

Sytuacja z Anglią jest podobna do sytuacji ze Stanami Zjednoczonymi. Wydaje się, że bez kredytu ze strony Anglii nasz handel

z tym krajem będzie w najbliższych latach przedstawiał się raczej anemicznie.

Nasz handel ze Szwecją, która pierwsza zawarła z nami umowę handlową rokuje bardzo pomyślny rozwój. Prawdopodobnie osiągnie znacznie wyższe rozmiary aniżeli przed wojną.

Nasze stosunki handlowe z Czechosłowacją nie zostały jeszcze uregulowane. Ale można żywić nadzieję, że rozwiną się one bardzo szybko i z dużą korzyścią dla obu stron. Istnieją po temu przesłanki zarówno materialne, jak i organizacyjne.

Stosunki handlowe z Belgią, która zajmowała u nas czwarte miejsce po stronie importu, z Francją, Włochami i Holandią winny doprowadzić do odbudowy wymiany do poziomu przedwojennego. Kraje naddunajskie winny stanowić teren poważnych zainteresowań dla naszego handlu zagranicznego. Istnieje wiele danych, że nasz obrót towarowy z Jugosławią, Węgrami, Rumunią, Bułgarią i Austrią, osiągnie w ciągu najbliższych kilku lat b. poważny poziom.

W końcu należałoby kilka słów wspomnieć o taryfie celnej. Nie jest nam ona potrzebna dla kształtowania cen wewnętrznych; do tego celu mamy przydatniejsze narzędzia. Nie jest nam potrzebna dla reglamentacji, ponieważ nasza reglamentacja obrotów towarowych z zagranicą musi ze względu na formę organizacyjną naszej gospodarki być bezpośrednia i zupełna.

Jest ona nam jednak konieczna, aby mogła służyć jako zwierciadło, w którym będzie się odbijała polityka celna naszych kontrahentów wobec nas. Należałoby się jednak domagać, aby wpływy z ceł były przelewane do „wspólnego kotła“ Biura Rozrachunków Międzynarodowych Narodowego Banku Polskiego.

Nie mówiliśmy tu o innych pozycjach bilansu płatniczego poza bilansem handlowym, o eksporcie i obsłudze długów zagranicznych, o dochodach i rozchodach z tytułu transportu morskiego, ubezpieczenia oraz tranzytu i t. p. Te ważne zagadnienia wymagają osobnego omówienia.

KAZIMIERZ SECOMSKI

Metody finansowania wydatków nadzwyczajnych.

Wśród najpilniejszych zagadnień chwili bieżącej wysuwa się na plan pierwszy kwestja finansowania akcji odbudowy kraju. Zarówno ogrom wydatków na realizację tego celu, jak też jego specyficzny charakter wymagają stworzenia i zastosowania odrębnych metod finansowania.

Przy tej okazji należy podkreślić, iż błędne byłoby stawianie tezy, jakoby tylko wydatki na odbudowę wymagały specjalnych metod finansowania. Wydatki te bowiem wchodzą w skład wielkiej grupy nadzwyczajnych nakładów publicznych, z których jako najważniejsze można wymienić:

- 1) wydatki na odbudowę kraju,
 - 2) wydatki na przebudowę ustroju rolnego,
 - 3) wydatki na uprzemysłowienie kraju
- i 4) wydatki związane z polityką pełnego zatrudnienia. Specjalnym aspektem tego zagadnienia jest istniejący nadal w Polsce, wprawdzie obecnie w mniejszym zakresie, problemat potencjalnego bezrobocia wiejskiego i konieczności przeniesienia nadmiaru ludności ze wsi do miast.

Całą tę grupę określimy wspólnym mianem wydatków nadzwyczajnych na cele przebudowy społeczno-gospodarczej. Tym samym eliminujemy z tej grupy wydatkowej specjalne pozycje budżetów publicznych, mające wprawdzie charakter nadzwyczajny, lecz będące wyrazem realizacji innych celów (np. niektóre wydatki wojskowe, specjalne rodzaje wydatków majątkowych).

Omawianą grupę wydatków nadzwyczajnych łączą wspólne metody finansowania, chociażby w praktyce zastosowanie tej lub innej metody było zewnętrznie związane jedynie z danym celem gospodarczym. Poniżej przedstawiamy możliwie w najkrótszych zarysach całokształt metod finansowania inwestycji publicznych i odbudowy kraju z tym jednak, iż metody te mogą stać się podstawą pokrycia również i wszelkich innych publicznych wydatków nadzwyczajnych.

Rozpatrywane metody finansowania zostaną jednocześnie zanalizowane pod kątem ich większej lub mniejszej przydatności w okresie gospodarki przejściowej.

Wszelkie metody finansowania można podzielić — z punktu widzenia miejsca pochodzenia źródeł finansowych na dwie kategorie: operacje kredytowe zewnętrzne i zewnętrzny rynek finansowy.

I.

Okres przejściowy, nacechowany specjalnymi trudnościami wewnętrznymi, okres szybkiego regenerowania się organizmu gospodarczego wydaje się być specjalnie związanym z koniecznością zewnętrznej pomocy finansowej. Wyniszczenie kraju pod każdym względem, a więc: ludnościowym, surowcowym, warsztatów pracy, środków komunikacyjnych, zasobów kapitału etc. etc. stwarza szczególnie mocną sugestię ubiegania się o pomoc państw sojusznich.

Odrzuca się tu zastrzec, że błędem byłoby opieranie się w realizacji odbudowy rozwoju gospodarczego kraju przedewszystkim na pomocy zewnętrznej. Niewątpliwie wysiłki nasze muszą być obliczone w pierwszym rzędzie na własne możliwości wewnętrzne, na wykorzystanie własnej pracy i środków przy możliwie najsprawniejszej organizacji.

Ale tak samo błędem byłoby pomijanie — w naszej kalkulacji i w planowaniu — możliwości wyzyskania środków zewnętrznych, jak też brak maksymalnej zapobiegliwości i starań o wyzyskanie wszelkich zarysowujących się źródeł pomocy zagranicznej, oczywiście po uwzględnieniu realnego ciężaru warunków finansowania odbudowy przez udział kapitałów obcych.

Jakkolwiek doświadczenie i historia pracy kapitału zagranicznego w większości krajów nie może nastrajać nas zbyt pozytywnie dla idei zewnętrznych operacji kredytowych, to jednak—jako przeciwagę powyższego— należy przytoczyć umiejętne wyzykanie kredytów zagranicznych przez szereg innych państw, m. in. również przez powojenne Niemcy na cele zainwestowania kraju, a w szczególności silnego rozwinięcia przemysłu.

Jako ogólne podkreślenie roli kapitału zagranicznego w odbudowie gospodarczej Polski, możnaby wysunąć tezę, że wprawdzie akcję odbudowy kraju musimy realizować i finansować w oparciu o środki wewnętrzne, ale—na tle wyniszczenia kraju—rozmach, zakres, a zwłaszcza tempo odbudowy mogą być w wybitny sposób wzmocnione przez udział finansowy państw sojusznicznych.

Stąd też udziału tego pominąć—w naszych rozważaniach—nie możemy, chodzi jedynie o to, aby pomoc zewnętrzna nie była połączona z koniecznością przyjęcia zbyt uciążliwych warunków. Z drugiej strony w planowaniach odbudowy należy możliwie realnie ocenić przyszłe rozmiary tej pomocy.

Rynek zagraniczny przedstawia dla nas podwójne możliwości finansowe:

1) w ramach międzynarodowego organizowania po wojnie pomocy dla wyniszczonych krajów, jak też wszelkiego typu powiązań walutowych i dla przepływu kapitałów;

2) w ramach normalnych—spotykanych powszechnie przed drugą wojną światową—form pozyskiwania kredytów zagranicznych.

Osobną kategorię natomiast stanowią odszkodowania wojenne i kredyty na zakup sprzętu demobilowego. Obecnie oświetlimy kolejno wymienione wyżej formy finansowania:

1. Akcja relief'owa — jako wyraz działalności UNRRA — stała się jednym z pierwszych przejawów udziału zagranicy w odbudowie kraju. Akcja ta przynosi: w ograniczonych rozmiarach pomoc żywnościową, lekarstwa, środki produkcji, surowce, środki komunikacji, dostawy rolnicze. Przy ogromie potrzeb działalności UNRRA musiała ulec pewnemu skontyngentowaniu w stosunku do poszczególnych krajów.

Dostawy UNRRA dzielą się na dobra inwestycyjne i dobra konsumpcyjne. Dobra inwestycyjne są bezpośrednio oddziaływującym elementem odbudowy; stanowią one bowiem formę natychmia-

stowego odtworzenia zniszczonego aparatu produkcji. Pod tym względem pomoc UNRRA pozwala na znakomite przyspieszenie szeregu procesów regeneracyjnych.

Drugi dział dostaw UNRRA—dobra konsumpcyjne — posiada wielkie znaczenie nie tylko jako istotne powiększenie krajowych możliwości, zwłaszcza w dziedzinie aprowizacji, lecz również należy wskazać na wielką rolę, jaką odgrywają w dziedzinie finansowej fundusze, napływające wzamian za rozprowadzenie wśród ludności dostaw UNRRA. Należy tu szczególnie uwypuklić z jednej strony możliwość mobilizowania poważnych środków finansowych wewnątrz kraju na realizację określonych rodzajów inwestycji (w dziedzinie sanitarnej, opieki społecznej etc.), z drugiej zaś strony — możliwość wyzyskania ściąganych należności UNRRA, jako jedną z podstawowych metod deflacyjnych. Elastyczny charakter polityki pieniężno-kredytowej, całkowicie uzasadniony w okresie odbudowy, wymaga skonstruowania szeregu „pomp ssących“, których sprawne działanie umożliwi znaczną rozbudowę ekspansji kredytowej na cele inwestycyjne.

Na tle powyższych uwag wyraźnie uwydatnia się potrójne oddziaływanie gospodarcze akcji relief'owej.

- a) w zakresie bezpośredniej odbudowy (dobra inwestycyjne)
- b) w zakresie mobilizacji środków finansowych wewnętrznych na cele odbudowy (sprzedaż dóbr konsumpcyjnych)
- c) w zakresie swobodniejszej polityki ekspansji kredytowej dla potrzeb odbudowy (odczyerpywanie nadwyżek rynkowych przez ściąganie należności UNRRA).

Analogiczną rolę odgrywają występujące w różnej formie dostawy Związku Radzieckiego, które zwłaszcza w okresie początkowym — przed rozpoczęciem działalności UNRRA — stanowiły szczególnie cenną pomoc. Podobne znaczenie miały również dostawy zbożowe na przednówku roku bieżącego.

2. Międzynarodowy Fundusz Monetarny oraz Międzynarodowy Bank dla Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego są instytucjami Narodów Zjednoczonych, których działalność wywrze zapewne wielki wpływ na rozbudowę handlu światowego oraz tempo odbudowy krajów zniszczonych.

Fundusz Monetarny w dalszej perspektywie będzie oznaczać oparcie wymiany międzynarodowej na trwałych podstawach, a przez usunię-

cie szeregu elementów niepewności oraz utrudnień w handlu światowym umożliwi ogólne jego ożywienie, a tym samym wzmożenie potencjału gospodarczego poszczególnych państw i wzrost ich za-
możności.

Bank dla Odbudowy zapewni już w najbliższej przyszłości realną pomoc krajom szczególnie dotkniętym działaniami wojennymi i za-
późnionym w rozwoju gospodarczym. Działalność Banku na odcinku finansowania odbudowy może na tym tle wybitnie skrócić okres powojennych trudności i przyspieszyć powrót do stanu względnej równowagi. Z punktu więc oceny znaczenia Banku dla procesów odbudowy niewątpliwie słuszną jest powszechna uwaga zaintereso-
wanych państw na wyzyskanie tej formy międzynarodowego finan-
sowania inwestycji.

Działalność Banku ma na widoku nietylko doraźny cel samej pomocy wstępnej w dziedzinie odbudowy. Bank będzie stanowić jednocześnie instrument, umożliwiający swobodny przepływ kapita-
łów z jednych krajów do drugich, i to zarówno funduszy państwo-
wych, jak też środków prywatnych, poszukujących pewnej lokaty. Instrument ten, dający właśnie rękojmię pewności angażującym się zagranicą kapitałom, może stać się pozytywnym rozwiązaniem przed-
wojennych trudności w zakresie wolnego ruchu kapitałowego. Obok więc doraźnej akcji Banku również i jego zadania długofalowe po-
siadają kapitalne znaczenie dla finansowania wydatków nadzwyczajnych w państwach, cierpiących chronicznie na głód kapitału.

Ta wysoce korzystna dla szeregu krajów działalność Banku jest rekompensatą za pewne obowiązki, przyjęte w ramach zasad funkcyj-
nowania Funduszu Monetarnego. Z kolei rola tego Funduszu staje się szczególnie ważką dla Stanów Zjednoczonych A. P. pod kątem rozbudowy ich handlu eksportowego wzamian za fundusze, posta-
wione przez U. S. A. do dyspozycji Banku na cele odbudowy zwię-
szcza krajów europejskich.

Ograniczenia swobody walutowej — zgodnie z umową w Bretton Woods — są zewnętrznym wyrazem zwycięstwa koncepcji amerykańskiej (plan White'a). Pod tym względem angielski plan Keynes'a zapewniał krajom zniszczonym daleko większe uprawnienia, a moż-
ność prowadzenia bardziej elastycznej polityki pieniężno-kredytowej przyczyniłaby się do znacznie szybszego przebiegu procesów rege-
neracyjnych. Oczywiście, koncepcja angielska liczyła się przede

wszystkim z potrzebami gwałtownej odbudowy eksportu Zjednoczonego Królestwa, która stała się podstawowym nakazem angielskiej polityki gospodarczej.

Bez względu jednak na powyższe zastrzeżenia, należy podnieść wszechstronne znaczenie gospodarcze umowy w Bretton Woods, mogącej istotnie otworzyć nowy rozdział w światowym rozwoju ekonomicznym. Również niewątpliwie działalność omawianych instytucji gospodarczych określi głównie formy międzynarodowego finansowania wydatków nadzwyczajnych, zastępując większość z dotychczas stosowanych metod tradycyjnych.

3. Kredyty Export-Import Bank of Washington stanowią przejściową formę finansowania międzynarodowego, obliczoną zasadniczo na interesującym nas odcinku na czas do chwili rozpoczęcia działalności przez Bank dla Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego. Bank Eksportowo-Importowy prowadzi więc zastępczo m. in. przyszłe operacje Banku Międzynarodowego, oczywiście o innym zakresie i z uwzględnieniem specjalnych potrzeb U. S. A.

Nawet jednak i przy tak zwężonym zadaniu Export-Import Bank wywiera obecnie ogromny wpływ na szereg zagadnień, związanych z realnymi rozmiarami odbudowy krajów europejskich. Obok kredytów na zakup sprzętu demobilowego, mających charakter akcji doraźnej, likwidującej uciążliwy dla U. S. A. problemat wojskowych central zaopatrzeniowych w Europie,— należy podkreślić drugi kierunek działalności Banku Eksportowo-Importowego, mianowicie kredyty towarowe na zakupy w Stanach Zjednoczonych, obliczone na popieranie trwałego rozwoju eksportu amerykańskiego. Z tą drugą odmianą czynności Banku wiążą się jednocześnie perspektywy dalszego wzmożenia międzynarodowej pomocy finansowej na cele inwestycyjne.

Specyficzną formą finansowania są również doraźne układy między państwowe, czasami wynikające z regulacji zobowiązań okresu wojennego. Tego typu układem jest porozumienie polsko-angielskie z czerwca b. r., gdzie m. i. przewidziano kredyt 5 milionów funtów na zakup angielskiego sprzętu demobilowego o dużym znaczeniu dla niektórych działów odbudowy (mosty).

4. Odszkodowania wojenne odegrały początkowo pewną rolę po I wojnie światowej, szczególnie na terenie uprzywilejowanej Belgii, częściowo również—wprawdzie na dużo mniejszą skalę—

we Francji. Późniejsze jednak lata przyniosły radykalne zmniejszenia rat reparacyjnych i wreszcie zawieszenie ich płatności.

Naogół rzecz biorąc, odszkodowania pieniężne zapewne i obecnie nie dadzą większych wyników, zwłaszcza we wstępnym okresie odbudowy. Należy również w obecnych warunkach podkreślić niewspółmierną rozpiętość uzasadnionych pretensji państw poszkodowanych oraz możliwości płatniczych w najbliższym czasie państw zwyciężonych. Również koniecznym jest wskazać na postulat nieco bardziej uprzywilejowanego stanowiska Polski (podobnie jak Belgii po pierwszej wojnie światowej), co—być może—powinno zapewnić pewne korzyści.

Zupełnie inne natomiast stwierdzenia nasuwają się w związku z przyjęciem zasady podejmowania odszkodowań w naturze. Wyraziło się to w natychmiastowym przejęciu szeregu dóbr rzeczowych (zwłaszcza środków komunikacji oraz urządzeń przemysłowych) oraz pewnych typów własności nieprzyjacielskiej na różnych terenach. Daleko słabsze rezultaty uzyskano w zakresie przejmowania własności nieprzyjacielskiej w krajach neutralnych.

Nie wszystkie formy reparacji mogą być wyzyskane na rzecz akcji odbudowy w Polsce. Trudno również—na tle różnych przeszkód—ściśle ocenić rzeczywiste rozmiary otrzymywanych odszkodowań. W każdym bądź razie pomoc uzyskiwana na tej drodze oznacza dalsze możliwości rozszerzenia procesów rekonstrukcji. Podobnie jak w dziale dostaw UNRRA, należy wspomnieć o odszkodowaniach w formie dóbr inwestycyjnych i konsumcyjnych. Rola tych ostatnich będzie identyczna, jak i pomoc żywnościowa UNRRA. Na tym tle reparacje w okresie przejściowym spełniają szereg zadań gospodarczych.

Na osobne podkreślenie zasługuje akcja rewindykacyjna. Jej zasadnicze cele łączą się bezpośrednio z przywracaniem wielu urządzeń produkcyjnych, co oznacza rekonstrukcję poszczególnych działów gospodarstwa narodowego i wzmożenia akcji odbudowy.

5. Z pośród spotykanych przed pierwszą wojną światową normalnych form pomocy finansowej z zagranicy musimy wymienić swobodny dopływ prywatnego kapitału obcego, poszukującego lokaty. Ograniczamy się tu wyłącznie do porządkowego cytowania tej metody finansowania inwestycji. Znaczne trudności w okresie między I a II wojną światową, które bynajmniej nie są

mniejsze w pierwszym okresie po zakończeniu działań wojennych, uniemożliwiają praktyczne liczenie się z ewentualnością tej formy finansowania odbudowy w okresie przejściowym. Być może, iż działalność Międzynarodowego Banku dla Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego stworzy dodatkowo możliwości wyzyskania tego źródła finansowania wydatków nadzwyczajnych.

6. Pożyczki zagraniczne stanowiły w czasie między I a II wojną światową zasadniczy sposób przepływu kapitałów do państw niezasobnych w środki finansowe. W stosunku do niektórych państw ta forma finansowania inwestycji odegrała poważną rolę; na terenie Polski przeważają raczej momenty ujemne zastosowania tej metody.

Jest rzeczą oczywistą, że o zaletach lub wadach każdej pożyczki zagranicznej rozstrzygają warunki i cena oferowanego kredytu. Trudno jest dziś przewidywać możliwości zakresu i warunków kredytu obcego, a tym samym jego przydatności do akcji odbudowy. W każdym razie — na tle powszechnych potrzeb wyniszczonej Europy oraz ograniczonych możliwości angielskich — nie należy się liczyć z łatwością uzyskiwania pożyczek, jako też dobrymi ich warunkami. Tym samym należy traktować ewentualność częściowego sfinansowania odbudowy metodą pożyczek zagranicznych jako mało prawdopodobną, a z punktu widzenia warunków pożyczek należy je traktować z należytą ostrożnością. Podkreślić tu również wypadnie, że pożyczki zagraniczne zwykle mają zastosowanie, jako pożyczki celowe, związane z realizacją określonej inwestycji. Łączą się one bardzo często z udzieleniem wieloletnich koncesji eksploatacyjnych. Zainteresowanie kapitału zagranicznego ogranicza się jedynie do najrentowniejszych i pewnych przedsięwzięć inwestycyjnych. Te wszystkie okoliczności sprawiają, iż wyzyskanie pożyczek zagranicznych należy w przewidywaniach zacieśnić do stosunkowo wąskich granic.

7. Kredyty zagraniczne udzielane w ramach zawieranych traktatów handlowych lub doraźnych, krótkoterminowych porozumień, odgrywają obecnie nader istotną rolę. Zakres tych kredytów oraz ich warunki wiążą się ściśle ze zmiennym kształtowaniem się bieżącej sytuacji gospodarczej. Potrzeby poszczególnych państw w dziedzinie importu (szczególnie węgla) decydują o udzielaniu niekiedy dość znacznej pomocy kredytowej.

Bez względu na przekształcanie się formy i warunków kredytu handlowego należy zaakcentować przede wszystkim ich głównie towarowy charakter. Czysty kredyt w wolnych dewizach ma zawsze ograniczone rozmiary i otrzymanie go jest stosunkowo trudne. Natomiast specjalne dostawy towarowe na warunkach kredytowych, bez względu na istniejące formy reglamentacji obrotów międzynarodowych, będą stanowić często występujący przykład finansowania wydatków nadzwyczajnych ze źródeł wewnętrznych.

II.

Po scharakteryzowaniu zewnętrznego rynku finansowego oraz związanych z nim operacyj kredytowych jako podstawy finansowania odbudowy i inwestycji publicznych — przejdziemy teraz do rozważenia, będących w naszej dyspozycji wewnętrznych możliwości krajowego rynku finansowego. Już na wstępie zaznaczyć należy, że oznaczony, jako minimalny, program odbudowy winien znaleźć pokrycie na własnym rynku finansowym, gdyż to jedynie daje nam gwarancje jego realizacji. Jak to zaś poprzednio zaznaczono, rozszerzenie programu i przyspieszenie tempa jego wykonania uzależnia się od źródeł pomocy zagranicznej, której wielkością wycenę należy w każdym razie sporządzić i z należytą ostrożnością uwzględnić w planach odbudowy.

Omawiając metody finansowania inwestycji publicznych w oparciu o rynek krajowy, należy rozróżnić metody jakby „klasyczne“, czy tradycyjne, których stosowanie położyło swe wyraźne piętno na polskiej praktyce gospodarczej z przed wojny, oraz metody nowoczesne o typie eksperymentalnym, których stosowanie zapoczątkowały niektóre państwa europejskie już przed wybuchem wojny w szerszych warunkach (Szwecja, Niemcy, Włochy), zrazu pod kątem opanowania trudności wielkiej depresji lat 1929–34, a których udoskonalenie i rozwinięcie nastąpiło na wielką skalę w związku z finansowaniem ogromnych wydatków wojennych.

Z podziału metod finansowania na tradycyjne i nowoczesne bynajmniej nie wynika wzajemne ich wykluczanie się. Metody tradycyjne nadal bowiem są wykorzystywane — obok nowoczesnych — jako ich uzupełnienie z tym jednakże, iż przestają one odgrywać rolę właściwych form finansowania. Metody nowoczesne wymagają odpowiedniego przystosowania i zmiany całości systemu gospo-

darowania, ujęcia życia gospodarczego w narzucone mu kierunki, czyli specjalnego typu planowości gospodarczej. A zatem bez podstawowych zmian całości kształtu polityki gospodarczej nie jest możliwe udatne zastosowanie metod nowoczesnych. Na ten punkt rozważań musimy położyć specjalny nacisk.

Z kolei opiszemy pokrótce zasady metod tradycyjnych oraz widoki ich praktycznego zastosowania w okresie przejściowym, następnie zaś — scharakteryzujemy ideę nowej polityki gospodarczej i metod eksperymentalnych w odniesieniu do finansowania wielkich wydatków nadzwyczajnych, a w szczególności na cele inwestycji publicznych i odbudowy kraju.

1. Normalne środki budżetowe stanowią właściwie bazę pokrycia wydatków inwestycyjnych albo od razu, albo też w dalszej lub bliższej przyszłości. Wcześniej czy później wszelkie wydatki inwestycyjne muszą znaleźć swe wyrównanie w środkach budżetowych.

Osobnym zagadnieniem są nadwyżki budżetowe oraz sposób ich użycia. Poza niezbędnym uzupełnieniem czy stworzeniem skarbowej rezerwy kasowej, nadwyżki dochodów nad wydatkami nie mogą być kapitalizowane. Nie taki jest bowiem cel gospodarki budżetowej państwa. Najwłaściwszym sposobem zużycia nadwyżek jest przeznaczenie ich na inwestycje publiczne. Po tej linii poszły specjalne ustawy w Polsce w latach 1928—30 przewidujące inwestycyjne użycie ówczesnych nadwyżek. Nadwyżki są zjawiskiem związanym z pomyślnym okresem konjunkturalnym. Nie należy się liczyć z większymi możliwościami wyzyskania tego źródła finansowania inwestycji w okresie przejściowym.

2. Wzrost obciążeń podatkowych jest małą popularną, choć dość często stosowaną metodą finansowania inwestycji. Znalazła ona zastosowanie również i w Polsce. Należy jednak wyrazić zastrzeżenia co do stosowania tej metody w okresie depresji, gdyż zwykle nie prowadzi ona do celu. Ogólny spadek wpływów podatkowych zwykle nie może być nawet powstrzymany dodatkowymi obciążeniami podatkowymi, a to na tle stałego obniżania się wydajności źródeł podatkowych. Uzyskanie w ramach specjalnego podatku dochodowego znaczniejszych wpływów w Polsce (lata wielkiej depresji i pokryzysowe) było właściwie pozornym wzrostem strony dochodowej, gdyż w gruncie rzeczy miało miejsce przede

wszystkim obciążenie wydatków budżetowych (redukcja pensji netto) na korzyść państwa i samorządów. W okresie depresji zresztą należy łagodzić, a nie zwiększać i tak wówczas realnie rosnący ciężar danin i opłat publicznych. Poza tym nader często — pod wpływem aktualnych trudności budżetowych — wpływy z nowego podatku są obracane częściowo na cele konsumpcyjne (pokrywanie niedoboru), co jeszcze bardziej osłabia ich gospodarcze znaczenie w krajach spóźnionych w rozwoju ekonomicznym. Inaczej przedstawia się sprawa wzrostu podatków w okresie dobrej koniunktury. O ile jednak z punktu widzenia polityki koniunkturalnej konieczne jest zwiększanie zakresu prowadzonych inwestycji publicznych w okresie depresji, o tyle okres pomyślności cechuje ograniczanie szerokiej — w fazie depresji — działalności inwestycyjnej państwa o charakterze interwencyjnym. Zwiększone wpływy podatkowe idą wówczas bezpośrednio na spłatę zadłużeń inwestycyjnych z okresu depresji, a nie na — zmniejszone wówczas — inwestycje.

Sprawa pokrywania inwestycji publicznych podatkami jest w okresie przejściowym nieaktualna. Odbudowa administracji i systemu danin publicznych, jak też stosunkowo małe — na tle wyniszczenia kraju i stopniowego dźwignięcia się gospodarczego — wpływy podatkowe przy wielkości początkowych wydatków budżetowych nie pozwalają na branie w rachubę większych z tego tytułu środków na odbudowę kraju.

3. Obciążanie lub sprzedaż części majątku państwowego nie odgrywały w przeszłości poważniejszej roli, jako podstawa finansowania inwestycji, poza wyzyskiwaniem majątku publicznego (lub części dochodów), jako dodatkowej gwarancji specjalnej przy pożyczkach zagranicznych. Obecnie zarysowują się znaczne możliwości użycia tej metody finansowania w związku z majątkiem skonfiskowanym (lub też przejętym w ramach odszkodowań wewnętrznych, czy też z tytułu opuszczenia lub bezpieczeństwa). Akcja upłynnienia mienia przejętego — z ekonomicznego punktu widzenia — staje się jakby przesuwaniem form własności państwa: np. rezygnuje się z posiadania grupy nieruchomości przejętych i drogą upłynnienia ich realizuje się budowę odcinka kolejowego, czy elektrowni i t. p. Na tle początkowych trudności przeprowadzenia akcji upłynnienia własności przejętej trudno spodziewać się odrazu większych wpływów ze sprzedaży przejętego majątku

w okresie przejściowym. Wyzyskanie tej akcji do innych celów zostanie dodatkowo omówione w późniejszych uwagach przy metodach eksperymentalnych. Ponieważ niektóre kategorie skonfiskowanego mienia należy jednak jaknajszybciej włączyć do ram gospodarki prywatnej (ze względu na ich specjalny charakter oraz kosztowność administracji publicznej), przeto w pierwszym okresie może być wskazane również jednorazowe spłacanie przejętym mieniem szeregu zobowiązań publicznych, przez dłuższy czas obciążających stronę wydatkową budżetu. Przede wszystkim wypadnie tu wymienić obciążenia z tytułu skapitalizowanych rent wojennych i niektórych typów odszkodowań pod warunkiem bezpośredniego przejmowania własności przez zainteresowanych (posiadających właściwe kwalifikacje) i ograniczenia obrotów spekulacyjnych.

Oczywiście uwagi te nie dotyczą tej części przejętego mienia, która ze względu na swój rodzaj zostanie na stałe włączona do ram gospodarki publicznej (lasy lub kopalnie), albo do akcji reformy rolnej (majątki ziemskie).

4. Pożyczki wewnętrzne stanowią najczęściej spotykaną metodę finansowania inwestycji publicznych. Zwykle zaciągane są one w okresie depresji pod wpływem konieczności podjęcia interwencyjnych robót publicznych. O dodatnim lub ujemnym oddziaływaniu pożyczek wewnętrznych na bieg życia gospodarczego decyduje szereg czynników: a więc udatne rozłożenie pożyczki na poszczególne warstwy społeczne i w związku z tym wyzyskanie najwłaściwszych źródeł (detezauryzacja), szybkość wpływów oraz sprawne i natychmiastowe wprowadzenie pozyskiwanych sum na powrót do obiegu w ramach realizowanych inwestycji. Jeśli pożyczka powoduje silne ograniczenie wydatków konsumpcyjnych, wówczas przeważne użycie jej na pokrycie np. deficytu budżetowego nie wiele zmienia w depresyjnym układzie gospodarczym. Miało to m. in. miejsce w Polsce w okresie zaciągania pożyczek dla zwalczania wielkiego kryzysu. Powolne używanie pożyczki na pokrywanie wydatków konsumpcyjnych w budżecie państwa, czy nawet wydatków inwestycyjnych, przynosi z reguły szkodę: najpierw odprowadza się z obiegu poważne środki i z opóźnieniem zwraca się je na cele konsumpcyjne lub w ramach działalności inwestycyjnej. Nie zawsze korzyści płynące z działalności inwestycyjnej zdołają wyrównać początkowe szkody o typie deflacyjnym przy zaciąganiu pożyczki.

W okresie przejściowym — formie pożyczek wewnętrznych przypie-
dnie zapewne w udziale pokrywanie znacznej części wydatków in-
westycyjnych. W szczególności wydaje się wskazane opracowanie
e nisji kilku serji pożyczki na odbudowę kraju, ze względu na jej
popularność i łatwość stuprocentowego pokrycia. O pożyczkach
wewnętrznych jako źródłach pokrycia wydatków na inwestycje pu-
bliczne będziemy jeszcze mówić przy metodach eksperymental-
nych finansowania inwestycji.

5. Dodatkowe emisje bilonu mogą w pewnych warun-
kach stwarzać dla państwa nieznaczne zresztą możliwości zdobycia
środków płynnych. Oznaczają one w gruncie rzeczy pewnego typu
bezprowentową pożyczkę dla Skarbu Państwa, o nieokreślonym
terminie płatności. Jednakże granice zwiększenia obiegu bilonu są
do pewnego stopnia — natury mechanicznej. Głównym bowiem
celem emisji bilonu jest wypełnienie jego zadań, jako monety
zdawkowej, a więc stwarzanie pewnych ułatwień dla obrotu pie-
niężnego. Tym samym zbytne nasilenie emisji bilonu napotyka
na opór ze strony społeczeństwa (przenośność ciężkiego bilonu,
liczenie etc.). Opór ten próbuje się niekiedy zwalczyć zarządzeniami
państwowymi, dotyczącymi sposobu wypłat publicznych, a więc
asjgnowanie z kas publicznych, gotówki w połowie bilonem i t. p.

Z przytoczonych wyżej względów dodatkowe emisje bilonu, jako
pomocnicza forma finansowania inwestycji publicznych, nie ode-
grają w okresie przejściowym żadnej roli (m. i. na tle wartości na-
bywczej pieniądza), jakkolwiek ich wykorzystanie jest w odpowie-
dnych warunkach celowe.

6. Bilety skarbowe reprezentują w porównaniu z bilonem
metodę finansowania daleko bardziej elastyczną i nieporównanie
o znaczniejszych możliwościach. Szczególnie należy podkreślić rolę bi-
letów skarbowych również jako doskonałego środka, wyrównującego
zmienną wysokość wpływów budżetowych Skarbu Państwa, przy
zupełnie odmiennym kształtowaniu się nacisku na bank emisyjny. Wie-
lostronny i ciekawie przedstawiający się wpływ emisji biletów skar-
bowych na życie gospodarcze, na obieg pieniężny, następnie ust-
sunkowanie się i wzajemne oddziaływanie na bilety banku emisyj-
nego wymagałoby osobnej analizy.

Ograniczając się jedynie do rozpatrzenia emisji biletów skarbo-
wych, jako ewentualnej formy finansowania inwestycji publicznych

w okresie przejściowym, trzeba wskazać na całkowitą zawiść ewentualnego użycia tej formy finansowania od zagadnienia reformy walutowej. Niewątpliwie jednak w dość znacznym stopniu państwo, antycypując swe przyszłe wpływy (trudne warunki uruchomienia aparatu podatkowego i jego wydajności), winno celowo wyzyskać swoje możliwości emisyjne na tle powszechnego zaufania, zwłaszcza przy pomyślnym układzie ogólnych warunków polityczno-gospodarczych.

Ogólnie należy zaznaczyć, że dodatkowe emisje bilonu i biletów skarbowych muszą być traktowane z należytą ostrożnością, jełc stwarzające punkt wyjścia dla wyzwolenia się procesów inflacyjnych. Stąd nader silnie winno się zaakcentować ograniczony charakter tego rodzaju metod finansowania.

7. Przyciągnięcie wewnętrznego kapitału prywatnego może mieć miejsce przede wszystkim w krajach nader zasobnych w kapitały. Zasadniczo kapitał prywatny ze swego przeznaczenia winien kierować się na rynek inwestycji prywatnych. Stąd też, zwłaszcza w krajach cierpiących na brak kapitału, możliwości wciągnięcia wolnych sum prywatnych na cele realizacji inwestycji publicznych nie są zbyt wielkie. Najczęściej odbywa się to na warunkach udzielania kapitałście prywatnemu określonej koncesji (normalnej lub uprzywilejowanej) z prawem czasowego eksploataowania zrealizowanej inwestycji publicznej. Daleko rzadziej państwo posługuje się wywieraniem pewnego nacisku na sposób lokowania funduszy prywatnych, zyskując w ten sposób możliwość użycia ich w celu bezpośredniego podjęcia inwestycji publicznej.

W okresie przejściowym — na tle braku wewnętrznych kapitałów prywatnych oraz wielkich potrzeb prywatnego odcinka odbudowy — ta forma częściowego sfinansowania inwestycji publicznych zapewne nie znajdzie w praktyce zupełnie zastosowania. Natomiast kapitalnego znaczenia nabiera zagadnienie właściwego wyzyskania indywidualnych możliwości kapitałowych na cele odbudowy w sektorze prywatnym. Ten wielkiej wagi problemat może być właściwie rozwiązany głównie na płaszczyźnie wyraźnego określenia roli i granic przedsiębiorczości prywatnej oraz stworzenia dla jej rozwoju odpowiednich warunków w nowym układzie gospodarczym.

8. Emisje bonów skarbowych były z powodzeniem uprawiane w latach wielkiego kryzysu i późniejszych przez szereg

państw, na szczególnie dużą skalę w U. S. A., częściowo również w Anglii. W Polsce zapoczątkowano tę formę pozyskiwania środków, nie zawsze jednak zapewniano ich zużywanie na cele inwestycyjne. Ogólnie można stwierdzić, że metoda bonów skarbowych posiada wiele zalet i wielostronne znaczenie na rynku pieniężnym (łatwość uprawiania polityki otwartego rynku).

Jakkolwiek na gruncie polskim szersze rozwijanie tej formy finansowania nastąpi zapewne już w bardziej uregulowanych warunkach obrotu pieniężnego, tym nie mniej należy uznać za słuszne i celowe rozpoczęcie ograniczonych emisji bonów skarbowych także w okresie przejściowym.

9. Bieżące wchłanianie oszczędności przez rynek inwestycyjny jest zasadniczym założeniem polityki inwestycyjnej, która bardzo często uważa za celowe wyprzedzanie oszczędności przez ruch inwestycyjny. Utarło się mniemanie, że tworzące się oszczędności stanowią przede wszystkim podstawę **prywatnej** działalności inwestycyjnej. Dopiero oszczędności, nie wyzyskane na cele prywatnie inwestycyjne, mogą być zużywane przez publiczny ruch inwestycyjny. To rozgraniczenie, trudne zresztą do uchwycenia w praktyce, odznacza się jednocześnie częściowo błędnym ujęciem. Zapewne zadaniem państwowej polityki inwestycyjnej jest w pierwszym rzędzie należyta dbałość o ożywienie prywatnego ruchu inwestycyjnego oraz o stworzenie mu na rynku pieniężno-kredytowym dogodnych warunków finansowania. Nie oznacza to bynajmniej całkowitej monopolizacji tworzących się oszczędności na rzecz inwestycji prywatnych.

Z drugiej strony — na tle upadku działalności prywatnej — obserwowano się u nas mechaniczne przystosowywanie publicznych zamierzeń inwestycyjnych do rynku oszczędnościowego i wyzyskiwanie go w lwiej części na rzecz gospodarki publicznej.

Forma drenażu oszczędności, a zwłaszcza forsowania kapitalizacji na rynku „sztywnym“, stanowiła jedną z podstawowych metod finansowania inwestycji publicznych w Polsce (ewentualnie pokrywania deficytu budżetowego).

Zagadnienie: oszczędności — inwestycje, posiada centralne znaczenie dla całokształtu rynku inwestycyjnego. Na tym miejscu ograniczymy się na razie do stwierdzenia, iż w okresie przejściowym **tradycyjna** metoda opierania inwestycji na oszczędnościach nie

może znaleźć widocznieszego zastosowania, a to wobec początkowo minimalnych rozmiarów ruchu oszczędnościowego.

10. Lokaty długoterminowych ubezpieczeń, szczególnie społecznych, odgrywają — obok wkładów oszczędnościowych — poważną rolę. Przykładowo — w roku 1937 lokaty ubezpieczeniowe sięgały w Niemczech połowy stanu wkładów bankowych, w Polsce zaś, przy znacznie słabszej rozbudowie ubezpieczeń, — suma lokat przekroczyła $\frac{1}{2}$ poziomu wkładów oszczędnościowych. Znaczenie tego źródła finansowego wystąpiło szczególnie w okresie kryzysu lat 1929 — 34, gdy m. i. również w Polsce plany wielkich robót publicznych oparto pod względem finansowym w znacznej mierze o przymusowe lokaty ubezpieczeniowe.

Okres gospodarki przejściowej musi jednak uwzględnić także potrzeby odbudowy i regeneracji samej organizacji ubezpieczeń społecznych, jak też wzrostu świadczeń ubezpieczeniowych dla rencistów. Tym niemniej z roku na rok zaznaczać się będzie coraz większe znaczenie tego źródła finansowego dla akcji odbudowy. Wydajność tej metody finansowania może znacznie podnieść się przy przyjęciu tezy o rozbudowie systemu ubezpieczeń społecznych na rzecz zaspokojenia potrzeb świata pracy.

III.

Przedstawiono wyżej cały szereg tradycyjnych metod finansowania wydatków nadzwyczajnych, przyczym metody te mogą być realizowane pojedynczo lub zespołowo, w formie czystej lub mieszanej. Oświetliliśmy jednocześnie możliwości zastosowania ich w okresie przejściowym. Obecnie scharakteryzujemy pokrótce założenia metod eksperymentalnych, ilustracyjnie niektóre z nich analizując.

Metody eksperymentalne wymagają daleko idących zmian polityki gospodarczej i poważnego uszczuplenia swobody gospodarczej poszczególnych jednostek. Wychodzą one z założenia umiejętnego powiększania obrotów gospodarczych, wciągania w maksymalnych rozmiarach wolnych czynników produkcji przy postawieniu do dyspozycji znacznych kredytów kreowanych na pobudzenie działalności inwestycyjnej (publicznej i prywatnej), pod warunkiem jednak dostatecznego usztywnienia szeregu elementów rynkowych, przede wszystkim zaś — cen i płac roboczych.

Nie wysokość oszczędności ma dyktować poziom inwestycji, lecz zrealizowane inwestycje winny „wymusić“ konieczne rozmiary przyszłych oszczędności, czyli winny być przez nie gospodarczo usprawiedliwione. Kreowanie jednak kredytu, nie opartego o złożone oszczędności, nie może być dowolne.

Etapowy charakter ekspansji kredytowo-pieniężnej narzuca się w związku ze stopniowym rozwojem działalności inwestycyjnej, jak też dyktowany jest przez konieczności stałego przywracania równowagi gospodarczej po każdorazowym doprowadzeniu znaczniejszych sum kredytowych w formie nakładów inwestycyjnych.

Sam kredyt kreowany musi być wcześniej lub później pokryty:

- a) większymi wpływami podatkowymi (przy zasadzie jednak niepodwyższania, lub nawet obniżania skali podatkowej),
- b) rosnącymi obrotami przedsiębiorstw (jako podstawy wyższych wpływów podatkowych oraz wzrostu zysku przedsiębiorstw na cele inwestycyjne),
- c) dodatkowym wzrostem produkcji, dóbr i usług.

Niezbędnym uzupełnieniem pozostaje tu mechanizm ustabilizowanych cen i płac. Obok tego należy postawić sprawę właściwej polityki obiegu pieniężnego, której wybitną częścią składową jest potęgowanie obrotu czekowego i ograniczanie wypłat gotówkowych. Jest rzeczą oczywistą, że praktyczna strona zagadnienia wymaga należycie rozbudowanego aparatu bankowego.

W tym skróconym przedstawieniu zagadnienia należy uzupełniająco wskazać jeszcze następujące momenty:

- a) najpierw ma miejsce wprowadzenie — za pośrednictwem działalności inwestycyjnej — pewnych sum do obiegu, następnie musi nastąpić odczerpywanie z rynku nadmiernych ilości pieniądza;
- b) rozbudowa systemu rozrachunku bezgotówkowego pozwala na utrzymywanie poza obiegiem banknotów dość znacznych sum na kontach bankowych; mimo to przedostające się do obiegu (z tytułu wypłat gotówkowych za robocizną etc., t. j. 40 — 60% nakładów na inwestycje) znaki pieniężne, trzeba bieżąco z powrotem wycofywać z rynku tak, aby ilość pieniądza była odpowiednio dostosowana do strumienia dóbr konsumcyjnych, nie wywołując wzrostu cen;
- c) koszt zrealizowanych inwestycji może znajdować swe pokrycie początkowo nawet w kredycie formalnie krótkoterminowym;

dopiero w miarę pojawienia się nowych oszczędności, wywołanych ożywionymi obrotami (z nowych płac i z nowych zysków przedsiębiorców), ma miejsce stopniowa konsolidacja zadłużeń krótkoterminowych na średnio i długoterminowe, uzasadniona wzrostem sum zaoszczędzonych.

Dla zilustrowania zastosowania praktycznego metod eksperymentalnych podajemy niżej dowolnie wybrany model sfinansowania np. niektórych wydatków na odbudowę kraju w okresie trzyletnim w oparciu o kilka źródeł pokrycia.

I. Globalne kwoty wydatków (udział skarbu Państwa)	w milionach złotych		
	I rok	II rok	III rok
1. Odbudowa miast	275	300	330
2. Odbudowa wsi	120	150	220
3. Drogi kołowe	225	250	300
4. Gospodarka wodna	180	200	250
R a z e m	<u>800</u>	<u>900</u>	<u>1.100</u>

II. Pokrycie finansowe wydatków	w milionach złotych		
	I rok	II rok	III rok
1. Bony inwest. (nowe emisje)	75	100	125
2. Emisje bilonu i biletów skarbowych (dodatkowe)	150	50	—
3. Kredyt kreowany (na zasadzie obligacyj, emitowanych pod wpływem z mienia przejętego) dla finansowania inwestycji centralnych	400	550	700
4. Weksle inwestycyjne (emitowane przez samorzady z ograniczeniem globalnym w % budżetu dla finansowania inwestycji lokalnych)	175	200	275
R a z e m	<u>800</u>	<u>900</u>	<u>1.100</u>

U W A G I:

1. Bony inwestycyjne winny stanowić stale rozbudowywaną z roku na rok formę kredytowego pokrywania inwestycji publicznych

2. Dodatkowe emisje bilonu i biletów skarbowych są możliwe tylko, jako przejściowa forma finansowania nadzwyczajnych wydatków publicznych, na tle wyzyskania kredytu społeczeństwa w okresie wstępnym.
3. Mienie przejęte będzie stopniowo uplynniane. W oparciu o przyszłe z tego tytułu wpływy, mogą być emitowane obligacje państwowe, pod zastaw których zostaną otwarte w bankach publicznych kredyty na cele odbudowy.
4. O ile formy 1, 2 i 3 stanowią będą sposób centralnego zasilania kredytem inwestycyjnym, to dla samorządów może być przewidziane np. uprawnienie wystawiania weksli inwestycyjnych w granicach do 25% rocznych budżetów. Rosnące sumy są wyrazem corocznego zwiększania się działalności samorządów.

III. Odczerpywanie nadmiernej ilości pieniądza.

Zasadniczo wystarczy odczerpywać 40—60% wprowadzonych kwot, jeśli technika płatności (obróć czekowy) jest dostatecznie udoskonalona. Ilustracyjnie podajemy niżej 100%-we uprzątnię nadmiaru siły nabywczej z rynku.

	w milionach złotych		
	I rok	II rok	III rok
1. Sprzedaż przejętego mienia	400	450	500
2. Wzrost wpływów podatkowych.			
a) państwowych 25%, 35%, 50%	150	210	300
b) samorząd. " " "	100	140	200
3. Pożyczki wewnętrzne	150	100	100
R a z e m	<u>800</u>	<u>900</u>	<u>1.100</u>

Uwagi:

1. Mienie przejęte (np. wartości szacunkowej 10 — 15 miliardów zł.) może być sprzedane w ciągu 2 — 3 lat, ale spłata należności musi być przyjęta na 20—25 lat (a więc roczne wpływy od 10 miliardów wyniosą 400 — 500 miln. zł.).

2. Wzrost wpływów podatkowych nastąpi nie na tle podnoszenia stawek podatkowych lub wprowadzania nowych obciążeń, lecz wskutek zwiększania się obrotów gospodarczych. Przyjęto

normy wzrostu w rozpatrywanym trzechleciu na 25%, 35% i 50%. Kwotę wzrostu podatków państwowych obliczono tylko od przedwojennych dwóch podatków głównych (dochodowy i przemysłowy, przeciętny wpływ roczny 600 milionów zł.). Sumę podniesienia się danin samorządowych ustalono j. w., biorąc za podstawę przeciętny wpływ przedwojenny 400 miln. złotych.

3. Przyjęto założenie, że pożyczki wewnętrzne będą rozpisywane tylko na sumy brakujące do całkowitego pokrycia akcji odczerpywania. (Konsolidacja zadłużeń krótkoterminowych potraktowana jest oddzielnie).

Nie uwzględniono w podanym przykładowo modelu szeregu specjalnych metod uprzątania nadmiaru siły nabywczej np. przez przymusowe oszczędności (zagadnienie odpowiedniej polityki płac z kierowaniem ich części na konta oszczędnościowe).

Należy zaakcentować, że rola wpływów podatkowych, jako głównej metody odczerpywania nadmiaru środków pieniężnych, jest ogromna. Określa się, iż około 50% wydatków nadzwyczajnych winno znaleźć możliwie bezpośrednio pokrycie z podatków i innych normalnych wpływów budżetowych. Tak dzieje się w praktyce przy uruchomieniu wielkich inwestycji. Nawet jednak tego rodzaju wydatki nadzwyczajne, jak w związku z prowadzeniem ostatniej wojny, były wyrównywane, przeważnie podniesieniem się wpływów budżetowych (Niemcy w 50%, Anglia w ponad 50%, U. S. A. w ok. 33.3%).

Pożyczkom wewnętrznym przypada w udziale nie tylko rola dopełnienia akcji odczerpującej, ale również przy pomocy pożyczek dokonują się zasadniczej natury procesy konsolidacji zadłużeń krótkoterminowych. Tempo konsolidacji zależy ściśle od przyrostu oszczędności „wymuszanych“.

Zasadą metod eksperymentalnych jest najpierw wprowadzić — drogą realizowania inwestycji — nowe środki, wywołać ożywienie obrotów gospodarczych, potem zaś jakby hamować, a raczej regulować ich rozpęd, odczerpując nadmiar znaków pieniężnych, specjalnie zaś z rynku dóbr konsumcyjnych. Przy tym systemie niezbędnej planowości całokształtu gospodarki ważne jest, aby przy wtlaczaniu nowych środków i ich odciąganiu, dotychczasowe kanały gospodarcze wytrzymały jakgdyby wzmożone ciśnienie i napór wywołanych dodatkowo obrotów gospodarczych. W szczególności

dotyczy to cen i płac, których niezmiennosc jest warunkiem udanego stosowania metod eksperymentalnych. Przykładowo zaznajomimy się obecnie z niektórymi fragmentami metod eksperymentalnych, szeroko stosowanych w Niemczech i we Włoszech. Specjalnie udane próby przeprowadziła Szwecja, szczególne zaś i udane ekonomicznie odmiany metod finansowania inwestycji, bazowane na podkonsumcji i zyskach przedsiębiorstw państwowych, zastosował Związek Radziecki. W okresie wielkiego kryzysu (1929–1934) różne próby były dokonywane na terenie większości państw. Niektóre z nich będą stanowiły przedmiot poniższych uwag.

Zabiegi reflacyjne, mianowicie podejmowane w okresie zapowiadającego się kryzysu pod kątem ponownego zasilenia organizmu gospodarczego środkami obiegu lub też nie dopuszczenia do ich zmniejszania się, przeprowadziły na wielką skalę Stany Zjednoczone A.P. w latach 1927–1932. Nie wdając się w szczegółową analizę eksperymentu amerykańskiego, musimy stwierdzić, że z jednej strony wybór niewłaściwego momentu reflacji, z drugiej zaś—jej wielkie rozmiary dały „w rezultacie najkosztowniejszy błąd, popełniony przez system Federalnych Banków Rezerw lub jakkolwiek inny system bankowy w ciągu ostatnich 75 lat”. (Wypowiedź A. C. Millera, członka Zarządu Banków Rezerw Federalnych przed senacką Komisją bankowości i obiegu pieniężnego).

Utrata kontroli przez bank emisyjny nad rozwojem akcji kredytowej przy zastosowaniu reflacji, gwałtowny wzrost szybkości obiegu, wywołuje początkowo wielką falę koniunkturalną, czyniąc tym głębsze przyszłe załamanie (zapoczątkowane w USA słynnym krachem z 23 października 1929 r.).

Z doświadczeń amerykańskich wynika, że zabiegi reflacyjne mogą tylko przejściowo i w ograniczony cyfrowo sposób znaleźć zastosowanie, jako metoda finansowania inwestycji publicznych. Ograniczenie reflacji winno być podwójne: co do jej rozmiarów i czasu trwania. Tylko wstępne finansowanie reflacją, a nie stałe finansowanie wieloletnich planów inwestycyjnych, może być brane pod uwagę w praktyce.

Weksle dostarczania pracy (Arbeitbechaffungswechsel) zastosowano z wielkim powodzeniem w Niemczech, również w okresie wielkiego kryzysu. Weksle te emitowało państwo i samorządy na cele walki z bezrobociem przy przeprowadzaniu inwestycji pu-

blicznych. Akcja ta przybrała na terenie Niemiec szczególnie duże rozmiary. Weksle stanowiły kredyt formalnie krótkoterminowy (do 3 miesięcy) stale jednak przedłużany (zastępowanie starych weksli nowymi z dalszym terminem płatności). Z czasem przystąpiono do konsolidacji tego zadłużenia.

Aparat bankowy — dzięki możliwościom redyskonta weksli pracy w Banku Rzeszy — uporał się dość łatwo z początkowymi trudnościami. Również w dziedzinie obiegu pieniężnego ewentualność perturbacyj usunięto w znacznym stopniu dzięki temu, że wprowadzono w możliwie najszerszych granicach rozrachunki czekowe. Kredyt, który otwierał bank pod zastaw złożonego weksla pracy, mógł być realizowany w gotówce tylko w pewnym odsetku (na regulację należności za robociznę).

Oczywiście, system niemiecki opierał się na ogromnym usztywnieniu większości elementów rynkowych, co w okresie wojny doznało dalszego spotęgowania.

Nadmierne zyski przedsiębiorcy stanowią zazwyczaj szeroko propagowany punkt wyjściowy dla zastosowania metod eksperymentalnych. Jeśli bowiem przy usztywnieniu życia gospodarczego stoi się na gruncie niezmiennych cen i płac (i to zwykle niskich płac), to — obok wyrzeczeń się świata pracy na tle niskich płac, ograniczania konsumpcji, przymusowych oszczędności — obok wyrzeczeń się producentów rolnych na tle stosunkowo niskich cen i kosztów utrzymania dla robotnika w miastach — powstaje konieczność uchwycenia zysków przedsiębiorstw.

Zyski te mogą być albo kierowane na rynek inwestycyjny prywatnych (planowanie należy do państwa, np. we Włoszech, wykonywanie zaś narzuconej inwestycji — do przedsiębiorcy), albo też częściowo, czy w znakomitej większości, odbierane na rzecz państwa, m. i. na cele inwestycyjne publicznych. Odbieranie zysków odbywa się albo w drodze wprowadzania specjalnego typu opodatkowywania powstających zysków, albo też w drodze przymusu lokat, zwykle stosuje się równocześnie obie te metody.

Specyficzny charakter rozpatrywanego zjawiska przymusowej gospodarki zyskami przedsiębiorców zarysowuje się w okresie wojny. Mianowicie, również pod kątem widzenia propagandowego, stosuje się powszechnie system odprowadzania zysków wojennych. Nawet już w okresie bezpośrednio powojennym ustanawia się specjalny

podatek od wzbogacenia się w czasie wojny, aby w ten sposób uzupełnić niedość skuteczne zarządzenia finansowe z czasu wojny.

Przy upaństwowieniu przemysłu lub całości gospodarki narodowej (Związek Radziecki) przedsiębiorstwa państwowe stają się zbiornicami finansowymi, którym wyznacza się daleko bardziej wszechstronną rolę.

Jak z dotychczasowych rozważań wynika, warunkiem stosowania metod eksperymentalnych jest dysponowanie należycie uporządkowanym systemem ekonomicznym, sprawnie kierowanym przez odpowiednio zorganizowany aparat w połączeniu z bieżącą kontrolą we wszystkich dziedzinach gospodarczych. Stąd też w okresie przejściowym, przy płynnych stosunkach życia gospodarczego, przy trwającej akcji odbudowy aparatu bankowego, administracji podatkowej etc. etc., nie można stosować na bardzo szeroką skalę metod eksperymentalnych.

Nie wyklucza to jednak konieczności zapoczątkowania wskazanych wyżej form kredytowo-finansowych z zakresu metod finansowania. Ograniczenie ich do fazy wstępnej i do skromniejszych rozmiarów nie oznacza jednak rezygnacji z większych osiągnięć, których potrzebę narzucają pilne zadania szybkiej odbudowy kraju, oraz stopniowe oswojenie społeczeństwa z nowymi metodami. Jednocześnie ma miejsce przygotowanie przyszłej akcji na większą skalę.

Przy tej okazji należy podkreślić nieuniknioną konieczność podjęcia w Polsce bardziej śmiałych metod finansowania wydatków nadzwyczajnych. Postawione bowiem zadania w zakresie przebudowy społeczno-gospodarczej kraju wymagają ogromnych nakładów pracy i kapitału. Doniosłe znaczenie elementu kapitału należycie uwypuklą nam zestawienia, mówiące o wielkości zamierzonych nakładów w dziedzinie odbudowy zniszczeń wojennych.

W roku budż. 1938/39 rozmiary wydatków zwyczajnych i nadzwyczajnych Skarbu Państwa, Skarbu Śląskiego i samorządów terytorialnych wyniosły, jak niżej (wg budżetów):

	w milionach złotych	
	Wydatki ogółem	Wydatki inwest.
1. Skarb Państwa	2.958	1.223
2. „ Śląski	95	19
3. Samorzady teryt.	830	253
Razem	<u>3.883</u>	<u>1.495</u>

Przeciętnie w latach 1928 — 1938 publiczne wydatki inwestycyjne układały się nominalnie na poziomie nieco poniżej 1.180 tys. rocznie. W stosunku do projektowanych sum wydatkowych na cele odbudowy kraju, zarysowują się na tym tle ogromne różnice.

Różnice te nakazują przyjęcie następujących wniosków:

- a) rewizja dotychczas stosowanych metod tradycyjnych w kierunku podjęcia bardziej śmiałych form finansowania (niezależnie od przekształcenia budżetów publicznych na mniej konsumpcyjne, a bardziej inwestycyjne),
- b) wydatne przyśpieszenie rozwoju gospodarczego kraju (wraz z podniesieniem się dochodu społecznego) drogą inwestycyjną przy pomocy źródeł finansowych zagranicznych; poważny dopływ kapitałów z zewnątrz, szczególnie za pośrednictwem Międzynarodowego Banku dla Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego pozwoli przywrócić pierwotne rozmiary aparatu produkcji, a tym samym zmienić oblicze gospodarcze państwa.

Oczywiście, w miarę rozbudowy gospodarczej państwa wzrosną wpływy i możliwości budżetowe, a tym samym staną się stosunkowo łatwiejsze do zniesienia nakłady kapitałowe na zaprojektowane prace, zmierzające do zasadniczej przebudowy społeczno-gospodarczej kraju.

ROZBIORY I SPRAWOZDANIA

The Economics of Full Employment: Six Studies in Applied Economics prepared at the Oxford Institute of Statistics. Oxford B. Blackwell 1944, str. 213.

Zbiór ten zawiera prace F. A. Burchardta, M. Kaleckiego, G. D. N. Worswick'a, E. F. Schumacher'a, T. Balogh'a i K. Mandelbaum a. Wszyscy ci autorzy byli pracownikami Instytutu Statystycznego Uniwersytetu Oxfordzkiego, a prace powstały w czasie, gdy doktryna J. M. Keynes'a była już niemal ortodoksją ekonomiczną na uniwersytetach brytyjskich, a w każdym razie podstawą oficjalnej polityki ekonomicznej okresu wojny. Prace związane są nie tylko tematycznie, ale i jednolitą doktryną podstawową i doświadczeniami ekonomicznymi okresu wojny. A należy podkreślić, że te właśnie doświadczenia dały empiryczny materiał do rozszerzenia doktryny Keynes'a na stan pełnego zatrudnienia.

Właściwym modelem badawczym doktryny Keynes'a był system gospodarczy, posiadający luzy w postaci niezatrudnionych czynników wytwórczych we wszystkich gałęziach produkcji. Równowaga, którą życie gospodarcze osiąga, zależy w tym modelu od dat takich, jak decyzje inwestycyjne (i warunki decydujące o nich) oraz dążenie do płynności i podaź środków pieniężnych. Równowaga osiągnięta jest niezależną od wielkości rezerw czynników produkcji i wymaga dodatkowej analizy w układzie, w którym zbliża się do pełnego zatrudnienia, tak, że pewnych czynników produkcji zaczyna brakować; dodatkowa analiza jest oczywiście jeszcze bardziej potrzebna przy opisie systemu, który osiągnął pełne zatrudnienie. W tych przypadkach niektórzy ekonomiści stosują „klasyczną” metodę analizy, przyjmując, że system taki zachowuje się zgodnie ze sche-

matami przedkeynesowskiej ekonomii, że za tym wysokość płac decyduje tu znów o wysokości zatrudnienia, a poziom stopy procentowej zrównuje popyt na fundusze na cele inwestycyjne z bieżącymi oszczędnościami, a nie popyt na środki płynności z ich podażą, jak wynika z teorii Keynes'a.

Studia zebrane w omawianej tu pracy analizują te właśnie problemy, stosując także i w sytuacjach pełnego zatrudnienia schemat Keynes'a. Trzeba tu jednak podkreślić, że schemat ten jest tu znacznie rozbudowany, tak że obejmuje analizę trwałości równowagi w punkcie pełnego zatrudnienia i tych procesów kumulacyjnych, w które równowaga ta łatwo może się przerodzić. Procesy te to deflacyjny spadek dochodów i zatrudnienia lub inflacyjna spirala cen i płac. Przy polityce ekonomicznej nastawionej na dalsze forsowanie inwestycji, inflacja jest bardziej prawdopodobna i zajmuje więcej miejsca w rozważaniach, nie należy jej jednak utożsamiać z inflacją typu czysto monetarnego. Prawdziwym motorem inflacji koniunkturalnej jest nie tworzenie nowych środków płatniczych lecz zwykła tendencja cen i płac wywołana nadmiernymi decyzjami inwestycyjnymi. Podaż pieniądza dostosowuje się ex post do zwykłej tendencji cen i obrotów.

Ta nietrwałość równowagi przy pełnym zatrudnieniu wynika z podstawowej sprzeczności systemu gospodarczego, opartego na rynkach zorganizowanych monopolicznie lub monopoloidalnie. Pełne zatrudnienie wymaga zmian w rozdziale dochodu społecznego, bo bez tego braknie wreszcie zbytu dla rozwijającej się produkcji, a także i podniety dla dalszego inwestowania. Przesunięcia dochodu są jednak niemożliwe przy stałej sile monopolicznego opanowania rynków, każda wyżka płac prowadzi bowiem w tych warunkach nie do zmniejszenia zysków, ale do wyżki cen, której rezultatem jest spadek realnych stawek płac. Kluczem podziału dochodu społecznego jest stopień monopolicznego opanowania rynków i wysokość quasi-rent, a te znów mają tendencję wzrostu w okresach wysokiej koniunktury. W tych więc okresach najtrudniej jest zwiększyć udział pracy w dochodzie społecznym lub podnieść płace realne.

Z tego dylematu znajduje Kalecki, którego studium jest osią całej książki, trzy wyjścia: uzupełnienie efektywnego popytu przez deficyt skarbowy, pobudzenie inwestycji prywatnych i takie prze-

kształcenie struktury podziału dochodu społecznego, aby przy danym poziomie inwestycji i deficytu skarbowego osiągnąć pełne zatrudnienie. Te trzy drogi zająbiają się wzajemnie; przemiany w dochodzie społecznym można osiągnąć przez wydatki skarbowe na subwencjonowanie konsumpcji masowej, a rozmiar inwestycji prywatnych zależy wprost od efektywnego popytu na towary konsumpcyjne.

Subwencjonowanie konsumpcji masowej przez dotacje skarbowe odrywa realny dochód robotnika od rynku pracy, jest więc właściwie utrzymaniem dotychczasowego monopolicznego opanowania rynków, dopiero *ex post* zgarnia system podatkowy część rent monopolicznych i przesuwa je na korzyść robotników przez subwencjonowanie pewnych typów konsumpcji. Zabieg ten więc wychodzi na utrzymanie dotychczasowej struktury produkcji, przy anulowaniu jej skutków w dziedzinie rozdziału. Można by tu wysunąć dwa zastrzeżenia: 1. Struktura rynków jest zasadniczym złem, bo monopoliczne zorganizowanie produkcji prowadzi do zahamowania inwestycji prywatnych i 2. Oderwanie dochodów z pracy od stawek płac (przez dodanie części dochodu drogą subwencji) pozbawia rynek pracy najpoważniejszego regulatora, którym są różnice w relatywnych płacach.

Kalecki wysuwa obok ogólnego systemu subwencjonowania konsumpcji warstw uboższych (np. bezpłatne szkolnictwo lub leczenie), także i system subwencjonowania tych działów produkcji, których głównymi nabywcami są robotnicy. Zwyżka płac robotniczych nie prowadziłaby wtedy do zwyżki cen tych subwencjonowanych artykułów i łączyłaby się ze zwyżką płac realnych, finansowaną drogą subsydiów z opodatkowania warstw zamożniejszych. Ten sam efekt daje ustabilizowanie cen przez nakaz administracyjny (np. schachtowski *Preisstopp*) zwyżka płac zmniejsza tu renty monopolistów i działa podobnie jak konkurencja eliminując najmniej sprawne przedsiębiorstwa. Obie te formy stanowią szczegółową interwencję rynkową i trudno jest oprzeć się tu wrażeniu, że brak ogólnych zasad takiej interwencji, nie wiadomo np. przy jakim poziomie różnych cen celowe byłoby administracyjne zahamowanie dalszych ruchów cen. Nie mamy też żadnych ogólnych wytycznych polityki płac a jest ona obecnie tym potrzebniejsza, że wiemy dziś, że podwyżki płac będące wyrazem monopolicznej siły poszczególnych

związków zawodowych nie zawsze najlepiej kierują pracowników do tych działów produkcji, w których powstaje dodatkowy popyt na pracę. Jediną ogólną zasadą jest u Kaleckiego obniżanie rent monopolicznych i ich wyrównywanie w różnych działach produkcji, ale i tu nie wspomniane są renty wynikające z ekskluzywności pewnych grup pracowników. Przebieg wypadków w krajach, które osiągnęły pełne zatrudnienie dowodziłby konieczności szczegółowej interwencji nie tylko na rynkach towarowych, ale także na rynkach pracy i wyrównywanie i tu różnic w stopniu opanowania rynków.

Bardzo interesujące są środki fiskalne proponowane przez Kaleckiego. Zdaje on sobie sprawę z tego, że stosowany obecnie podatek dochodowy działa przy znacznym podniesieniu stawek, obniżająco na rentowność inwestycji i proponuje uzupełnienie podatku dochodowego podatkiem majątkowym lub tak skonstruowanym podatkiem dochodowym, któryby nie obciążał inwestycji i reinwestycji. Te modyfikacje systemu fiskalnego mogą być skuteczne nawet wtedy, gdy inwestycje nie reagują już na manipulacje stopą procentową i gdy stopa ta spadnie do swego najniższego poziomu, określonego ryzykiem związanym z inwestowaniem.

Problemy stałości równowagi omawia także praca Worswick'a. Autor idąc za sugestiami Kaleckiego rozważa subwencjonowanie produkcji pewnych artykułów i administracyjne powstrzymanie wzrostu cen, przyczem łączy te posunięcia z ogólną polityką płac, w odróżnieniu od nacisku zwykłego, wywieranego przez poszczególne związki zawodowe, który jest wyrazem korporacjonizmu danej grupy. Ogólna polityka płac musiałaby być prowadzona przez organizację nadrzędną, np. Kongres Związków Zawodowych, który miałby ustalić wyraźny schemat wzrostu płac. Problem płac przy pełnym zatrudnieniu Worswick uważa jednak za polityczny i rozwiązanie go można znaleźć w płaszczyźnie politycznej.

Aspektami finansowymi planu pełnego zatrudnienia zajmuje się praca E. F. Schumachera. Najważniejszym zaleceniem w tej dziedzinie jest budżetowanie pełnego zatrudnienia i obliczenie tej części dochodu społecznego, która się nie odtwarza przez wydatki konsumpcyjne i inwestycyjne. Zalecenie wykorzystania tego potencjalnego dochodu na rzecz państwa opiera się na postępowaniu skarbu brytyjskiego w czasie wojny, choć celem budżetowania jest

tu nie maksymalizowanie produkcji na cele państwowe, lecz wypełnienie wydatkami państwa luki w efektywnym popycie. Finansowanie deficytów gospodarki państwowej powinno również zdaniem Schumachera odbywać się zgodnie z praktyką lat wojennych, kiedy ofiarowano publiczności lokującej swe oszczędności wszystkie typy papierów przy utrzymaniu relatywnie stałej struktury różnych rodzajów oprocentowania.

Obrotami międzynarodowymi i ich rolą w polityce pełnego zatrudnienia zajmuje się praca T. Balogh'a. Autor dochodzi do pesymistycznych wniosków, że o ile kraje mające nadwyżki w obrotach nie będą prowadzić polityki ekspansji takiej, że efektywny popyt byłby u nich stale większy, niż taki, który gwarantuje pełne zatrudnienie, siły deflacyjne przeważać będą w świecie. Jedynym sposobem, umożliwiającym ekspansję dochodu i zatrudnienia, byłoby więc tworzenie bloków regionalnych, odgradzonych od reszty świata reglamentacją obrotu towarowego i dewizowego. Wydaje się tu jednak, że równowagę wypłat można osiągnąć nie tylko przy ciągłej ekspansji wewnętrznej w krajach nadwyżkowych, ale także przy uruchomieniu inwestycji międzynarodowych. Nie bierze tego pod uwagę rozumowanie autora, oparte na analogiach ze stosunkami w W. Brytanii, która przestała być wielkim inwestorem w skali międzynarodowej.

Wstępem do zbioru jest artykuł F. A. Burchardt'a omawiający przedkeynesowskie i keynesowskie teorie bezrobocia, zakończeniem jest artykuł Mandelbau na analizujący doświadczenia niemieckiej gospodarki przedwojennej. Wartość zbioru prac jako całości polega zarówno na omówieniu nowych problemów pełnego zatrudnienia, jak i na teoretycznym opracowaniu doświadczeń gospodarki wojennej, która była wielką próbą pełnego wykorzystania wszystkich sił produkcyjnych.

W. G. HEGEMEJER

PRÓBA REALISTYCZNEJ TEORII KONKURENCJI — Dr Hans Moeller „**Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung**”, Wien, 1941.

1. „Betriebswirtschaftslehre” jako wyraz „praktyki”.

Hans Moeller, uczeń Stackelberga, wychodząc prawdopodobnie z pesymistycznych uwag swego mistrza co do praktycznej wartości dotychczasowej teorii konkurencji dla oceny rzeczywistości (por. H. Stackelberg, „Probleme der unvollkommenen Konkurrenz”. Welt

wirtschaftliches Archiv, 1938), postawił sobie za cel opracowanie teorii, opartej nie na hipotetycznych założeniach lecz na założeniach odpowiadających rzeczywistości.

Dla stwierdzenia jednak jak się przedstawia rzeczywistość, Moeller oparł się nie na badaniach bezpośrednich, lecz tylko na tym, co w tej sprawie orzeka t. zw. „Betriebswirtschaftslehre“. I tu tkwi główne źródło niepowodzenia bardzo interesującego skądinąd zamierzenia. Choć bowiem, jak pisze Moeller,

„empirisches Material bereitzustellen und systematisch zu erfassen, ist die Aufgabe der Betriebswirtschaftslehre“.

To jednakże w dalszym ciągu sam dodaje:

„Bis jetzt ist im betriebswirtschaftlichen Schrifttum die empirische Beschreibung des Verhaltens der Betriebe auf dem Absatzmarkt stark vernaschlaessigt worden“. (1 c. str. 8).

Na innym zaś jeszcze miejscu pisze:

„Wenn auch der Praxis genuegend bekannt ist, dass Betriebe sich davor nicht scheuen, einen ueber den Kosten liegenden Preis zu setzen, so muss doch fuer die Erklaerung der Haltung der Betriebswirte beruecksichtigt werden, dass diese weitgehend eine richtende Wissenschaft betreiben. Sie beschreiben nicht das, was ist, sondern das, was nach ihrer Meinung sein soll“. (1 c. str. 80).

Jak wynika więc z wyżej przytoczonych ustępów, w których Moeller charakteryzuje istotę „Betriebswirtschaftslehre“, nauka ta nie jest najlepszym przewodnikiem, jeśli chodzi o rzeczywistość. W istocie rzeczy, właściwość tej nauki w porównaniu z teorią ekonomii polega na tym, że zajmuje się ona pewnymi problemami techniczno-gospodarczymi, związanymi z prowadzeniem przedsiębiorstwa i stara się je rozwiązać w tym wąskim zakresie, bez oparcia o ogólny aparat teoretyczny, jakim rozporządza ekonomia. Stąd wynikają ciągle nieporozumienia i kontrowersje, żeby wspomnieć chociaż tylko spór Schmallenbacha i Mellerowicza o zasadę ceny równej kosztom krańcowym. To też jedyna realna zdobycz, jaką Moeller, wynosi z kontaktu z „Betriebswirtschaftslehre“ jest stwierdzenie, że w rzeczywistości przedsiębiorcy nie interesują się kosztami krańcowymi, nie znają pojęcia indywidualnej krzywej popytu oraz związanego z nią pojęcia utargu krańcowego, że nie dążą także do osiągnięcia jaknajwyższych zysków, a w swojej poli-

tyce rynkowej opierają się jedynie na t. zw. „kalkulacyjnych kosztach przeciętnych“ (kalkulierte Stueckkosten^{*)}). Przy pomocy tego pojęcia Moeller usiłuje podważyć cały gmach dotychczasowej teorii konkurencji. Wprawdzie Moeller bierze pod uwagę wszystkie proponowane przez teorię i wogóle dające się pomyśleć systemy polityki rynkowej, lecz stwierdza, jak to wykażą dalsze cytaty, że systemem przeważającym w rzeczywistości jest zasada „cena równa kalkulacyjnym kosztom przeciętnym“.

2. „Kalkulacyjne koszty przeciętne“.

Koszty te opierają się na przeciętnych kosztach zmiennych, których przebieg ma ogólnie znany kształt paraboli. Następnie dla rozmiarów produkcji, odpowiadających punktowi najniższych kosztów zmiennych („optymalny“ punkt zatrudnienia) obliczony zostaje stosunek kosztów stałych do kosztów zmiennych. Na tej podstawie „kalkulacyjne koszty przeciętne“ dla poszczególnych rozmiarów produkcji są obliczone w ten sposób, że do przeciętnych kosztów zmiennych, odpowiadających danym rozmiarom produkcji, dodawana jest zawsze ta sama, stała stawka procentowa na koszty stałe. Przeciętne więc koszty zmienne, powiększone o stałą dla wszystkich rozmiarów produkcji procentową stawkę kosztów stałych, stanowią właściwe „przeciętne koszty kalkulacyjne“. Do tych kosztów doliczona jest jeszcze stała stawka procentowa na zysk, i dopiero te, rozszerzone (o zysk) „przeciętne koszty kalkulacyjne“, stanowią podstawę decyzji rynkowych (i c. str. 104).

Ogólny przebieg „kalkulacyjnych kosztów przeciętnych“ jest podobny do przebiegu kosztów krańcowych. W fazie więc spadających kosztów „kalkulacyjne koszty przeciętne“ przebiegają poniżej rzeczywistych kosztów przeciętnych, przy których stawkę przypadającą na koszty stałe oblicza się od rzeczywistej produkcji, a nie od produkcji odpowiadającej rozmiarom „optymalnym“, jak to właśnie ma miejsce przy „kalkulacyjnych kosztach przeciętnych“. Odpowiednio do tego w fazie kosztów rosnących „kalkulacyjne koszty przeciętne“ przebiegają powyżej rzeczywistych kosztów przeciętnych.

Jeżeli jednak stawka procentową zysku będzie dostatecznie wysoka, to już nawet w fazie opadających kosztów, (o czym Moeller zapomina, por. l. c. str. 150) „kalkulacyjne koszty przeciętne“ mogą się kształtować powyżej rzeczywistych kosztów przeciętnych.

3. Równowaga przy zasadzie „cena równa przeciętnym kosztom kalkulacyjnym”.

Moeller więc przyjmuje, opierając się w tej mierze na wypowiedziach „Betriebswirtschaftslehre”, że w rzeczywistości przedsiębiorcy z reguły w swej polityce rynkowej nie dążą do osiągnięcia największych możliwych zysków, lecz tylko do pokrycia „przeciętnych kosztów kalkulacyjnych”, regulując według tego rozmiary zbytu.

Według Moellera przy konkurencji doskonałej (pozostajemy przy terminologii pani Robinson, choć Moeller posługuje się terminologią własną „Konkurrenswirtschaftliche Politik”), to znaczy, gdy cena jest wyznaczona przez ogólne warunki rynkowe i jest jednakowa dla wszystkich wielkości produkcji jakie poszczególny producent mógłby rzucić na rynek, przyjęcie zasady — cena równa przeciętnym kosztom kalkulacyjnym — nie zmienia w niczym mechanizmu tworzenia się cen przy zasadzie „cena (równa przy konkurencji doskonałej utargowi krańcowemu) równa kosztom krańcowym”, jak to zakłada teoria (l. c. 149).

Przy konkurencji doskonałej krzywa popytu (ceny), równoległa do osi odciętych, albo jest styczną do krzywej kosztów, albo przecina krzywą kosztów w dwóch punktach (o ile przyjmujemy gładki, paraboliczny kształt krzywej kosztów). Moeller stwierdza, że w fazie opadających kosztów zasada „cena równa kalkulacyjnym kosztom przeciętnym” nie da się utrzymać i że przedsiębiorcy będą musieli w swym postępowaniu kierować się czymś zbliżonym do zasady „cena równa kosztom krańcowym” (l. c. str. 150). Moeller jednak nie wyjaśnia dlaczego przedsiębiorca, którego krzywa „kalkulacyjnych kosztów przeciętnych” przecina krzywą popytu w dwóch punktach, ma się zatrzymać na deficytowym punkcie przecięcia w fazie kosztów opadających, wybitnie niekorzystnym, zamiast przejść do punktu przecięcia w fazie kosztów rosnących, najkorzystniejszego w danych warunkach. Jest jasne, że żaden z przedsiębiorców nie zatrzyma się, przy konkurencji doskonałej, w punkcie przecięcia w fazie kosztów opadających, pomimo, że punkt ten całkowicie odpowiada zasadzie „cena równa kalkulacyjnym kosztom przeciętnym”. Niekonsekwencja ta wynika właśnie stąd, że Moeller zbyt zaufał formułkom „Betriebswirtschaftslehre”. Wprawdzie teoria operuje również pewnymi formułkami jak np. zasada „utarg krańcowy równy kosztowi krańcowemu” (która zresztą, jak

już wykazywaliśmy, jest nieściśła), lecz zasada nie stanowi wytycznej absolutnej i wyraża tylko sposób wyznaczania najbardziej dla każdego przedsiębiorcy korzystnego punktu. To też chociaż teoria ekonomii przeocza fakt, że przy doskonałej konkurencji, gdy gałąź przemysłu nie jest w równowadze, istnieją dwa punkty, w których utarg krańcowy jest równy kosztom krańcowym, to jednak nie pozostawia wątpliwości, który punkt przedsiębiorca wybierze. Podczas gdy zasada „cena równa kalkulacyjnym kosztom przeciętnym“ nie gwarantuje pozycji najkorzystniejszej, a zatem nie ma żadnych podstaw do przypuszczenia, że przedsiębiorcy będą ją stale i konsekwentnie stosować.

Tak się przedstawia sprawa równowagi indywidualnej.

Jeśli chodzi o równowagę całej gałęzi Moeller opisuje ją w sposób następujący:

„bei einem Preis, der ueber dem Kestenoptimum der Betriebe liegt, werden durch die Gewinne neue Betriebe in die Branche hineingezogen und die alten Betriebe werden veranlasst, ihre Kapazitaet zu erweitern. Der Preis wird die Tendenz haben, sich den Kosten anzugleichen. Diese Angleichung des Preises an die Kosten vollzieht sich wie bei der Absatzpolitik nach den Grenzkosten nur bei den Grenzbetrieben. Die intramarginalen Betriebe gelangen dagegen in den Genuss einer sich mit dem Preise aendernden Produzentenrente.“

(l. c. str. 150).

Jak wynika z przytoczonej wyżej cytaty, według Moellera równowaga gałęzi ukształtuje się wtedy, gdy cena zrówna się z kosztami kalkulacyjnymi w punkcie optymalnym (dla którego koszty kalkulacyjne odpowiadają kosztom rzeczywistym). Lecz zdaniem Moellera zrównanie to zachodzi tylko u przedsiębiorstwach krańcowych, podczas gdy intramarginalne przedsiębiorstwa będą korzystać z renty różniczkowej. Chociaż Moeller tego pojęcia renty nie precyzuje, należy sądzić, że polega ona na tym, iż dla przedsiębiorstw intramarginalnych punkt przecięcia się krzywej popytu z krzywą kosztów kalkulacyjnych przypada w rosnącej fazie kosztów kalkulacyjnych, gdzie są one wyższe od kosztów rzeczywistych, przez co jednakowa stawka zysku jest odpowiednio wyższa, aniżeli w punkcie technicznego optimum. Warunki jednak powyższe nie określają jeszcze równowagi gałęzi, przez którą rozumie się zwykle taką sytuację,

gdy liczba przedsiębiorstw w danej gałęzi nie ulega zmianie. Otóż fakt, że jedno z przedsiębiorstw osiągnęło taką sytuację, że jego koszty kalkulacyjne w punkcie optymalnym, (a tym samym i koszty rzeczywiste), są równe cenie, nie wyklucza bynajmniej możliwości powstawania w danej gałęzi nowych przedsiębiorstw o lepszej od przedsiębiorstwa krańcowego strukturze kosztów, które przy danej cenie znajdują się w rosnącej fazie kosztów kalkulacyjnych, realizując odpowiednie stawki zysków. W miarę napływu tych przedsiębiorstw cena będzie się obniżać, przedsiębiorstwa krańcowe mogą ponieść straty i zaniechać produkcji, natomiast pewne przedsiębiorstwa intramarginalne mogą się stać przedsiębiorstwami krańcowymi. Przypływ nowych przedsiębiorstw może eliminować przedsiębiorstwa krańcowe, przesuwając granicę opłacalności, lecz bynajmniej nie gwarantuje osiągnięcia równowagi gałęzi. Równowaga ta może być tylko osiągnięta wtedy, gdy wszystkie przedsiębiorstwa osiągną jednakową najkorzystniejszą strukturę kosztów, tak jak to np. zakładała pani Robinson, oraz wtedy, jeżeli ściśle sprecyzujemy minimum, niezbędne dla utrzymania działalności przedsiębiorcy, czy to będzie równość cen i kosztów, jak to zakładały teorie klasyczne, czy też określony poziom „zysków normalnych“, jak to przyjmowała pani Robinson.

Przyjmując, że wysoka rzeczywista (nie kalkulacyjna) stawka zysku może przyciągnąć przedsiębiorców z innych gałęzi, Moeller podważa zasadę „cena równa przeciętnym kosztom kalkulacyjnym“. Jeżeli bowiem przedsiębiorcy kierowaliby się tylko zasadą „cena równa przeciętnym kosztom kalkulacyjnym“, rezygnując z dążenia do osiągnięcia największego zysku, to nie byłoby żadnych podstaw, z chwilą gdy we wszystkich gałęziach ceny zrównały się z przeciętnymi kosztami kalkulacyjnymi, do przenoszenia się do innych gałęzi gdzie szeroka stawka zysku jest wysoka. Tutaj ujawnia się cała teoretyczna słabość zasady „cena równa przeciętnym kosztom kalkulacyjnym“, która czyni przedsiębiorcę bezwiednym narzędziem kalkulacyjnego konwenansu. W rzeczywistości przedsiębiorcy kierują się dążeniem do największego zysku, a jeżeli kiedykolwiek opierają się na zasadzie „cena równa przeciętnym kosztom kalkulacyjnym“, to traktują ją jedynie jako pewnego rodzaju hipotezę roboczą. Jeżeli chodzi o monopol i polypol, gdzie krzywa popytu jest opadająca, to według Moellera równowaga indywidualna ustali się

w punkcie przecięcia krzywej popytu z krzywą „kalkulacyjnych kosztów przeciętnych“ (l. c. str. 158). Podobnie jak i w wypadku, gdy sytuacja rynkowa odpowiadała doskonałej konkurencji, Moeller zapomina, że krzywa popytu może przeciąć krzywą „kalkulacyjnych kosztów przeciętnych“ w dwóch punktach. Choć niewątpliwie przy monopolistycznym ukształtowaniu rynku jest możliwe, że krzywa popytu przetnie krzywą „kalkulacyjnych kosztów przeciętnych“ tylko w jednym punkcie (co było wykluczone przy konkurencji doskonałej). Jeżeli jednak początek krzywej popytu na osi rzędnych przypada poniżej początku krzywej „przeciętnych kosztów kalkulacyjnych“, krzywe te albo będą styczne, zakładając ich gładki przebieg, albo przetną się w dwóch punktach (chyba, że krzywa popytu na całej swej długości będzie przebiegać poniżej krzywej kosztów), przez co nie ma określonego punktu równowagi.

O równowadze gałęzi przy polypolu Moeller nie może nic powiedzieć konkretnego (l. c. str. 159), co jest zrozumiałe, jeżeli zważymy, że zasada „przeciętne koszty kalkulacyjne“, jak to staraliśmy się udowodnić wyżej, nie daje żadnych podstaw do wyznaczenia punktu równowagi.

4. „Przeciętne koszty kalkulacyjne“ w teorii Moellera i w rzeczywistości.

Wyniki swoich badań Moeller streszcza w sposób następujący:

„Die wesentlichsten Modifikationen erfährt die reine Preistheorie jedoch, wenn man zum anderen beruecksichtigt, dass die absatzpolitischen Entscheidungen auf der Grundlage der Durchschnittskosten erfolgen. Dann bildet sich naemlich auf allen Maerkten — auch auf den gleichgewichtslosen Maerkten — ein wohlbestimmtes Gleichgewicht, das infolge der relativen Stabilitaet der Absatzpolitik auch von laengerer Dauer sein wird. Auf allen Maerkten verwirklichen die Betriebe dann nahezu die gleichen Positionen, die durch erfuellte Bedingung „kalkulierte Stueckkosten (einschliesslich eines Gewinnzuschlags) gleich Preis“ gekennzeichnet sind. Dabei koennen sich die Betriebe sowohl im Bereich der Kostendegression als auch — progression befinden“. (l. c. str. 212).

Moeller więc przyjmuje, że w warunkach kiedy dokładne ustalenie pozycji najkorzystniejszej w oparciu o krzywą popytu i krzywą kosztów jest bardzo trudne i prawie niewykonalne, przedsiębiorcy

rezygnują z osiągnięcia tej pozycji i zadowolają się sytuacją, gdy cena pokrywa „przeciętne koszty kalkulacyjne“.

Przyjęcie w kalkulacji „przeciętnych kosztów kalkulacyjnych“ nie dowodzi jeszcze rezygnacji z dążenia do największego zysku, jak to sugeruje Moeller, gdyż przedsiębiorca, zmieniając, w zależności od sytuacji, stawkę procentową jednostkowego zysku, może tak manipulować, aby osiągnąć jak największy zysk ogólny. Zasada ta może w ten sposób stać się tylko zwyczajem kalkulacyjnym, a nie podstawowym motywem działalności przedsiębiorstwa. Rozumie to doskonale Moeller i zaznacza, że jak wynika z literatury dotyczącej „Betriebswirtschaftslehre“, stawka procentowa zysku jest utrzymywana bez zmiany przez dłuższe okresy czasu. Jednakże Moeller nie może określić, jak długi musi być czas, w ciągu którego procentowa stawka zysku ma pozostawać bez zmiany, aby można było wykluczyć dążenia do największego zysku (l. c. str. 79). Lecz właśnie w tym punkcie tkwi cała słabość moellerowskiej koncepcji. Albowiem z założenia, że przedsiębiorca dąży do osiągnięcia największego zysku i posługuje się w tym celu kosztami krańcowymi i utargiem krańcowym, nie wynika, że cena musi stale fluktuować, chociażby fluktuacjom ulegały również warunki rynkowe. Jest jasne, że cena na ogół będzie ustalona na dłuższe okresy czasu, taka żeby dawać wyraz tylko trwałym zmianom warunków rynkowych, nie reagując na znoszące się nawzajem w ciągu czasu fluktuacje przypadkowe. Tezę, że przyjęcie zasady „cena równa przeciętnym kosztom kalkulacyjnym“, wyklucza dążenie do największego zysku, można udowodnić tylko w ten sposób, że się wykaże, iż procentowa stawka zysku jest stała, albo jeżeli się wykaże, że przyczyny zmiany tej stawki nie wpływają z dążenia do jak największego zysku. Tego Moeller oczywiście nie mógł dokonać. Tak się przedstawia logiczna strona koncepcji Moellera. A jak przedstawia się praktyka? Zgoła inaczej, niż jak to na podstawie „Betriebswirtschaftslehre“ przedstawia Moeller. Według informacji, której nam udzielił w swoim czasie wybitny polski znawca rachunkowości gospodarczej prof. A. Bieniek, a co znalazło potwierdzenie w rozmowach z innymi znawcami praktyki, „przeciętnymi kosztami kalkulacyjnymi“, posługują się tylko zakłady handlowe, gdzie przeciętne koszty zmienne w szerokiej dosyć strefie nie wykazują silniejszych wahań i gdzie stosowanie powyższej zasady ma zaty-

pewien sens. W innych wypadkach, zdaniem naszych rozmówców, kalkulacja kosztów ma tylko charakter orientacyjny i wysokość ceny zostaje zawsze wyznaczona tak, aby zysk był jak największy, tak że koszty produkcji stanowią tylko dolną granicę ceny.

Teoria Stackelberga była logicznie zbudowana, lecz opierała się na założeniach niezgodnych z rzeczywistym stanem rzeczy. Moeller postawił sobie za cel opracować teorię zgodną z rzeczywistością. Lecz w istocie cała jego koncepcja została zbudowana, jak to staraliśmy się wyżej udowodnić, nielogicznie i co ważniejsze, na skutek nieuzasadnionego zaufania do „Betriebswirtschaftslehre“ jako wyrazicielki „praktyki“ w sposób niezgodny z rzeczywistością.

W istocie rzeczy praca Moellera, niezależnie od pewnych zalet, jest nieporozumieniem i (wydana w zasłużonej firmie Juliusza Springera) świadczy tylko o upadku nauki w Niemczech hitlerowskich. Jest ona jednak pouczającym przykładem, czym musi się skończyć każda próba budowania teorii bez oparcia się o ścisłą metodę naukową.

JÓZEF ZAGÓRSKI

Dr Leon Koźmiński, prof. Szkoły Głównej Handlowej: „**Ceny jednolite w handlu detalicznym**“ str. 168, Trzaska, Ewert i Michalski, Warszawa, 1946.

Rozrost życia gospodarczego i wzrastająca złożoność struktury gospodarczej spowodowały konieczność wyspecjalizowania nowej gałęzi nauk ekonomicznych, dotyczącej — jeśli się tak można wyrazić — techniki gospodarczej. Nauka ta zajmuje się funkcjonowaniem poszczególnych instytucji gospodarczych jak pieniądź, handel, przedsiębiorstwo, transport i t. p. W języku niemieckim nauka ta nazywa się „Betriebswirtschaftslehre“. W języku polskim nazwa ta nie jest jeszcze ostatecznie ustalona. „Organizacja życia gospodarczego“, byłoby określeniem dokładnym, jednakże zbyt ogólnikowym. Właśnie ze względu na to, że nauka ta zajmuje się szczegółami technicznymi musi się ona rozpadać na szereg specjalności. To też dosyć szczęśliwą wydaje się nam terminologia przyjęta przez S. G. H. w Warszawie, podkreślająca te specjalności, a mianowicie: „ekonomika wymiany“, „ekonomika pieniądza“, „ekonomika transportu“ i t. p.

Ekonomiki te powstały nie tyle w wyniku naturalnego procesu wzrostu teorii ekonomii, prowadzącego do wyodrębniania się gałęzi specjalnych, lecz głównie na skutek potrzeb praktycznych. Dlatego właśnie cechą charakterystyczną tych ekonomik we wszystkich prawie krajach poza Anglią (gdzie nauki te pozostają w bardzo bliskim kontakcie z teorią ekonomii) jest brak ścisłego kontaktu z teorią ekonomii. Stąd nauki te próbują niekiedy tworzyć własną problematykę, co czasami prowadzi do tworzenia problemów nieistniejących lub nieważnych.

Prof. Koźmiński jest jednym z najwybitniejszych polskich specjalistów z dziedziny ekonomiki wymiany. Omawiana praca, poświęcona zagadnieniu cen jednolitych w handlu detalicznym jest — możemy już to powiedzieć na wstępie — dziełem nie tylko bardzo ciekawym, lecz również cennym. Jednakże prof. Koźmiński nie byłby takim dobrym znawcą przedmiotu jakim jest, gdyby nie podzielał choćby w drobnym stopniu słabości swoich kolegów po specjalności.

Na początku swej pracy prof. Koźmiński wprowadza nas w następujący dylemat: „autorzy, którzy zajmują się zagadnieniami sprzedaży po cenach jednolitych lub organizacji przedsiębiorstw stosujących tę sprzedaż, nie uzgodnili dotąd, czy ma się tu do czynienia z nową metodą sprzedaży, czy też metoda ta tak przekształciła przedsiębiorstwa, w których jest stosowana, że występuje nowa forma handlu detalicznego“ (str. 7). Mamy poważne wątpliwości czy to jest problem mający istotne znaczenie. Jakkolwiek musimy się przyznać, że nie uświadamiamy sobie dokładnie wszystkich metod sprzedaży i wszystkich form handlu detalicznego, to wydaje się nam, że na pytanie co to jest sprzedaż po cenach jednolitych można odpowiedzieć — jeśli wogóle pytanie to wymaga odpowiedzi — że nie jest ani nowa metoda sprzedaży, ani nowa forma handlu, lecz tylko nowa forma organizacji sprzedaży.

W dalszym ciągu rozważań nad definicją sprzedaży po cenach jednolitych, stwierdziwszy, że sprzedaż tego rodzaju odbywa się w sklepach o najbardziej różnym charakterze autor pisze: „Znalezienie wspólnej definicji lub choćby nawet dostarczenie dokładnego określenia na tak różne przedsiębiorstwa jest trudnością nie do pokonania. Niektórzy bardziej przenikliwi teoretycy, jak prof. Roger Picard poprzestają tylko na stwierdzeniu, że jest rze-

czą niezmiernie trudną dać definicję tych przedsiębiorstw" (str. 18).

Laikowi mogłoby się wydawać, że właśnie fakt sprzedaży po cenach jednolitych wystarcza za wszelką definicję.

Przytoczone wyżej obie cytaty stanowią dość typowe przykłady stwarzania fikcyjnych problemów, co jest tak charakterystyczne dla niektórych autorów z zakresu t. zw. ekonomiki. Na szczęście prof. Koźmiński jest zbyt sumienny, aby gustować w tego rodzaju problemach, to też na wstępie tylko referuje opinie swoich kolegów nie zabierając w tych sprawach głosu. A złożwszy w ten sposób hołd muzom opiekującym się chwilowo ekonomiką wymiany, zabiera się do rzeczy w sposób uczciwy i bezpretensjonalny.

Prof. Koźmiński daje więc interesującą historię powstania i rozwoju sprzedaży po cenach jednolitych w Ameryce i Europie, oraz historię walki z instytucją sprzedaży po cenach jednolitych, przypominającej mocno walkę z pierwszymi wynalazkami technicznymi z okresu rewolucji przemysłowej. Ostatecznie sprzedaż po cenach jednolitych jest pewnego rodzaju wynalazkiem z zakresu organizacji sprzedaży, obniżającym znacznie koszty sprzedaży i przejściowo odbijającym się ujemnie na interesach innych detalistów, nie stosujących tego systemu. Następnie autor daje dokładną analizę organizacji sprzedaży, zakupu oraz kalkulacji w sklepach o cenach jednolitych, a także omawia skutki takiego systemu sprzedaży z punktu widzenia konsumentów, oraz innych detalistów.

Zaletą systemu sprzedaży po cenach jednolitych polega na uproszczeniu obsługi klienta przez wyeliminowanie problemu ceny, który w zwykłych transakcjach zajmuje tyle czasu. Zasada jednolitości ceny ogranicza asortyment sprzedaży, stąd też system ten może się rozwijać w oparciu o duży rynek zbytu, gwarantujący znaczny zbytny nawet przy ograniczonym asortymencie. Ze względu więc na powiększenie asortymentu w praktyce stosuje się w sprzedaży po cenach jednolitych więcej niż jedną cenę. Taka niewielka skala cen nie zmniejsza orientacji konsumenta co do cen poszczególnych dóbr, a umożliwia sklepom powiększenie asortymentów. Naogół opinia autora wypada korzystnie dla sklepów o jednolitych cenach. Wpływają one na obniżenie cen detalicznych zmuszając innych kupców detalicznych do racjonalizacji metod sprzedaży.

Wywody swoje autor opiera na dokładnej, sumiennej analizie

wszystkich elementów składających się na omawiane zagadnienia posługując się źródłowym materiałem. Słabą stroną argumentacji autora, wpływającą częściowo z jego erudycji, jest zbytnia skłonność powoływania się na autorytety i unikania samodzielnego uzasadniania przyjmowanych tez. Np. omawiając zagadnienie czy sklepy o cenach jednolitych winny się zajmować produkcją, autor pisze: „Nawet wytwarzanie towarów o stałym i pewnym zbycie jest powszechnie uważane za niewskazane dla jednostek gospodarczych zajmujących się sprzedażą detaliczną” (str. 92). „Uważa się za wskazane lub niewskazane”, to ulubiony zwrot autora. Bardzo często ciekawość czytelnika dlaczego dane postępowanie jest lub nie jest wskazane pozostaje niezaspokojone. Musimy się więc sami domyślać, np. że łączenie handlu detalicznego z działalnością produkcyjną jest niewskazane, gdyż może istnieć skłonność do przerzucania strat w produkcji na handel, jak również łączenie w jednym przedsiębiorstwie dwóch różnych rodzajów działalności musi utrudniać jego administrację. W pewnych jednak wypadkach przypuszczamy, mogą istnieć metody raczej przemawiające za łączeniem tych dwóch rodzajów działalności.

Zagadnienie sprzedaży po cenach jednolitych autor przedstawił w sposób wszechstronny, wzbogacając polską literaturę ekonomiczną o wartościową pozycję. Do pracy została załączona bibliografia obejmująca około stukilkudziesięciu pozycji, z wyraźną jednak przewagą literatury francuskiej.

DR JÓZEF ZAGÓRSKI

W S P O M N I E N I A

Stefan Dziewulski

Nazwisko prof. St. Dziewulskiego jest najściślej związane z działalnością Warszawskiego Towarzystwa Ekonomistów i Statystyków, a w szczególności z wydawanym przez Towarzystwo jego organem „Ekonomista“. Od początku istnienia Towarzystwa członek Rady, jeden z jego założycieli i wielokrotny wiceprezes, prof. St. Dziewulski stał się również założycielem i długoletnim redaktorem „Ekonomisty“. Z tym kwartalnikiem była głównie związana jego działalność autorska. Prawie wszystkie jego publikacje ukazywały się naprzód na łamach „Ekonomisty“.

Bezpośredni udział w życiu gospodarczym kierował zainteresowania prof. Dziewulskiego głównie ku zagadnieniom polityki gospodarczej. Do tego też zakresu należy większość jego publikacji. Specjalnym umiłowaniem otaczał jednak miasto Warszawę. Z tym miastem czuł się związany szczególnie silnymi więzami. Interesowała go zarówno teraźniejszość jak i przeszłość miasta. Właśnie historii gospodarczej Warszawy poświęcił jedno ze swych najlepszych opracowań.

Z wielkim umiłowaniem oddawał się też zmarły pracy na terenie Wolnej Wszechnicy Polskiej w Łodzi i w Warszawie. Otaczał specjalną opieką młodzież. Był wieloletnim dziekanem Wydziału Nauk Społecznych. Pod jego kierunkiem dokonywała się praca wydawnicza Wszechnicy.

Prof. Dziewulski umarł na serce w czasie okupacji niemieckiej. Nie wytrzymało ono tortur moralnych na jakie był narażony. Stał się jedną z pośrednich ofiar okupacji.

WAŁAW FABIERKIEWICZ

Ludwik Górski

Ur. 26. I. 1894 r. w Ceranowie na Podlasiu. Po ukończeniu szkoły średniej w Warszawie studiował ekonomię na Uniwersytecie Genewskim i doktoryzował się w 1924 r. W okresie studiów prowadzi badania nad rentownością gospodarstw rolnych w Sekretariacie Generalnym szwajcarskiego Związku Chłopskiego pod kierunkiem prof. Ernsta Laura. W 1926 r. uzyskuje habilitację z zakresu nauk ekonomicznych na Uniwersytecie Jagiellońskim. Od 1924/25 r. wykłada ekonomię polityczną i historię gospodarczą na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. W r. 1926 zostaje mianowany profesorem nadzwyczajnym ekonomii politycznej na Wydziale Prawa i Nauk Społ. Ekon. Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, a w r. akad. 1928/29 Dziekanem tegoż Wydziału. W r. 1933 na skutek złego stanu zdrowia przenosi się na stałe na wieś i tylko dojeżdża na cykle wykładów do Lublina.

Gdy w r. 1945 zostaje uruchomiony ponownie Katolicki Uniwersytet Lubelski, pierwsza z wyższych uczelni na ziemiach Polski, pomimo pogorszenia stanu zdrowia na skutek przejść wojennych, Prof. Górski staje do pracy, pragnąc zastąpić nieobecnych w tym czasie kolegów. Nadmierna praca przyspieszyła rozwój choroby, w lutym 1946 r. musi przerwać normalne zajęcia, przez kilka miesięcy kieruje jednak jeszcze pracami swego seminarium, udziela wskazówek asystentom, egzaminuje nawet, choć nie może już opuszczać łóżka. Zmarł w sierpniu 1946 r.

Ogłosił drukiem następujące prace:

- 1). W sprawie reformy rolnej w Polsce. Warszawa 1910.
- 2). La loi des rendements non proportionnels au stade national, Paris Presses Univ. 1925.

- 3). *Katolicyzm społeczny*. (Odbitka z *Ateneum*) Włocławek 1924.
- 4). *U podstaw katolickiego ustroju społecznego*. (Odbitka z *Prądu*) Warszawa 1924.
- 5). *Les limites économiques de l'intensification des petites et des grandes exploitations agricoles*. Paris. Presses Univ. 1925.
- 6). *Gospodarcze granice intensyfikacji*. *Ekonomista* I/1926. Warszawa.
- 7). *Kodeks społeczny, przekład i przedmowa do I wydania*. Lublin 1928.
- 8). *Problem przeludnienia na tle struktury agrarnej*. Warszawa 1930.
- 9). *La hiérarchie catholique et le problème social en Pologne*. Paris 1931.
- 10). *Kościół polski w sprawie społecznej*. (*Prąd*) 1931.
- 11). *Wartość zasad Katolickich w życiu gospodarczo - społecznym*. Lublin 1933.
- 12). *La doctrine thomiste de la propriété*. Poznań 1935.
- 13). *Personalistyczna koncepcja własności (Verbum)* 1935.
- 14). *Uwłaszczenie pracy*. Lublin 1936.
- 15). *Land reform and decapitalisation*. Kraków (*Economic Studies*) 1937.
- 16). *Własność prywatna w świetle zasad katolickich*. Warszawa 1937.
- 17). *Wytyczne katolickiego programu wiejskiego*. Lublin 1938.
- 18). *Organizacja korporacyjna rolnictwa*. Lublin 1939.
- 19). *Problem kolonialny a współczesna myśl katolicka*. Lublin'1939.

CZESŁAW STRZESZEWSKI

Adam Heydel

Adam Heydel urodzony w r. 1893 w Gardzienicach w województwie kieleckim odbył studia wyższe w Moskwie, Kijowie i Krakowie, gdzie uzyskał w r. 1922 doktorat i habilitował się w r. 1925 z ekonomii.

Jako sekretarz Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, a od r. 1929 profesor Uniwersytetu Jagiellońskiego i wykładowca Wyższej Szkoły Handlowej w Krakowie, rozwinął żywą działalność naukową i pedagogiczną. Niezmiernie ruchliwy, nawiązał łączność z nauką zagraniczną, zwłaszcza ze szkołą ekonomiczną austriacką i nauką angielską, ożywiając ją wyjazdami zagranicę na kontynent europejski i do Stanów Zjednoczonych A. P. W kraju utrzymywał żywe kontakty ze wszystkimi przedstawicielami nauki ekonomii, interesując się głęboko zarówno teorią jak i praktyką. Usunięty z katedry za swoje przekonania polityczne, został kierownikiem Instytutu Ekonomicznego Polskiej Akademii Umiejętności w Krakowie, gdzie wydał szereg roczników pisma naukowego w języku polskim i angielskim p. t. „Economic Studies”. Odzyskawszy katedrę, został w r. 1939 dziekanem Wydziału Prawa i został wraz z całym Uniwersytetem Jagiellońskim uwięziony w obozie koncentracyjnym niemieckim w Oranienburgu pod Berlinem. W rok później, aresztowany przez Niemców wraz ze swym bratem za działalność podziemną, po pobycie w więzieniu w Radomiu został rozstrzelany w obozie koncentracyjnym w Oświęcimiu w dniu 14 marca 1941 r.

Działalność naukowa ś. p. Adama Heydla była rozległa, choć po zostawiony przez niego dorobek, wyrażał się raczej w długim szeregu rozpraw, artykułów i pryncypów, niż w dużych dziełach.

Miał jednak przystąpić, do napisania obszernego podręcznika ekonomii, o czym zresztą wspominał i o czym świadczy pozostawiony przez niego obszerny skrypt wykładów uniwersyteckich. Niepodobna wyleczyć wszystkich jego prac. Szły one w kierunku teoretycznym jak: „Podstawowe zagadnienia metodologiczne ekonomii“ (1925), „Pogląd na rozwój teoretycznej ekonomii“ (1929), „Teoria dochodu społecznego“ (1935) i inne, oraz zajmowały się zagadnieniami polityki ekonomicznej, w których ś. p. prof. Heydel był namiętnym przeciwnikiem biurokratyzmu i etatyzmu w życiu gospodarczym, a gorącym zwolennikiem i obrońcą liberalizmu. Liberalizm jego był jednak bardzo dalekowzroczny, szlachetny i zgodny z postępowaniem. Pamiętam rozmowę, w której wspominał mi, że słuszną może byłoby rzeczą, z punktu widzenia sprawiedliwości społecznej, ograniczyć prawo dziedziczenia warstwy posiadającej do tego, czego się ludzie całą swą pracą w ciągu swego życia dorobią.

Obraz postaci ś. p. prof. Heydla nie byłby kompletny, gdyby nie nakreślić — nie do zapomnienia dla wszystkich cośmy go znali — jego sylwetki duchowej. Był to człowiek najszlachetniejszy, żywy jak srebro, dowcipny, obdarzony ogromnym poczuciem humoru posiadający obok naukowych, ogromne zdolności literackie, oraz zamiłowanie artystyczne, o czym świadczy jego przepiękna monografia o Jacku Malczewskim. Obraz, stary sztych, nowe dzieło literackie, pasjonowały go. Do dziś dnia pamiętam, jak w obozie koncentracyjnym rysował sylwetki uczonych polskich w pasiakach więziennych. Wobec bestialstwa niemieckiego wykazywał niestrużony hart ducha, a jego sarkastyczny dowcip w stosunku do oprawców dawał nam nieraz momenty siły. Był świetnym wykładowcą, mówcą i dyskutantem.

Nie znam dokładnie jego przejść ostatnich. Był to człowiek piękny i twardy, który, choć zginął ciałem, nigdy nie ugiął się duchem.

WITOLD KRZYŻANOWSKII

Konstanty Krzeczkowski

Konstanty Krzeczkowski urodził się w 1879 roku w Guzowie pod Warszawą jako syn urzędnika cukrowni. W skromnym i niezamożnym domu Krzeczkowskich panowała atmosfera szerszych zainteresowań umysłowych, oraz tradycja udziału w polskich ruchach wolnościowych. (Ojciec Konstantego już jako uczeń był aresztowany.)

Konstanty od dzieciństwa czytał dużo, interesował się przyrodą, zwłaszcza z wielkim zamiłowaniem zajmował się botaniką, pochłaniając równocześnie mnóstwo utworów z literatury pięknej.

Oddany przez rodziców do szkoły prywatnej w Warszawie, uczy się starannie, a poza nauką szkolną, chodzi stale do czytelni, należy do uczniowskich i robotniczych kółek samokształcenia, w których pracuje całą duszą.

Na uniwersytet Warszawski zapisuje się Krzeczkowski w roku 1899, jako wolny słuchacz na przyrodę. Jednak studia te już po semestrze zostały przerwane przez aresztowanie na zjeździe Kółek Samokształcenia w 1900 roku. Areszt pociągnął wydalenie z uniwersytetu i oddanie na dwa lata pod nadzór policji.

Pozbawiony możliwości regularnego kształcenia, nie traci jednak Krzeczkowski czasu. Uzyskane na gruncie kółek samokształceniowych i czytelń, kontakty z działaczami oświatowymi i społecznymi, a przede wszystkim opieka przyjacielska Stanisława Michalskiego, wprowadzają młodego działacza do najpoważniejszej bodaj ówczesnej pracowni nieoficjalnej nauki polskiej w Warszawie — do redakcji Poradnika dla Samouków. Pełniąc funkcje sekretarza redakcji, uczy się metodycznie, zaczyna pisywać i drukować. Interesują go specjalnie zagadnienia polskiej twórczości naukowej oraz zagadnienia czytelnictwa.

W roku 1901 uzyskuje możność wyjazdu na studia do Berlina. Tu zaświadczenie prof. A. Brücknera otwiera mu możność studiów regularnych, ale aresztowanie w związku z t. zw. manifestacjami Schiemanowskimi pociąga za sobą wydalenie z Prus. Podobny los spotyka go w Monachium po jednym semestrze studiów: władze bawarskie wydalają studentów wydalonych uprzednio przez Prusy.

Osiada w Wiedniu i tu do 1905 roku pracuje intensywnie głównie w dziedzinie nauk: ekonomii, statystyki i historii gospodarczej.

Zainteresowania naukowe nie stanowiły jednak wyłącznej sfery życia duchowego K. Krzeczkowskiego, — wcześniej nabyte i pogłębione związki z naszym ruchem społecznym i politycznym — nie pozwalają mu na pozostawanie poza Krajem, który przeżywa właśnie okres rewolucji i wielkich nadziei.

Jako członek P. P. S. — Krzeczkowski na pierwszą wieść o rozgrywających się w Królestwie wypadkach, wraca do kraju i bierze czynny udział w organizacji ruchu rewolucyjnego.

Zalety umysłu i charakteru, oraz głębokie powiązanie psychiczne z ruchem predestynują Go do udziału w ideowym kierownictwie tego ruchu.

W 1906 roku zostaje aresztowany, lecz po trzymiesięcznym więzieniu udaje się jego przyjaciółom uzyskać zarządzenie o wydalenie Go z granic państwa.

Wraca do Wiednia, gdzie, nie zrywając kontaktów politycznych, (m. in. bierze udział w IX Zjeździe P. P. S. — lewicy) poświęca się głównie pracy naukowej.

Jeszcze w roku 1904 rozpoczął Krzeczkowski w Wiedniu pracę na temat stosunków włościańskich w Rzeczypospolitej Krakowskiej. Praca ta, po powrocie z kraju, staje się osią jego zainteresowań, przedmiotem studiów źródłowych w archiwach Krakowa, Wiednia, a następnie i Warszawy. To umiłowane zagadnienie, któremu poświęcił Krzeczkowski najwięcej bodaj swych studiów, nie doczekało się jednak pełnego opracowania i druku.

Publikując szereg prac większych i mnóstwo studiów i artykułów mniejszych rozmiarów, nie mógł jednak Krzeczkowski wykończyć swego głównego ulubionego dzieła.

W latach 1903 — 1910 opracowuje ankietę o warunkach bytu i pracy robotników cukrowni Królestwa Kongresowego. Praca powyższa w formie książkowej ukazuje się pod pseudonimem Waśniew-

skiego — gdyż nazwisko Krzeczkowskiego mogło kompromitować wydawców w Królestwie.

W 1916 roku wraca Krzeczkowski do kraju, aby objąć wykłady w reorganizowanej właśnie przez Bolesława Miklaszewskiego Wyższej Szkole Handlowej.

Niezależnie od wykładów, obejmuje kierownictwo biblioteki, którą właściwie stworzył i w ciągu przeszło 20 lat pracy przekształcił w jeden z najpoważniejszych naszych księgozbiorów w dziedzinie gospodarczo - społecznej.

Prace pedagogiczne w uczelniach wyższych, prace badawcze własne, znajdujące wyraz w licznych publikacjach — oraz organizowanie Biblioteki S. G. H. stanowią główne dziedziny działalności K. Krzeczkowskiego. Nie wyczerpują jej jednak — bierze bowiem Krzeczkowski udział w tworzeniu Instytutu Gospodarstwa Społecznego, pracowni poświęconej studiom gospodarczo - społecznym, której celem było służyć potrzebom ruchu robotniczego, w założeniu Muzeum Społecznego, gromadzącego dokumenty naszego życia społecznego i politycznego, współdziałała w powołaniu do życia Instytutu Spraw Społecznych.

Zupełnie specjalny rodzaj działalności Krzeczkowskiego stanowiły prace redakcyjne. Szereg wydawnictw Szkoły Głównej Handlowej, Instytutu Gospodarstwa Społecznego oraz innych instytucji zawdzięcza swe ukazanie się głównie Jego wysiłkom.

Bogaty dorobek naukowy K. Krzeczkowskiego obejmuje przede wszystkim prace z dziedziny historii stosunków gospodarczych — prace ubezpieczeniowe, prace poświęcone zagadnieniom mieszkaniowym i samorządowym, a także szereg trudnych do wyliczenia opracowań, dotyczących różnych zagadnień gospodarczych i społecznych.

Na specjalną uwagę zasługują biografie pisane przez Krzeczkowskiego. Rzetelność rysunku opisywanych postaci, subtelna intuicja i artystyczny umiar stanowią cechę tych opracowań.

Twórcza działalność Krzeczkowskiego hamowana była poważnie przez rozwijającą się od lat chorobę serca. Już na kilka lat przed wojną światową musiał Krzeczkowski ograniczać swe prace.

Wybuch wojny — ciężkie przeżycia września 1939 roku i ponura rzeczywistość okupacji wpłynęły fatalnie na stan zdrowia Krzeczkowskiego.

Ciężko chory, zostaje Krzeczkowski aresztowany 10 go listopada 1939 roku. Nękany na Pawiaku przez szereg tygodni, zostaje zwolniony w stanie beznadziejnym. Umiera w kilka dni po wypuszczeniu z więzienia.

Niepodobna zamknąć szkicowej choćby sylwetki Konstantego Krzeczkowskiego zarysem prac i osiągnięć bezpośrednich.

Osobowość jego miała w sobie cechy szczególne, których działanie znał i oceniał właściwie liczny zespół współtowarzyszy pracy i bliższych uczniów.

Biła z postaci Krzeczkowskiego jakaś szlachetność wielka i subtelna, połączona ze skromnością ujmującą.

Z bogatej i żywej intuicji, z głębokiego idealizmu, z humanitaryzmu, opartego na najgłębszych podstawach etycznych, z absolutnej bezinteresowności wyrastała pozycja człowieka, który z natury rzeczy, bez żadnych podstaw formalnych, stawał się autorytetem, często inspiracją i natchnieniem dla ludzi, którzy mieli możliwość z nim obcować.

Te niewymierne oddziaływania Krzeczkowskiego na otoczenie stanowią bezimienny, a wielki wkład Jego w dziedzinie naszej twórczości naukowej.

W tym krótkim zarysie prac i życia prof. Konstantego Krzeczkowskiego, jakże ściśle związanych z historią naszej polskiej rzeczywistości, chciałem dać wyraz nietylko potrzebie serca licznych Jego przyjaciół, współpracowników i uczniów, ale także zwrócić uwagę na skromną, lecz jakże jasną i piękną, postać Zmarłego, oczekującą pióra sumiennego badacza i subtelnego jak On biografą.

EDWARD STRZELECKI

Ludwik Krzywicki

Warunki w jakich żyliśmy pod butem niemieckim sprawiły, że śmierć Ludwika Krzywickiego, jednego z niewielu uczonych, którymi nauka polska poszczycić się może przed światem, przeminęła prawie niespostrzeżenie. Zmarł w Warszawie 10 czerwca 1941 roku, w 82-im swego życia i w 58-ym swej pracy naukowej i społecznej. Niepodobna w krótkim wspomnieniu ogarnąć ten ogrom lat, wypełnionych nieustanną pracą twórczej myśli — bibliografia prac Krzywickiego zawiera przeszło tysiąc pozycji, w tym jakieś 300 to przyczynki naukowe lub wielkie dzieła badawcze.

Jeszcze jako student natknął się był Krzywicki na dzieło Marxa i został nim olśniony. Wraz z gronem kolegów tłumaczy „Kapitał” i dogląda jego druku w Lipsku na emigracji. Studia nad Marxem dokonały przewrotu w jego dotychczasowych zapatrywaniach. Odtąd w swych pracach naukowych posługuje się metodą materializmu historycznego, którą z czasem pogłębia, doskonali i sam zakreśla granice jej zastosowania. Systematyczny wykład materializmu historycznego daje już w 1884 w pracy „Idea a życie” oraz „Wędrowka idei”. W dalszych swych pracach z zakresu antropologii, psychologii życia zbiorowego, socjologii, historii rozwoju społecznego, ekonomii politycznej i statystyki ogarniał swą wiedzą i swymi badaniami olbrzymie obszary życia ludzkiego, najwięcej jednak pracował nad strukturą społeczeństw pierwotnych i nad czynnikami rozwoju społecznego. Tu wymienić musimy najważniejsze jego dzieła z ostatnich lat: „Ustroje społeczno - gospodarcze w okresie dzikości i barbarzyństwa” oraz wydane w 1934 po angielsku i w 1937 po polsku „Społeczeństwo pierwotne, jego rozmiary i wzrost”. Śmierć zastała go nad wykańczaniem dzieła całego życia, bo rozpoczętego

przed laty 50-ma — nad „Hordą pierwotną“. Ten powolny tryb twórczości naukowej świadczy jak dalece gruntownym i ostrożnym był w formułowaniu wyników swych badań

Ale chociaż z natury swej był Krzywicki naukowcem, twórczość naukowa nie wypełniała bez reszty jego życia. Był bowiem społecznikiem i rewolucjonistą z ducha. Już na ławie uniwersyteckiej zbliża się do budzącego się ruchu robotniczego i z grupą młodych działaczy socjalistycznych oddaje się popularyzowaniu w prasie legalnej idei socjalizmu. Rewizje i areszty wśród jego towarzyszy zmuszają go do opuszczenia kraju. W Zurychu styka się z emigracją niemiecką wypartą z ojczyzny przez prawa wyjątkowe Bismarka, rozczytuje się w bogatym piśmiennictwie socjalistycznym, a w dyskusjach z wybitnymi teoretykami socjalizmu niemieckiego rodzą się jego, własne pomysły socjologiczne. Jednocześnie pisze do nielegalnej prasy polskiej wychodzącej w Genewie.

Doświadczenia emigracyjne wyrobiły w Krzywickim przekonanie, że może i powinien służyć ruchowi robotniczemu przede wszystkim piórem, ale na szerokiej arenie, jaką dać mogła prasa legalna w kraju, gdzie byłby powszechnie widziany i słyszany. Odpowiadało to jego przeświadczeniu, że jedynie masowy legalny ruch zdolny jest dokonać istotnej przemiany społecznej. To też po powrocie do kraju nie ustawał w próbach stworzenia legalnych form dla tego ruchu (Kasy oporu, Związek robotników polskich rozgromiony przez władze) oraz stworzenia pisma robotniczego („Tygodnik Powszechny“ zawieszony po 13-tu numerach, „Ogniwo“ zamknięte w 1905). Jednocześnie korzystał z gościny w t. zw. postępowych tygodnikach warszawskich (Przegląd tygodniowy, Głos, Prawda), gdzie co tydzień umieszczał swoje artykuły pilnie czytane i dyskutowane w kołach inteligenckiej i robotniczej młodzieży. Nie ustawał wszakże w swej pracy naukowej, dzięki czemu artykuły jego były jakby oknem otwartym na szeroki świat, przez które przedostawały się ze świata najnowsze prądy w nauce i w życiu społecznym. Tak stopniowo obejmuje Krzywicki kierownictwo umysłowe nad całym ruchem socjalistycznym i społecznym w Polsce.

Z imieniem Krzywickiego ściśle połączony jest szereg imprez, mających na celu podnoszenie poziomu umysłowego w społeczeństwie i krzewienie oświaty wśród warstw pracujących. a więc; wykłady w tajnym t. zw. Latającym Uniwersytecie, stworzenie popularnej

Biblioteczki utworów oryginalnych i tłumaczonych z różnych dziedzin wiedzy, wreszcie „Poradnik dla Samouków“, owa „Biblia Oświatowa“, zastępująca brak uniwersytetu polskiego w Kongresówce. Cała ta działalność oświatowa Krzywickiego odbywała się w bardzo trudnych i ciężkich warunkach: troska o chleb powszedni z dnia na dzień dla siebie i rodziny, walka z cenzurą, ciągle gubienie szpicliów, rewizje żandarmskie i kilkakrotna Cytadela, wreszcie szczucie w jawnej i nielegalnej prasie przez Narodową Demokrację uznającą Krzywickiego za największego swego wroga — wszystko to jednak rozbijało się jak o skałę o pogodny optymizm tego mocnego człowieka.

Bezpośredniego udziału w organizacjach robotniczych Krzywicki nie brał, nie należał do żadnej z partyj. Jako uczony i teoretyk odnosił się obiektywnie do wszystkich odłamów partyjnych, szukali u niego rad, był jak mówiono sumieniem lewicowego odłamu społeczeństwa.

W niepodległej Polsce Krzywicki prowadzi w dalszym ciągu swoją pracę oświatową, ale już z katedry profesorskiej w Wolnej Wszehnicy, w Szkole Głównej Handlowej i w Uniwersytecie. Oddaje się wyłącznie pracy naukowej i na ten okres przypadają wielkie jego dzieła naukowe. Pomimo brzemienia lat umiał jednak ten człowiek niepożytej energii połączyć swe naukowe zajęcia z pracą społeczną: z jego inicjatywy powstaje Instytut Gospodarstwa Społecznego, którego jest duszą i którego zadania tak sam określił w przedmowie do jednego z wydawnictw, że Instytut „powziął śmiałą ambicję, dla wielu zakrawającą na dinkiszoterię, aby poświęcić się wyłącznie sprawie usunięcia z ziemi polskiej źródeł nędzy i krzywdy“.

Podczas walk o Warszawę w domek Krzywickiego przy ulicy Langiewicza trafiły dwa pociski armatnie. Ranny w głowę podczas upadku do piwnicy przeleżał parę miesięcy w lecznicy, ale już tu, gdy minęła gorączka, zaczął dyktować sekretarce z łóżka swoją „Hordę“. Czynił to do ostatniej chwili w napół rozwalonym domu, tuląc się w małym pokoiku, który sam opalał torfem w dostawionym piecyku — w palcie, w czapce na głowie, z odmrożonymi rękami.

Po śmierci Krzywickiego, cała jego podręczna biblioteka i materiały do prac zamierzonych — filozofia pierwotna, antropologia zawodowa, historia ruchów społecznych, opracowanie historii Polski według szkicu nakreślonego przed laty w Cytadeli — spłonęły pod-

czas „wypalania przez Niemców Warszawy. Ocalał tylko rękopis „Hordy“, który znajduje się obecnie u prof. Józefa Obrębskiego, oraz „Wspomnienia“ za życia autora i na jego życzenie uporządkowane przeze mnie i przygotowane do druku w 4-ch tomach. Przemówi tedy Krzywicki do nas jeszcze zza grobu.*)

STANISŁAW STEMPOWSKI

*) Warto jednak przedtem przypomnieć Krzywickiego powojennemu pokoleniu wydając wyczerpujący życiorys jego, świetnie napisany przez jego ucznia i przyjaciela, zmarłego prof. Konstantego Krzeczковского. Życiorys ten znaleźć można w pracy zbiorowej p. t. „Ludwik Krzywicki“ wydanej w 1938 przez Instytut Gospodarstwa Społecznego.

Ludwik Landau

Ludwik Landau urodził się w Warszawie 31 maja 1901 r. Ukończywszy gimnazjum, w dużej mierze o własnych siłach — rozpoczął studia na Wydziale Prawnym Uniwersytetu Warszawskiego. Skończywszy je już całkowicie samodzielnie — nie znalazł żadnych możliwości, które pozwoliłyby mu na wyjazd zagranicę. Dalsze studia musiał połączyć z pracą zawodową. Od r. 1923 do 1939 pełnił kolejno coraz odpowiedzialniejsze funkcje: w Głównym Urzędzie Statystycznym, w Instytucie Badania Koniunktur Gospodarczych i Cen i znowu w Głównym Urzędzie Statystycznym. Jednocześnie stale współpracował z licznymi instytucjami naukowymi, państwowymi i społecznymi. Przede wszystkim wymienić tu należy Towarzystwo Ekonomistów i Statystyków Polskich, Polskie Towarzystwo Statystyczne, Instytut Spraw Społecznych, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Komisję Centralną Związków Zawodowych. Od r. 1933 do ostatniego dnia swego życia z największym zapalem poświęcał się pracy w Instytucie Gospodarstwa Społecznego, stając się duszą przeważnej części prowadzonych w tym czasie jego prac.

Pierwsze prace naukowe Landaua, wykonane w związku z jego pracami w GUS'ie dotyczyły statystyki skarbowej w skali międzynarodowej. Prace nad podatkiem dochodowym, lokalowym, podatkami pośrednimi były etapami przygotowawczymi do pracy nad statystyką płac i międzynarodowymi porównaniami jej wyników. Szczegółowe zbadanie płac w Polsce w r. 1929, oraz rzucenia ich (w popularniejszym opracowaniu) na szersze tło rozwoju gospodarczego zakończyło ten etap pracy.

Następnie opracował Landau skład zawodowy ludności Polski jako podstawę badania struktury gospodarczej — dając jedyną po-

ważną próbę syntetycznego ujęcia społeczno-gospodarczej strony wyników spisu ludności z r. 1921. Mając zbadaną strukturę społeczeństwa polskiego, oraz oszacowane przedtem dochody każdej z jego klas z dochodami pracowników najemnych na czele, a rozporządzając ustalonymi uprzednio wskaźnikami, świadczącymi o poziomie konsumpcji każdej z klas — pokusił się Landau wraz z Michałem Kaleckim o oszacowanie dochodu społecznego polskiego w r. 1929, czyli w szczytowym momencie koniunktury gospodarczej.

Na wybuchły w międzyczasie kryzys światowy zareagował Landau natychmiast, wchodząc w następny etap swej pracy naukowej. Badania nad stopą życiową ludności dzielnic robotniczych Warszawy, prowadzone najbardziej precyzyjnymi metodami — zastąpiły poprzednie badania nad dochodami z pracy najemnej. Wślad za badaniami nad stopą życiową bezrobotnych poszło, wykonane znów wspólnie z Michałem Kaleckim, szacunkowe ustalenie wielkości dochodu społecznego w Polsce w r. 1933, t. zn. w najniższym punkcie fali koniunkturalnej, połączone z ustaleniem zasad periodycznych badań nad zmianami globalnej wysokości polskiego dochodu społecznego.

Przechodząc planowo od etapu do etapu — zajął się następnie Landau rzutowaniem wyników swej pracy dotychczasowej na skalę międzynarodową. W ten sposób powstała tuż przed wojną książka: „Gospodarka światowa. Produkcja i dochód społeczny w liczbach“. Dochód społeczny Polski porównany został z dochodami innych państw, wszystkie społeczeństwa „umiejscowiono według skali dostrzeganego rozwoju“ (słowa L. Krzywickiego z przedmowy).

Niezależnie od scharakteryzowanej wyżej indywidualnej działalności naukowej — rozwijał Landau ożywioną aktywność w szeregu zbiorowych przedsięwzięć naukowych, do których przywiązywał bardzo wielką wagę, często je inicjował, a najczęściej stawał się ich kierownikiem naukowym. Wchodzą tu w grę przede wszystkim wydane tuż przed wojną książki: „Młodzież sięga po pracę“ i „Bezrobocie wśród chłopów“, oraz wykończona, lecz niewydana już praca o emigracji sezonowej. Pierwsza zwłaszcza z tych prac, będąca oryginalnym zestawieniem analizy naszej struktury demograficznej z analizą struktury gospodarczej i cyklu koniunkturalnego — odegrała w życiu polskim dużą rolę, uświadamiając stojące przed

Polską niebezpieczeństwo masowego a niezależnego od koniunktury bezrobocia w chwili, gdy na rynek pracy zaczęły wracać najliczniejsze roczniki młodzieży (urodzone w latach 1925—1929).

Trzeba bowiem pamiętać, że twórczości naukowej Landaua nie zrozumie się, jeśli się nie uwzględni, że był on socjalistą i członkiem partii socjalistycznej. Prace jego miały być wyrazem woli walki o wolność od nędzy i równość wśród ludzi lub conajmniej przygotowaniem do tej walki oręża. Gdy jego prace początkowe uplastyczyły z rzadką jaskrawością stopień uprzywilejowania społecznego klas posiadających, to książka o gospodarce światowej, jak żadna inna uplastyczyła niewspółmierność, istniejącą między społeczeństwami-pariasami a społeczeństwami-posiadaczami. A za główne osiągnięcie „Gospodarki światowej” Ludwik Krzywicki w przedmowie do niej uznaje przeprowadzony w niej dowód tezy, że kraje młodego kapitalizmu muszą oglądać się za nowymi drogami, a więc zwracać się ku uniezależnieniu siebie od mechanizmu gospodarki kapitalistycznej i ku gospodarce planowej.

Zgodnie ze swą ideologią z chwilą wybuchu wojny stanął Landau od razu do pracy, oddając jej wszystkie swe siły i z całą cechującą go powagą. Ekonomiczna wiedza jego potrzebna była tak partii, do której należał, jak i czynnikom wojskowym, organizującym pierwociny walki z okupantem. Służył nią również poufnie i jawnym instytucjom społecznym, jak „Społem”, SKSS, RGO. Brał udział w pracy oświatowej, nie cofając się przed wykładami na kompletach, a przede wszystkim przez napisanie świetnej broszury dla samouków p. t. „Kapitalizm” (drukowane konspiracyjnie pod pseudonimem „W. Lipski”).

Najwięcej wagi przywiązywał Landau do prowadzonych pod swoim kierunkiem zbiorowych prac badawczych. Najważniejsze z nich — to podjęte przez tajnie działający Instytut Gospodarstwa Społecznego badania budżetów domowych. Badania te przeprowadził IGS w oparciu przede wszystkim o ten zespół rodzin robotniczych, który był objęty jego badaniami przedwojennymi. Niezwykłość tego rodzaju badań, prowadzonych w warunkach pełnej konspiracji i wyjątkowa doniosłość ich wyników — zrozumiała jest łatwo dla każdego. Obok tych zasadniczych — prowadził Landau szereg innych prac zespołowych: prace nad przygotowaniem nowej formy dla Małego Rocznika Statystycznego, badanie rzeczywistych zarob-

ków robotników przemysłowych, prace seminaryjne nad problemami gospodarki planowej, prace nad programem przebudowy gospodarczej Polski.

Niezależnie od imprez zbiorowych — nie zaniedbywał Landau ani na chwilę indywidualnej pracy naukowej. Po zbadaniu dochodu społecznego Polski, po rzutowaniu stosunków polskich na skalę międzynarodową, przestrzenną — przyszedł etap trzeci: rzutowanie na skalę czasu, badanie rozwoju gospodarczego. Rezultatem tego było dzieło jedyne w swoim rodzaju: próba syntezy rozwoju społeczno-gospodarczego Polski, napisana przez ekonomistę.

Była to ostatnia praca naukowa Landaua. Synteza jego doświadczenia naukowego i najjaskrawszy wyraz jego naukowego światopoglądu.

29.II.1944 Landau został zaarrestowany. Nazajutrz zabito jego żonę i córeczkę.

Wojenny dorobek naukowy Landaua, z materiałami o budżetach rodzinnych na czele, w większości przepadł. Nieliczne ocalone resztki zostaną — miejmy nadzieję niedługo — wydane.

WITOLD KULA

Janusz Libicki

Wojciech Janusz Libicki urodził się w Warszawie d. 23.IV.1902 r. Po ukończeniu gimnazjum, w roku 1920/21 odbył służbę wojskową, biorąc udział w wojnie z Rosją, a następnie pracował w latach 1921—1926 w Banku Kredytowym w Warszawie, zamierzając poświęcić się bankowości. Zetknięcie się z praktyką gospodarczą rozbudziło w Nim jednak zainteresowanie naukowe, wskutek czego zapisał się w 1926 r. na Wydział Prawny Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie. Już podczas studiów zamiłowania skierowały Go przede wszystkim ku ekonomice, a zdolności Jego zwróciły nań uwagę profesorów. Od 1.IV.1929 r. do 1.IX.1931 r. był starszym asystentem Seminarium Ekonomicznego U. J. W roku 1930 ogłosił artykuł „Kłeska urodzaju” w poznańskim „Ruchu Prawniczym i Ekonomicznym”, a w czerwcu 1931 r. uzyskał doktorat praw na podstawie rozprawy „Teoretyczne podstawy polityki banków emisyjnych” (Kraków 1931, str. 115).

Jako stypendysta fundacji Rockefeller’a bawił przez rok 1932 do listopada 1933 r. na studiach w Stanach Zjednoczonych Am. Półn. Od 1.XII.1933 r. objął z powrotem stanowisko starszego asystenta Seminarium Ekonomicznego U. J. w Krakowie, lecz wkrótce wyjechał ponownie przy pomocy fundacji Rockefeller’a do Anglii na studia w „London School of Economics”, gdzie bawił od lutego 1935 r. aż do końca tego roku. W lutym 1936 r. habilitował się na Wydziale Prawnym U. J. z ekonomiki na podstawie rozprawy „Zarys teorii kosztów produkcji” (Kraków 1935). Praca ta przedstawiła w jasny i ścisły sposób podstawy nowoczesnej teorii kosztów, stanowiącej dorobek ostatnich lat rozwoju ekonomiki, uzyskany głównie przy pomocy wprowadzenia do tego zagadnienia

analizy matematycznej. Habilitacja została następnie w roku 1937 rozszerzona i na naukę skarbowości na podstawie rozprawy „Granice opodatkowania” (Kraków 1936 str. 49), w której bardzo głęboko i wnikliwie zostały przedstawione sposoby oceny ciężaru podatkowego i znaczenie tego ostatniego dla produkcji i konsumpcji społeczeństwa. W roku 1936/37 prowadził wykłady zleczone na Wydziale prawnym i Wydziale rolniczym U. J. oraz w Wyższej Szkole Handlowej w Krakowie.

W 1937 r. został powołany na Uniwersytet poznański w charakterze zastępcy profesora skarbowości i prawa skarbowego na Wydziale prawno ekonomicznym, na którym to stanowisku wykładał przez lata 1937/38 i 1938/39. Ogłosił w tym czasie artykuł „Some consequences of different interpretations of supply curves” w krakowskich „Economic Studies” (1936/III), omawiający pewne szczególne zagadnienie teorii kosztów, a nadto rozprawy „Finansowanie wydatków nadzwyczajnych” (Ekonomista 1937/II) oraz „Koszty” (Encyklopedia Nauk Politycznych, Tom III 1938).

Podczas mobilizacji w 1939 r. udał się jako porucznik rezerwy 7 pułku strzelców konnych do kadry pułku w Kraśniku, a stamtąd z pułkiem dalej na wschód, biorąc udział w walkach. Dostał się do niewoli sowieckiej, przebywał w obozie jeńców w Kozielsku. Nazwisko Jego figuruje na spisie ofiar Katynia. Tam więc prawdopodobnie został zamordowany.

Był niezwykle prawym i miłym w objęciu człowiekiem i stąd cieszył się powszechną sympatią, tak kolegów jak i młodzieży. Wykładał doskonale, posiadając w wysokim stopniu zdolności pedagogiczne, jak i dar spokojnej, jasnej i zajmującej wymowy. Pozostawał w kontakcie z najświeższymi postęпами ekonomiki, które właśnie w ostatnich latach przed wojną były olbrzymie. Gruntowne wykształcenie i zamiłowanie do teoretycznego myślenia zapewniały wysoki poziom Jego pracom i pozwalały żywić jak najpiękniejsze nadzieje co do Jego przyszłego rozwoju. Naukowe współzycie z Nim dawało silne bodźce umysłowe i pomoc współpracującym z nim kolegom i wogóle poznańskiemu środowisku naukowo-ekonomicznemu, które też zachowa Jego postać na zawsze w pamięci

Zygmunt Limanowski

Zygmunt Limanowski urodził się, jako syn Bolesława Limanowskiego, we Lwowie w 1877 roku.

Lwów był miejscem krótkotrwałego pobytu rodziców Z. Limanowskiego. Władze austriackie, uprawiające wówczas politykę ugody w stosunku do caratu, pod naciskiem policyjnych władz rosyjskich zmusiły Bolesława Limanowskiego, byłego zesłańca politycznego, do opuszczenia Lwowa. Zygmunt liczył wtedy półtora roku. Całe dzieciństwo Zygmunta było związane z ciągłą tułaczką Ojca. Różne miasta Szwajcarii, później Francji — oto kolejne etapy tej wędrówki. W Szwajcarii i Francji zaczyna Zygmunt uczęszczać do szkoły powszechnej; jako kilkoletni chłopiec traci Matkę, Wincentynę z Szarskich. Trudne warunki życia ojca oraz strata matki wyrobiły w młodym Zygmuncie samodzielność i hart niezbędny w walce życiowej.

Jako uczeń szkoły średniej wraca Limanowski do kraju i w Krakowie uczęszcza do gimnazjum św. Anny. Studia wyższe zaczyna w roku 1893 na politechnice w Zurichu. Życie w wielkim środowisku studenckim, obcowanie z liczną tamtejszą kolonią polską, wśród której było wielu wybitnych przedstawicieli naszej emigracji politycznej budzi w Limanowskim silne zainteresowanie społeczne.

Tradycje pracy Ojca, który mimo różnych kolei losu nie przerywał prac pisarskich poświęconych zarówno ideologii ruchu socjalistycznego, jak i jego aktualnym problemom, stwarzały niewątpliwie głęboki grunt dla zainteresowań społeczno-politycznych.

W 1901 roku Zygmunt porzuca Zurich i przenosi się do Szkoły Nauk Politycznych i Społecznych w Brukseli. Tam już nawiązuje ścisły kontakt z ruchem socjalistycznym, wstępując do PPS.

W związku z budzącym się w kraju wrzeniem rewolucyjnym, udaje się do Kongresówki, jako emisariusz P P S i pracuje głównie w dziedzinie organizacji ruchu zawodowego. Warszawa, Łódź, Zagłębie, Kalisz — oto kolejne miejsca działalności politycznej Zygmunta Limanowskiego. Po załamaniu się ruchu rewolucyjnego lat 1904—1905 nie ominął Limanowskiego zwykły los działaczy rewolucyjnych: w 1906 roku zostaje On aresztowany pod fałszywym nazwiskiem Bielskiego i osadzony za swą działalność naprzód w IX pawilonie Cytadeli, następnie w twierdzy Modlińskiej. Starania o zwolnienie Zygmunta Limanowskiego z więzienia po pewnym czasie odnoszą skutek pozytywny: zostaje On wypuszczony na wolność, otrzymując równocześnie nakaz opuszczenia granic cesarstwa.

Wyniszczony tułaczką lat rewolucyjnej działalności oraz więzieniem, Limanowski zapadł poważnie na płuca i za poradą lekarzy przeniósł się do Zakopanego, gdzie zarabkował na utrzymanie lekcjami. Tu nawiązał, bądź pogłębił swe kontakty z szeregiem naszych wybitnych pisarzy i artystów ze Stefanem Żeromskim na czele. Przywiązanie do Tatr, oparte na wrodzonej miłości przyrody, stało się odtąd trwałym elementem życia Zygmunta Limanowskiego.

Z Zakopanego udał się Limanowski do Wiednia, aby konczyć tam swe studia przerwane przez udział w ruchu rewolucyjnym. Tu znów jednak studia Jego przybierają nowy kierunek: zainteresowania ciągną Go ku statystyce teoretycznej i matematyce ubezpieczeniowej.

W 1913 r. roku zaczyna Limanowski działalność statystyka praktycznego w Biurze Statystycznym Lwowa. Wybuch wojny światowej i wstąpienie do Legionów przerywają jednak te prace.

Niedługi był udział Limanowskiego w Legionach, gdzie służył w artylerii. W roku 1915, jako chory na płuca, zostaje zwolniony z wojska i wraca znów do Zakopanego, a potem do Wiednia na studia. W 1916 roku Zygmunt Limanowski przenosi się do Warszawy, gdzie obejmuje stanowisko kierownika Statystyki Powszechnej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych w Warszawie.

Niedługo po objęciu tego stanowiska Zygmunt Limanowski rozpoczyna wykłady statystyki w Wyższej Szkole Handlowej.

Koncowe lata wojny i pierwsze lata Odrodzonej Polski stanowią okres szczególnie intensywnych i płodnych prac Zygmunta Limanowskiego.

W Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń Wzajemnych organizuje On statystykę, przeprowadza szerokie dochodzenie o szkodach wojennych w Królestwie Kongresowym, zakończone obszernym drukowanym opracowaniem analitycznym, — podejmuje prace nad reformą taryfy ubezpieczeniowej, oparte na metodycznej analizie szkodowości.

Chcąc dać mocne podstawy studium statystyki teoretycznej, dla której brak nam było opracowań oryginalnych, Z. Limanowski podejmuje żmudną pracę tłumaczenia angielskiego podręcznika statystyki Udny G. Yule'a.

W 1920 roku Z. Limanowski obejmuje kierownictwo Wydziału Statystycznego m. st. Warszawy i nadaje tej pracowni charakter nowoczesnego biura statystycznego: wytycznymi pracy Jego w tej dziedzinie były dążenia do powiązania prac statystycznych z żywymi potrzebami gospodarki miejskiej i oparcie tych prac na metodycznym dorobku miejskich statystycznych biur europejskich.

Głębokie zaznajomienie się z problematyką pracy samorządu wielkomiejskiego nasuwa Zygmuntowi Limanowskiemu myśl o potrzebie stworzenia pisma poświęconego zagadnieniom życia Warszawy i pracy samorządu stołecznego. W 1925 roku ukazuje się pierwszy numer miesięcznika „Kronika Warszawy“, inaugurujący pismo samorządowe niezwykle wizjonerskim artykułem Stefana Żeromskiego „Nowa Warszawa“. Od tego czasu, w ciągu czternastu lat, aż do wybuchu wojny światowej, Zygmunt Limanowski kieruje tym pismem, tworząc z jego roczników cenny zbiór różnorodnych opracowań, dotyczących życia stolicy i gospodarki samorządowej.

Prace w Biurze Statystycznym i wykłady nie odrywają Z. Limanowskiego od szerszej działalności na polu statystyki. Widzimy go w gronie założycieli Polskiego Towarzystwa Statystycznego, w którym organizuje i prowadzi kwartalnik „Przegląd Statystyczny“, widzimy go tak samo na czele naszych statystyków miejskich, jako przewodniczącego zjazdów i organizatora współpracy polskich statystycznych biur wielkomiejskich. Czynny udział bierze Limanowski w założeniu i pracach polskiego Instytutu Aktuariuszy.

Pozatym Z. Limanowski uczestniczy również w działalności naukowej statystyków poza granicami kraju, jako członek Międzynarodowego Instytutu Statystycznego oraz jako członek honorowy Węgierskiego Towarzystwa Statystycznego.

Wojna w 1939 roku zastaje Limanowskiego w Warszawie. Przebywa tu Obroną Miasta, starając się z gronem młodszych statystyków organizować rejestracje statystyczne na potrzeby Stołecznego Komitetu Samopomocy Społecznej. W latach niemieckiej okupacji stara się Limanowski zgrupować wybitniejszych statystyków warszawskich w miejskim biurze statystycznym, oraz prowadzić prace, któreby mogły być użyteczne dla powojennej wolnej gospodarki miejskiej. A obok tego z chwilą, gdy rozpoczyna swą nielegalną działalność Wyższa Szkoła Handlowa, ukryta za szyldem legalnej Miejskiej Szkoły Handlowej, Limanowski wraca do pracy profesorskiej.

Trawi Go jednak nieuleczalna choroba. Zapada na siłach, przełamuje się, próbuje pracować ze zwykłą intensywnością, ale postępy choroby w trudnych warunkach wojennych są bardzo szybkie. Nie traci ducha i do końca wierzy w odzyskanie niepodległości i w pogrom Niemiec.

Przyjdzie niewątpliwie czas na zrobienie całego bilansu pracy Zygmunta Limanowskiego we wszystkich dziedzinach, w których rozwijał swą działalność oraz na właściwą jej ocenę fachową. Dziś ograniczamy się do krótkiego życiorysu i przypomnienia tej pięknej postaci, jaką niewątpliwie był Zygmunt Limanowski.

Zmarł dnia 14.IV.1943 r.

EDWARD STRZELECKI

Stefan Moszczeński

Z grona żyjących naukowców ubył prof. Stefan Moszczeński, członek wieloletni Towarzystwa Ekonomistów. Nauka ekonomiki rolnej poniosła stratę dużą, którą Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie szczególnie odczuła. Zmarł w Żelaznej, pow. Skierniewice, dnia 10.VII.1946 r. w majątku S.G.G.W.

Wspomnienie o życiu i pracach naukowych ś. p. Zmarłego jest tutaj pożegnaniem członka Towarzystwa i potrzebą serca ze strony bliskich Mu na polu uprawianej nauki, w szczególności członków Sekcji Rolnej Towarzystwa, Oddziału w Warszawie.

* * *

S. Moszczeński, urodzony 24.V.1871 r. w majątku Bronisze pod Warszawą, był związany z życiem naukowym i nauczaniem w stolicy. Po studiach średnich, odbytych w Krakowie i po zawodowych studiach rolniczych w Wiedniu, które ukończył w 1893 r., oddał się praktyce rolnej i jej pozostawał do roku 1908 prawie całkowicie oddany. O całkowitym oddaniu nie można dlatego mówić, że zajmował Go, jako rolnika, mieszkającego od roku 1900 pod Warszawą, prace ówczesnej Sekcji Rolnej przy Muzeum Przemysłu i Rolnictwa. Zdolność krytycznego oświetlania zagadnień praktyki rolnej przejawia się w artykułach, pisanych w tamtym okresie do „Gazety Rolniczej“.

Zdecydowane przesunięcie od praktyki rolnej do nauczania i teorii nastąpiło przy organizacji wyższej uczelni rolniczo-leśniczej w Warszawie. Uczelnia taka powstawała z inicjatywy i siłami społeczeństwa, powoływana formalnie przez Towarzystwo Kursów Naukowych. Na Wydziale Rolniczym tychże kursów objął S. Mo-

szczeński w r. 1908 wykłady [nauki Zarządu gospodarstw rolnych. Odtąd, aż do ostatka, historia jego pracowitego życia jest związana z historią Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. W jej rozmaitych pośrednich formach organizacyjnych, włączając tu również okupacyjne nauczanie tajne, prof. S. Moszczeński brał wybitny udział, jako wykładowca jednego z najistotniejszych przedmiotów, wchodzących w skład podawanej wiedzy. Równocześnie nie brak Go było w pozaszkolnej działalności, związanej ze stanowiskiem profesorskim. Członkostwo Tow. Naukowego Warszawskiego, Tow. Ekonomistów i Statystyków, Instytutu Naukowej Organizacji, doradztwo w Ministerstwach Skarbu, Reform Rolnych i Oświaty, udział czynny w zjazdach naukowych w Polsce i zagranicą, są dowodami Jego czynnej, poza nauczaniem, postawy.

* * *

O kierunku pracy naukowej Zmarłego zdecydowały, jak sam o tym napisał, zapotrzebowania wykładowcy na studium rolniczym. Nie znaczy to jednak, że pisał prace typu podręczników. Prace Jego z zasady oryginalne są wynikiem pogłębiania odcinków, wykładanej przez siebie nauki.

W swoich ekonomicznych pracach naukowych wybitnie podkreśla wagę badania i organizowania gospodarstwa jednostkowego. Najdobitniej zaznaczyła się ta postawa, prywatno-gospodarcza, w studiach nad naukową organizacją i racjonalizacją pracy w rolnictwie, dalej w studiach i wypowiedziach poświęconych zagadnieniu intensywności gospodarstw, wreszcie w studium, poświęconym zagadnieniu płodozmianu. Pod kątem doceniania tejże ekonomii przedsiębiorstwa można patrzeć również, pomijając samą potrzebę wykładu i gromadzenia materiałów naukowych, na liczne prace, poświęcone rachunkowości rolnej, w szczególności zbieraniu i opracowywaniu tychże materiałów z gospodarstw rolnych, zarówno folwarcznych jak i włościańskich.

Zainteresowanie w zbieraniu statystycznych materiałów tejże rachunkowości ma jednak jeszcze inne źródło i aspekt. Przez nie wybiegała Jego myśl badawcza również ku zagadnieniom ogólnym ekonomii politycznej i polityki agrarnej oraz przez nie szła ku ścisłej matematycznej formie ujmowania zagadnień.

Chęcią wprowadzenia metod ścisłych i docenieniem wartości liczby w dowodzeniu tłumaczą się też konkretne prace Profesora z zakresu zastosowań statystyki matematycznej w ekonomice gospodarstw. Zainteresowania Jego są równoległe z próbami, podejmowanymi na tymże metodycznie nowym odcinku przez uczonych amerykańskich i rosyjskich. Najmniej rozwijała ten odcinek nauka niemiecka, której Profesor, nie tylko na tym, ale zresztą na różnych innych odcinkach nie był odtwórcą ani naśladowcą, jakkolwiek tak łatwo było Polakowi pójść po tej linii, z racji najłatwiej dostępnej i obfitej literatury.

Do prac o typie podręczników, zostawiających równocześnie ślad jego współpracy w zakresie potrzeb państwowych (Ministerstw Reform Rolnych i Skarbu) należy Jego opracowanie na temat metod wyceny gruntów i posiadłości ziemskich. Zostawił również w rękopisie podręcznik studium na temat rachunkowości rolnej.

* * *

S. Moszczeński pisał do ostatka. Pierwszy Jego rękopis był drukowany, jako artykuł fachowy w roku 1893, ostatni w formie przedmowy do jednej z prac doktoranckich w roku 1946. Z górą pół wieku, zachowując żywość umysłu i jasność wyrażanego sądu, pracował jego umysł. Jego osobiste zalety, jako człowieka, zapisały Go jak najlepiej w sercach ludzi, a Jego umysł zapisał i ma kartę w nauce, którą się zajmował.

DR F. DZIEDZIC

Ks. Antoni Roszkowski

Urodził się w Żarnowie w woj. kieleckim d. 7. 8. 1894 r. Po ukończeniu gimnazjum wstąpił do Seminarium Duchownego w Sandomierzu, a po uzyskaniu święceń kapłańskich rozpoczął w 1920 r. studia na wydziale prawno-ekonomicznym U. P., uwieńczone dnia 31. 3. 1923 stopniem magistra nauk ekonomiczno-politycznych. Doktorat nauk ekonomicznych i politycznych uzyskał na U. P. dnia 13. 2. 1924 na podstawie rozprawy „Poglądy społeczne i ekonomiczne Augusta Cieszkowskiego“ (Poznań 1923, str. 166), w której zanalizował bliżej nieznaną dotychczas zależność tego myśliciela od utopijnych socjalistów francuskich, w szczególności od „Saint-Simon’a i Fourier’a“. Prowadząc dalej studia, d. 30. 3. 1926 roku uzyskał dodatkowo na Uniwersytecie Poznańskim stopień magistra prawa.

Od 1924 r. był równocześnie profesorem nauk społecznych w Seminarium Duchownym w Łodzi. Kilkakrotnie odbył podróże naukowe do Włoch i Francji, w ciągu których zapoznał się dokładnie z ruchem społecznym, szczególnie katolickim, w tych krajach. Owocem jego zainteresowań społecznych w tym czasie były drobniejsze prace, jak „Naczelna Izba Gospodarcza w Polsce i zagranicą“ (Łódź 1928, str. 97); „Światowa organizacja robotników chrześcijańskich“ (Włocławek, 1929, str. 11); „Akcja katolicka we Włoszech, Belgii, Holandii, Francji i Polsce“ (Łódź 1930, str. 58); „Rola Sekretariatu Diecezjalnego w Akcji Katolickiej“ (Łódź 1930, str. 16). „Rola kościoła w rozwiązaniu kwestji społecznej“ i „Zadanie państwa w rozwiązaniu kwestji społecznej“ w zbiorowym wydawnictwie „Rerum Novarum wobec postulatów doby obecnej“ (Włocławek 1931); ogłosił nadto większą pracę o charakterze analityczno-historycznym „Katolicyzm społeczny“ (Poznań 1932, str. 204).

Habilitował się z ekonomiki na Wydziale prawno-ekonomicznym U. P. w 1933 r. na podstawie pracy: „Korporacjonizm katolicki” (Poznań 1932, str. 303). Praca ta w sposób gruntowny i wnikliwy przeprowadziła analizę teoretyczno-ekonomiczną tendencji korporacjonizmu, zwracając trafnie uwagę na jego zalety i wady oraz na wynikające z niego nieuświadomiane przeważnie konsekwencje gospodarczo-ustrojowe. Od tego czasu w latach 1934—1938 prowadził stale na studium ekonomiczno-politycznym wydziału prawno-ekonomicznego U. P. wykłady zleczone z zakresu polityki społecznej, głównie o ubezpieczeniach społecznych.

W 1938 r. został mianowany nadzwyczajnym profesorem ekonomiki i polityki ekonomicznej w Akademii Handlowej w Poznaniu, a również wówczas rozpoczął zleczone wykłady z ekonomiki na Oddziale Wolnej Wszechnicy w Łodzi. Nie ustając w pracy naukowej, ogłosił w tym czasie rozprawy „Gospodarka planowa i jej rodzaje” (Ekonomista 1935, T. III), „Chrześcijańskie kierunki społeczno-gospodarcze” (Encyklopedia Nauk Politycznych T. I. 1936) oraz kilka artykułów.

Zaszczyczony godnością kanoniczną, pozostawał od 1937 r. proboszczem w Zgierzu. W pierwszych dniach wojny w drodze ze Zgierza do Warszawy zginął od bomby niemieckiej na szosie niedaleko Babska w d. 6 czy 7 września 1939 r.

Był poważnym, pełnym zapału pracownikiem naukowym, sumiennym i gorliwym pedagogiem i wykładowcą, szczerym przyjacielem młodzieży. Odszedł w sile męskiego wieku, zostawiając poważny dorobek naukowy. Lecz odszedł prawie w pełni pogłębiającego się wciąż naukowego rozwoju, którego rezultatem, przy wielkiej Jego pracowitości, byłby z pewnością szereg jeszcze dzieł, stanowiących trwałe wkład do polskiej nauki ekonomiki, szczególnie w zakresie rozdziału dochodu społecznego, ustroju gospodarczego i polityki społecznej, w których to dziedzinach się specjalizował.

Roman Rybarski

Ś. p. prof. Roman Rybarski urodził się 3/VII 1887 r. w Zatorze w woj. Krakowskim. Wzniósł on z domu — o licznych rodzeństwie — ciężką fizyczną, która mu tak świetnie służyła do realizacji zamierzeń, była jednym z warunków Jego naturalnej pracowitości, pogody i optymizmu. Aktywność jego była od najmłodszych lat wprost zdumiewająca. Umiał łączyć różnorodne zajęcia i prowadzić równocześnie wiele prac; nie miał w sobie nic z tego, co się nazywa „l' improductivité slave“. Był człowiekiem myśli i czynu zarazem: niezmordowanej, szybkiej pracy, której też wynik pozostawił ogromny w najrozmaitszych dziedzinach.

Studia wyższe ukończył stosunkowo wcześniej, uzyskując doktorat na Uniwersytecie Jagiellońskim w 1910 r.; mając lat 26 habilitował się tamże, a parę lat później został profesorem skarbowości (1917 r.) W 1924 r. był powołany na katedrę tegoż przedmiotu na Wydziale Prawa Uniwersytetu Warszawskiego, z którym już był związany do końca życia. Wykładał także na Politechnice Warszawskiej.

Praca naukowa ś. p. prof. Rybarskiego rozwijała się w trzech kierunkach, ściśle zresztą związanych ze sobą i wzajemnie się uzupełniających: ekonomii politycznej, historii gospodarczej i skarbowości. W dziedzinie ekonomii uznaje potrzebę i znaczenie teorii, wychodzącej z założenia racjonalnego działania gospodarczego. Prace Stanley'a Jevonsa, Karola Mengera i Leona Walrasa stanowią według Rybarskiego „punkt zwrotny w naszej nauce“. Oznaczają one nawrót do badań teoretyczno — ekonomicznych, a zarazem gruntowne ulepszenie ich metod. Ale nie kończy tylko na abstrakcyjnym badaniu, widzi pełnię i wszechstronność życia, ograniczenia i komplikacje wynikające ze zwyczajów, prawa, podstaw ustrojowych, wierzeń

psychologii jednostek lub grup gospodarczych. Teoria opiera się na różnorodnym i bogatym materiale faktycznym, który służy jako sprawdzian jej prawdziwości.

Takie pojmowanie ekonomii znajduje swój wyraz w różnych pracach Rybarskiego, zwłaszcza z natury rzeczy w „Systemie ekonomii politycznej” i to już w samej jego budowie i podziale na 3 części (tomy). Tom I obejmuje „Rozwój życia gospodarczego i idei gospodarczych” (1924 r.), tom II: „Teorię gospodarstwa społecznego” — może nieco za mało rozwiniętą — (1930 r.), tom III: „Psychologię społeczno gospodarczą”. Ten ostatni tom o znacznych rozmiarach (str. 341), który ukazał się przed samą wojną, jest oryginalną nowością w literaturze polskiej, a nawet w pewnej mierze i w literaturze światowej (choć są tam prace z dziedziny psychologii gospodarczej np. G. Tarde’a, ale nie stanowią części całego systemu). W książce tej zajmuje Rybarski odmienne stanowisko niż szkoła psychologiczna austriacka, której zarzuca badania psychologii i działania abstrakcyjnych jednostek ekonomicznych, co w rzeczywistości ma mało wspólnego z psychologią. Sam stara się uchwycić żywego człowieka, członka konkretnego społeczeństwa, — człowieka, traktowanego jako całość wraz z jego motywami działania „pozagospodarczego”, t. j. indywidualnymi i społecznymi ograniczeniami „czystego” motywu gospodarczego. Jest to szczególnie ważne, jeśli chce się zrozumieć od czego zależy więź różnych gospodarstw oraz równowaga społeczna.

Inne prace ekonomiczne Rybarskiego wskazują na jego nie tylko teoretyczne ale także i społeczne zainteresowania. Wśród nich należy najpierw wymienić wczesną pracę, wydaną w 1912 r., p. t. „Nauka o podmiocie gospodarstwa społecznego”. Wykazuje w niej autor w ciekawy sposób, jak przyjęcie demokratycznego założenia, iż wszyscy ludzie — zarówno przedsiębiorcy, jak i robotnicy — są podmiotami gospodarstwa społecznego, wpłynęło na rozwój teorii ekonomii. Z innych prac z tej dziedziny wymienimy jeszcze: „Wartość wymienna jako miara bogactwa” (1914 r.), oraz „Wartość Kapitał i Dochód (1924 r.). Ta ostatnia jest jedną z najcenniejszych rozpraw prof. Rybarskiego.

Z zakresu historii gospodarczej ogłosił prof. Rybarski szereg źródłowych prac, opartych na archiwalnych studiach, odnoszących się do stosunków gospodarczych i skarbowych w historycznej Polsce.

Wskazać tu trzeba młodzieńczą rozprawę o gospodarce miasta Biecha oraz także dzieła takie, jak: „Handel i polityka handlowa Polski w XVI stuleciu” w dwóch tomach (1928 i 1929); „Wielickie żupy solne” (1932); „Kredyt i lichwa w ekonomii samborskiej XVIII wieku” (1936) i „Skarbowość polski w dobie rozbiorów” (1937).

W trzeciej dziedzinie pracy naukowej prof. Rybarskiego — w dziedzinie skarbowości — oprócz rozpraw i artykułów specjalnych i historycznych, trzeba zanotować przede wszystkim „Naukę skarbowości”, która jest doskonałym, wprost klasycznym podręcznikiem uniwersyteckim. Skarbowość traktuje Rybarski jako naukę ekonomiczną, zajmującą się „zjawiskami gospodarczymi występującymi w gospodarstwie państwa i innych związków prawno-publicznych”.

Prof. Rybarski był nie tylko ekonomistą, historykiem gospodarczym i skarbowcem, był on także politykiem w szerokim tego słowa znaczeniu. Interesowały Go zagadnienia związane z życiem i najnowszymi jego prądami; pragnął zbadać ich kierunki i wpłynąć na ich kształtowanie w przyszłości. Badaniu tendencji rozwojowych współczesnych poświęcił On dwie prace: „Przyszłość gospodarcza świata” (1932) i „Przyszłość gospodarcza Polski” (1933). Poza tym w paru specjalnych rozprawach wskazywał idee przewodnie narodowego programu gospodarczego. Wypowiadając się w nich w zasadzie za ustrojem opartym na wolności gospodarczej i własności prywatnej, z niezbędnymi ograniczeniami w interesie ogólnym, podkreśla Rybarski względność ideałów i programów ustrojowych, zależność ich od specyficznych warunków i psychologii każdego narodu.

Aktywny temperament i niewyczerpana energia pchały prof. Rybarskiego także do czynnej pracy politycznej i ogólnopństwowej. Był On członkiem polskiej delegacji ekonomicznej na konferencję pokojową w 1919 r., podsekretarzem stanu w Ministerstwie b. dzielnicy pruskiej, wiceministrem skarbu w gabinecie W. Grabskiego, posłem na sejm i prezesem Klubu Narodowego. Przed wojną był dziekanem Wydziału Prawa U. W., na którym to stanowisku rozwiniął dużo energii dla rozbudowy wydziału. W czasie okupacji organizował tajne nauczanie uniwersyteckie, brał udział w różnych pracach oporu i walki z najeźdźcą. Aresztowany przez Niemców w maju 1941, osadzony najpierw na Pawiaku, a później wywieziony

do Oświęcimia, zmarł tam dnia 6 marca 1942. Nie można tu pominąć bohaterstwa lekarzy polskich, którzy z narażeniem życia wykradali zastrzyki dla Niego, jak również wzruszającej opieki, jakiej doznał w „obozie zniszczenia“ ze strony swych uczniów i przyjaciół. Do końca zachował niewzruszoną moc ducha i wiarę w ostateczne zwycięstwo Sprawy Polskiej i sprawiedliwości dziejowej.

STEFAN ZALESKI

Ks. Antoni Szymański

Ur. 27. X. 1881 r. w Praszce pow. Wieluńskiego. Po ukończeniu szkoły średniej w Częstochowie i Seminarium Duchownego w Włocławku, wyjeżdża na studia do Belgii, gdzie w Louvain uzyskuje doktorat filozofii. W latach 1908—18 jest profesorem filozofii i nauk społecznych w Seminarium Duchownym we Włocławku, rozwija równocześnie ożywioną działalność społeczną i oświatową, za co jest prześladowany przez władze carskie.

W 1919 r. obejmuje wykłady polityki społecznej na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. W 1919 r. habilituje się na Uniwersytecie Jagiellońskim z zakresu chrześcijańskich nauk społecznych. W 1924 r. zostaje profesorem zwyczajnym polityki społecznej na Wydziale Prawa i Nauk Społ.-Ekon. Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.

Działalność naukowa i pedagogiczna Ks. Prof. A. Szymańskiego jest najściślej związana z Katolickim Uniwersytetem Lubelskim. W 1922—26 jest prorektorem tegoż Uniwersytetu. W 1920—21 dziekanem Wydziału Prawa Kanonicznego, w 1931—33 dziekanem Wydziału Prawa i Nauk Społ.-Ekon. Od 1933 rektorem Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego (w 1936 r. ponownie wybrany). W czasie rektoratu Ks. A. Szymańskiego Katolicki Uniwersytet Lubelski uzyskuje w 1938 r. pełne prawa szkół akademickich.

W 1923 r. Ks. Prof. A. Szymański zakłada Towarzystwo Wiedzy Chrześcijańskiej katolicką instytucję wydawniczą. Od 1929 r. redaguje i wydaje miesięcznik społeczno kulturalny „Prąd”. W 1934 r. powołuje do życia Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Ks. A. Szymanski był członkiem Międzynarodowego Związku Zadań Społecznych w Malines, prezesem Rady Społecznej przy Prymasie Polski, członkiem redakcji poznańskiego Ruchu Prawno-Ekonomicznego i Socjologicznego i t. d.

W okresie okupacji niemieckiej Ks. A. Szymański zostaje aresztowany w 1939 r. w związku z zarządzonym przez niego jako ówczesnego rektora rozpoczęciem wykładów na Uniwersytecie. Po wypuszczeniu na wolność organizuje tajne nauczanie. Zmarł w październiku 1943 r. na skutek wyczerpania przejściami wojennymi.

Ogłosił drukiem następujące prace:

1. *Democratie chretienne en France*. Louvain 1909.
2. *Poglądy chrześcijańskiej demokracji we Francji (1892—1907)*. Poznań str. 152—1910.
3. *Katolicyzm socjalny we Francji*. Włocławek 1911, str. 56.
4. *Studia i szkice społeczne*. Warszawa 1913, str. 248.
5. *Zagadnienie społeczne*. Włocławek 1916, str. 540, II wyd. Lublin 1929, str. 48.
6. *Stanowisko pracy w konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*. Lublin 1020.
7. *Polityka społeczna*. Lublin 1925, str. 448.
8. *Korporacyjna przebudowa Włoch*. Lublin 1927, str. 116.
9. *Kościół a stowarzyszenia zawodowe*. Lublin 1929, str. 40.
10. *Kapitalizm w świetle nauki katolickiej*. Lublin 1929.
11. *Etatyzm i wolność gospodarcza*. Lublin 1930.
12. *Spoleczne znaczenie rozwodów*. Lublin 1931.
13. *Akcja katolicka i działalność gospodarczo-społeczna*. 1931.
14. *Kapitalizm oraz bezskuteczność, nacjonalizmu i statolatryzmu*. Lublin 1933.
15. *Kryzys gospodarczy*. Lublin 1933.
16. *Ekonomika i etyka*. Lublin 1936, str. 84.
17. *O sprawiedliwości społecznej*. Lublin 1937, str. 52.
18. *Korporacjonizm*. Lublin 1939.
19. *Zagadnienia społeczne, wyd. III przerobione*. Lublin 1939, str. 495.

Poprzedni tom „Ekonomisty“ ukazał się w II kwartale roku 1939.

Bank Gospodarstwa Krajowego

Centrala i Oddział Główny:

WARSZAWA, Al. Gen. Wł. SIKORSKIEGO Nr. 1

Skrót telegraficzny: „Krajobank”

ODDZIAŁY BANKU:

Biała – Bielsko	Stojałowskiego 23
Białystok	Sienkiewicza 40
Bydgoszcz	Dworcowa 24
Częstochowa	Al. Najśw. Marii Panny
Gdańsk	Okopowa 9
Gdynia	10-go Lutego 8
Gliwice	Zwycięstwa 20a
Jelenia Góra	Polskich Męczenników 4
Katowice	Mickiewicza 3
Kraków	Rynek Główny 47
Lublin	Kapucyńska 4
Łódź	Kościuszki 63
Olsztyn	Ratusz
Opole	Krakowska 35
Poznań	Plac Wolności 16
Radom	Piłsudskiego 15
Rzeszów	Bernardyńska 7
Szczecin	Plac Orła Białego 3
Tarnów	Krakowska 19
Wałbrzych	Sienkiewicza 9
Wrocław	Żabia 2
Zielona Góra	Zamkowa 4
	Kościelna 13

ST. BARCIKOWSKI i S^{ka}

SPOŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

WARSZAWA, al. Jerozolimskie Nr 45

Tel. 852-58, 852-59

Skrót telegraficzny: B A R C O

ODDZIAŁY:

KATOWICE, ul. Kościuszki Nr 2

telef. 354-25, 354-26

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska Nr 5

telef. 171-44, 130-09

ZIEMIOPLODY i ARTYKUŁY

SPOŻYWCZE

NAWOZY SZTUCZNE

MATERIAŁY BUDOWLANE

TOWARY ŻELAZNE

EKSPORT-IMPORT NA RACHUNEK WŁASNY I KOMISOWO

EKONOMISTA

**KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO**

Redakcja i Administracja:

Warszawa, Al. Jerozolimskie 93 m. 46. Tel. 8-85-51. Konto PKO I 4.641.

WARUNKI PRENUMERATY:

Prenumerata roczna wraz z p r z e s y ł k ą zł. 900,—. Prenumeratę wpłacać można bądź na konto P. K. O. I 4.641 bądź wprost do administracji.

Cena tomu w sprzedaży księgarskiej zł. 250.—.

TREŚĆ TOMU I-go

I. ARTYKUŁY		Str.
1. Zakres i metoda ekonomii	Oskar Lange	5
2. On the Industrialisation of Backward Areas	Paweł Rosenstein-Rodan	31
3. Zysk konkurencyjny	Józef Zagórski	43
4. Wytyczne dla polityki handlu zagranicznego	Zygmunt Jan Wyrozembski	58
5. Metody finansowania wydatków nadzwyczajnych	Kazimierz Secomski	86
II. ROZBIORY I SPRAWOZDANIA		
1. „The Economics of Full Employment“	W. H. Hagemejer	110
2. Próba realistycznej teorii konkurencji (Dr. Hans Möller: „Kalkulation, Absatzpolitik und Preisbildung“)	Józef Zagórski	114
3. Dr. Leon Koźmiński: „Ceny jednolite w handlu detalicznym“	Józef Zagórski	122
III. WSPOMNIENIA		
1. Stefan Dziewulski, Ludwik Górski, Adam Heydel, Ludwik Krzywiczki, Konstanty Krzeczkowski, Ludwik Landau, Janusz Libicki, Zygmunt Limanowski, Stefan Moszczeński, Ks. Antoni Roszkowski, Roman Rybarski, Ks. Antoni Szymański		129

CONTENTS OF THE VOLUME I

I. ARTICLES		
1. Scope and Methods of Economics	Oskar Lange	5
2. On the Industrialisation of Backward Areas	Paweł Rosenstein-Rodan	31
3. Competitive Profits	Józef Zagórski	43
4. Objectives for Foreign Trade Policy	Zygmunt Jan Wyrozembski	58
5. Financing of Extraordinary Fiscal Expenditures	Kazimierz Secomski	86
II. BOOK REVIEWS		110
III. OBITUARY AND REMEMBRANCES		129

WYDAWNICTWO K. RUTSKIEGO, ŁÓDŹ, 6-go SIERPNIA 1