

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ II

1 9 4 7



WYDAWNICTWO KAZIMIERZA RUTSKIEGO

WARSZAWA-ŁÓDŹ

TREŚĆ TOMU II-go

I. ARTYKUŁY	str.
1) Lipiński Edward — Uwagi o zadaniach ekonomii.	3
2) Skrzywan Waclaw — O podstawowych twierdzeniach ekonomii .	15
3) Secomski Kazimierz — Z problematyki gospodarki planowej .	29
4) Zagórski Józef — Koszty krańcowe a produkcja optymalna . .	58
5) Strzeszewski Czesław — Zagadnienie uprzemysłowienia Polski .	70
II. OCENY I ROZBIORY	
1) Dr. Aleksy Wakar — Teoria handlu zagranicznego	83
2) Jan Drewnowski — Próba ogólnej teorii gospodarki planowej .	
	Aleksy Wakar 89
3) M. Kalecki — Studies in economic dynamics Hagemayer W.	91
4) R. Turner Norris — The Theory of Consumers Demand	
	W. Sadowski 94
5) Oskar Howald — Einführung in die Agrarpolitik Wł. Nowicki	96
6) Rajmund Buławski — Problemy osadniczo przesiedleńcze Ziem Odzyskanych J. Nowicki	102
7) W. Jastrzębowski — Gospodarka niemiecka w Polsce 1939—1941 r.	
	K. Sokołowski 107
8) J. Wojtyniak, H. Radlińska — Sieroctwo W. Iwaszkiewicz	110
9) Praca zbiorowa — The Economics of Full Employment, J. Nowicki	111
10) H. Heuser — Control of International Trade J. Jędruszek	115
11) Pigou — Income Z. Sadowski	117
12) Paul M. Sweery — The Theory of Capitalist Development	
	E. Lipiński 118
III. WSPOMNIENIA	
1) Antoni Kostanecki Zaleski Stefan	123
2) Zdzisław Ludkiewicz Żabko-Potopowicz	125
IV. SPRAWOZDANIA	
1) Protokół ze zjazdu założeń. P. T. E.	127
2) Protokół z posiedzenia Komisji Rewizyjnej T-wa	130
3) Sprawozdanie Zarz. Gł. P. T. E.	131
4) Protokół z posiedzenia Rady Naukowej P. T. E.	140
5) Protokół Sekcji ekonomiczno-rolniczej Warsz. Oddz.	144
V. P. T. E. BILANSE I RACHUNKI ZA ROK 1946.	146
VI. BIBLIOGRAFIA	163
VII. STATUT P. T. E.	168

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ II

I 9 4 7

**WYDAWNICTWO KAZIMIERZA RUTSKIEGO
WARSZAWA - ŁÓDŹ**

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

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

REDAKTOR: EDWARD LIPIŃSKI

Sekretarz Redakcji: Jerzy Jędruszek

EDWARD LIPINSKI

Uwagi o zadaniach ekonomii

W tak zwanej „mieszczańskiej teorii ekonomii“ tkwi implicite założenie „ordre naturel“, stanowiącego wynik działania konkurencji. Poprzez konkurencję — t. zw. konkurencję „doskonałą“ — następuje zrównanie się cen z kosztami produkcji, przeciętne koszty są najniższe, czynniki produkcji osiągają wynagrodzenie równe ich krańcowej produkcyjności, konsumenci zaspakajają swoje potrzeby w możliwie najlepszy sposób, środki produkcji rozdzielają się pomiędzy poszczególne gałęzie w sposób najbardziej korzystny i odpowiadający popytowi ze strony konsumentów, opartemu znów na wolnym wyborze dóbr; liczba producentów w każdej gałęzi jest optymalna każda jednostka wybiera sobie zawód, w którym — w danych warunkach — może osiągnąć największe wynagrodzenie — i tak dalej. Słowem wolna i doskonała konkurencja działa w taki właśnie sposób. W taki powinien działać najsprawniejszy Centralny Urząd Planowania.

Rozwój produkcji wielko-kapitalistycznej prowadził konsekwentnie i nieubłagane do zaniku wolnej konkurencji, do przewagi monopolu, lub do konkurencji monopolistycznej; — kształty rynków, gdzie cena stanowiła „datę“ w planie sprzedawcy, i gdzie mógł on jedynie przystosowywać swoją podaż do istniejącej i niezależnej od niego ceny, były wypierane przez rynki, na których sprzedawca mógł wyznaczyć w ten lub inny sposób cenę oraz wywierał wpływ na liczbę nabywców*). Klasyczne przeciwstawienie: „popyt — podaż“ ja-

*) A. R. Burns: „The Decline of Competition“, New York, 1936.

ko dwie równe, odwrotnie działające siły — straciło znaczenie od czasu, gdy wiemy, że sprzedawcy mogą t w o r z y ć popyt, kształtować go i kierować nim *). Tak zwane potocznie „prawo popytu należy w świetle nowoczesnej teorii ceny do sformułowań naiwnych, przednaukowych, lub też — należących do pewnego szczególnego modelu gospodarczego „doskonałej konkurencji“, będącego abstrakcyjną hipotezą, nie znajdującą odbicia w żadnej rzeczywistości, pozwalającą jedynie na bardziej precyzyjny podział możliwych do pomyślenia kształtów gospodarstwa.

Konkurencja w znaczeniu potocznym, jako pewnego rodzaju walka przedsiębiorców o rynek, staje się w gospodarstwie kapitalistycznym zjawiskiem coraz rzadszym, a między monopolem i konkurencją rzeczywistość zrodziła nieskończenie wiele pośrednich form konkurencji monopolistycznej (lub „niedoskonałej“ w sformułowaniu J. Robinson **). Kapitalizm współczesny nazywamy dlatego k a p i t a l i z m e m m o n o p o l i s t y c z n y m.

2. Można by postawić uzasadnione pytanie: na czym polega wartość teorii ekonomii? Dotychczasowa teoria ekonomii opiera się na koncepcji równowagi całkowitej (ogólnej), jak to ma miejsce w nauce wywodzącej się od Wilfreda Pareto, bądź też równowagi częściowej, przyjmującej klauzulę „ceteris paribus“, a wywodzącej się od Marshalla. W nauce tej zagadnienie uważa się za rozwiązane, gdy badanie znajdzie p u n k t r ó w n o w a g i. Punkt równowagi jest zawsze zależny od poczynionych założeń. Cena równowagi monopolisty n.p. będzie inna wtedy, kiedy kieruje się on motywem racjonalnym, czyli gdy dąży do maximum zysku, inna zaś, gdy — pod wpływem preferencji bezpieczeństwa — chce mieć zysk niższej nawet, lecz zagwarantowanej wysokości („spokojny żywot“ będzie wtedy największym zyskiem, jaki produkuje monopolista). Inna znów jest cena monopolu socjalnego, dążącego raczej do maximum zaspokojenia potrzeb odbiorców, a nie do najwyższego osiągalnego zysku. Itd.

*) R. T. Norris: „The Theory of Consumer's Demand“. New Haven, 1941, str. 94-95.

**) Joan Robinson: „The Economics of Imperfect Competition“, London, 1933.

Dominujące w konkretnej rzeczywistości formy konkurencji nawet w teorii nie dają rozwiązań „w równowadze”, a cóż dopiero w życiu praktycznym. Nasuwa się pytanie, wątpliwość raczej, co do poznawczej wartości rozwiązań „w równowadze”. Nie jest rzeczą trudną wynalezienie minimum lub maximum pewnego układu wielkości jeżeli znane są założenia. Czy nie większa wartość poznawcza tkwi jednak w analizie warunków dążenia do równowagi, niż w znalezieniu punktu równowagi?

Teoria wykrywa punkt, w którym monopolista osiąga maximum zysku. — lecz poznawcza wartość tego rodzaju rozwiązania jest nader ograniczona. W rzeczywistości konkretny monopolista nigdy nie może znaleźć ceny, zapewniającej mu maximum zysku, działa on bowiem w czasie, który, upływając, zmienia tym samym warunki działania. Rozwiązanie, podawane przez teorię, dotyczy jedynie momentu, punktu poza — i bezczasowego. Znajdowanie maximów i minimum w warunkach doskonale niepodobnych do jakiegokolwiek rzeczywistości, stanowi niewątpliwie pewne osiągnięcie myślowe, — jednakże nie można tego traktować jako jedyną treść poznania ekonomicznego. Analiza zachowania się konsumenta, dążącego do maximum satysfakcji w granicach posiadanego dochodu, niezmiernie mało uczy o konkretnym zachowaniu się konsumenta na konkretnym rynku. Teoria zachowania się konsumenta, w dotychczasowej teorii zbyt uproszczona i mało realistyczna, musi być podjęta na nowo, gdyż niewątpliwie nawet w gospodarstwie planowanym, lecz opartym na tak zwanej „wolności wyboru” *), przewidywane zachowanie się konsumenta stanowić musi jedną z podstawowych przesłanek planu centralnego. Teoria zachowania się konsumenta jest niewątpliwie częścią składową ogólnej teorii gospodarstwa epoki planowania. Bez znajomości elastyczności popytu na poszczególnych rynkach nie może istnieć racjonalne planowanie; dlatego też, obok teorii popytu, niezbędne będą także i badania ekonometryczne, czyli matematyczno-statystyczne analizy reakcji nabywców na zmianę warunków sprze-

*) a także w gospodarstwie, w którym owa „wolność wyboru” praktycznie nie istnieje ze względu na nawykowy charakter dokonywanych aktów wyboru, jak również wobec tego, iż „decyzje” konsumenta w znacznym stopniu są mu narzucane przez sprzedawców.

daży Wprawdzie badania tego rodzaju zawsze są historyczne, czyli dotyczą przeszłości, ale rzeczywistość nie zmienia się tak szybko, aby doświadczenia najbliższej przeszłości nie miały wartości dla szacunku przyszłości.

3. Dotychczasowa teoria ekonomii rozwiązuje zagadnienia gospodarcze przy założeniu, że istotę racjonalnego zachowania się jednostki stanowi jej dążenie do maksymalizacji: maximum zysku, bądź maximum satysfakcji. W takim ujęciu cała teoria ekonomii dałaby się sprowadzić do pewnego rodzaju matematyki stosowanej, do rachunku minimów i maximów, do wyszukiwania wartości i pozycji ekstremalnych. Takie postawienie problemu zawiera jednak zbyt daleko posunięte uproszczenie; na tym poziomie abstrakcji nie sposób zoliżyć się do interesujących nas konkretnych zjawisk rzeczywistości, ani też tej rzeczywistości wyczerpująco wyjaśnić i opisać.

Od dawna już daje się zauważyć, że owo założenie „racjonalnego“ dążenia do minimum nie zadawała ekonomistów. Ostatnio J. v. Neumann i O. Morgenstern *) podjęli próbę stworzenia nowej, ściślej teorii postępowania gospodarczego. Według autorów „rational behavior“ nie da się bynajmniej wyrazić jako proste zagadnienie maximum; jest to zachowanie się bardziej skomplikowane, zachowanie się typu „gry strategicznej“. Zysk lub korzyść jednostki zależy od wielu zmiennych ekonomicznych, lecz jednostka kontroluje jedynie niektóre z nich, podczas gdy pozostałe są wyznaczane przez działanie innych uczestników danego układu gospodarczego. Np. zysk sprzedawcy jakiegokolwiek towaru zależy od ceny i od ilości sprzedawanej przy tej cenie; zaś ilość sprzedana podlegać będzie decyzji nabywców. Ponieważ każdy z uczestników „gry“ dąży do największej korzyści, a dążenia te są na ogół sprzeczne, przeto mamy tu do czynienia nie z prostym problematem maximum, ale z pewną liczbą sprzecznych między sobą problematów maximum. Jest to typowy przykład g r y s t r a t e g i c z n e j: każdy z grających usiłuje

*) John von Neumann i Oskar Morgenstern „Theory of Games and Economic Behavior“, Princeton University Press, 1944. Por. także J. Marschak: „Neumann's and Morgenstern's New Approach to Static Economics“, artykuł w „Journal of Political Economy“, IV.1946.

osiągnąć największy udział w grze, lecz interesy grających nie są bynajmniej równoległe, a korzyść każdego z nich zazwyczaj wiąże się z jednoczesną stratą po stronie innych.

Nie przesądzając słuszności lub niesłuszności powyższego ujęcia, pragniemy jedynie stwierdzić istnienie tak określonego zagadnienia — albo głównie — w socjalistycznym gospodarstwie planowym. Traktowanie przez marksistów teorii wyboru jako pewnego rodzaju „plaisanteries viennoises“ było usprawiedliwione w tej epoce, w której zadanie najważniejsze i naczelne polegało na walce z kapitalizmem, zaś ekonomia Marxa była filozoficzno-socjologiczną „krytyką ekonomii. Nadchodzi jednak czas, gdy trzeba zastanowić się nad pozytywną treścią teorii ekonomii rodzącej się epoki planowego gospodarstwa.

Twierdzenie, iż wolność konsumpcji rozstrzyga o możliwości istnienia ekonomii jako nauki, gdyż jedynie w tym wypadku można mówić o prawidłowym przydziale środków oraz o prawach rządzących rozdziałem dochodów między czynnikami produkcji, może być niewątpliwie zaczepione. Gdyby o konsumpcji rozstrzygały nie skale preferencji produkcji, ale „dowolne“ decyzje dyktatora, dyktatorów musiałby odpowiednio do tych decyzji przydzielać środki produkcji oraz wynagradzać środki produkcji. Istniałby więc system wzajemnych zależności pomiędzy wszystkimi wielkościami ekonomicznymi, a ten system zależności niczym by się nie różnił od systemu opartego na swobodzie wyborów konsumenta. Lecz musimy uwzględnić, że potrzeby indywidualnego konsumenta stanowią jedynie część potrzeb zaspakajanych przez produkcję społeczną. Być może, iż udział konsumpcji indywidualnej, zależnej od swobodnego wyboru nabywcy, maleć będzie systematycznie w miarę jak — po osiągnięciu wysokiej stopy życiowej przez masy — coraz więcej relatywnie środków poświęcać się będzie na konsumpcję społeczną, dyktowaną przez ideały polityczne i wychowawcze, wynikające z takiej, a nie innej budowy nowego ustroju — niezależnie od swobodnego wyboru konsumenta jako jednostki. Coraz większa ilość społecznych środków produkcji będzie przeznaczana na zaspakajanie potrzeb zbiorowych i w coraz większym stopniu wybór kolektywu, nie zaś

wybór jednostki konsumującej, rozstrzygać będzie o przydziale środków produkcji do tych czy innych dziedzin wytwarzania.

W miarę dojrzewania gospodarstwa społecznego, udział potrzeb indywidualnych w ogólnej produkcji dóbr konsumcyjnych maleje, bowiem rozciągłość potrzeb indywidualnych, w szczególności w zakresie potrzeb bardziej prymitywnych, jest ograniczona, zaś w miarę demokratyzacji kultury potrzeby najwyższego rzędu zaspakajane będą raczej zbiorowo; podobnie coraz większe znaczenie mieć będzie konsumpcja uspołeczniona (w postaci parków, domów społecznych etc.).*)

W historii naszej kultury wspaniałość i bogactwo urządzeń skupiało się pierwotnie w świątyniach, później przeniosło się na zamek, pałac, wilię. Tendencja do prostoty i intymności mieszkania ludzkiego jest stała, a przepych i zbytek przenosi się do domów i urządzeń użytku społecznego. Być może dopiero daleka przyszłość zmieni kierunek rozwoju — od „pałacowości“ sali koncertowej lub kina — do pałacowości“ mieszkania prywatnego.

Rozporządzalny i planowo powiększany zasób sił wytwórczych rozstrzyga o tym, jakie potrzeby indywidualne i zbiorowe mogą być zaspokojone. Jednostkowe i zbiorowe systemy celów są jednocześnie produktem woli i konieczności, wolności tworzenia postulatów oraz skrupowania ograniczonością środków.

W gospodarstwie planowym znamy mniej lub więcej doskonale potrzeby nawykowe ludności, wiemy z grubsza, jaka jest elastyczność popytu nabywców, prowadzimy odpowiednią politykę cen, tak, aby: 1) zrównać podaż z popytem, 2) zrealizować postulaty wychowawcze w dziedzinie konsumpcji, racjonalizując wybory konsumenta, a także, aby osiągnąć 3) optymalną stopę rozkładu dochodu społecznego pomiędzy konsumpcją i akumulacją kapitału. Konsumpcję dzielimy na indywidualną i zbiorową, przy czym przyjęty system celów rozstrzyga o proporcji pomiędzy jedną a drugą: jeżeli się uwzględni

*) Nadchodząca epoka planowego gospodarstwa siłą rzeczy główny nacisk położy na potrzeby zbiorowe, gdyż głównym szafarzem dochodu społecznego będzie raczej społeczność sama, a w coraz mniejszym stopniu jednostka, jak to właśnie było w indywidualistycznym gospodarstwie kapitalistycznym.

to, że konsumpcja zbiorowa zależy od preferencji pozaindywidualnych, a konsumpcja indywidualna jest częściowo nawykowa, częściowo zaś będzie kierowana, stanie się jasne, iż w planie centralnym udział czynnika konsumpcji indywidualnej, swobodnie wybieranej przez nabywcę, będzie coraz mniejszy, stąd również samo zagadnienie jednostkowego popytu zostanie przesunięte z miejsca czołowego na peryferie.

5. Pogląd, jakoby w gospodarstwie planowanym nie istniały żadne „prawa ekonomiczne“, jest, jak się wydaje, również wynikiem nieporozumienia. Można zaplanować cenę najbardziej bodaj dowolną, lecz, jeśli cena ta ma pokryć koszty produkcji, oraz spowodować odpowiedni popyt, — wyznaczający rozmiary wytwarzania, a więc i wysokość kosztów wytwarzania — jasne jest, że granice dowolności planowania są tym samym określone, a wewnętrzna struktura zależności pomiędzy poszczególnymi wielkościami a ceną da się zanalizować i opisać systematycznie, da się więc ująć jako „prawo“. Praktyczna wartość tego rodzaju praw jest niewątpliwie ograniczona, ale występują one w sposób dość wyrazisty dla usprawiedliwienia istnienia teorii.

Wiemy, że planowe, socjalistyczne gospodarstwo postawiło sobie za cel systematyczne podnoszenie stopy życiowej mas pracujących poprzez nieustanne powiększanie rozporządzalnych sił wytwórczych. Postawienie sobie takiego celu ustanawia nieskończenie wielką ilość zależności pomiędzy środkami, — których celem jest w ostatecznym rezultacie doprowadzenie do podniesienia stopy życiowej. Ustalane przez planującego ceny wytwarzanych dóbr służą do pokrycia kosztów produkcji, wyznaczają dochody pracujących, grając rolę bodźca pobudzającego zakłady wytwórcze do osiągania największej sprawności, pośrednio rozstrzygają o wysokości wynagrodzeń pracowników, a więc również o wydajności ich pracy, czyli — o wielkości produktu. Z drugiej strony, wielkość produktu tworzy granicę wysokości wynagrodzeń, zaś różnica pomiędzy kosztami produkcji a utargiem osiągniętym ze sprzedaży tworzy socjalistyczny, planowy „zysk“, który znów nie tylko stanowi źródło pokrycia potrzeb ogólnych społeczeństwa, ale przede wszystkim — decyduje o możliwości mobilizacji nowych inwestycji, nowych sił wytwórczych. Przy zachowaniu wolności wyborów konsumpcji w granicach wyznaczonych do-

chodów, cena reguluje rozmiar popytu konsumentów na poszczególne dobra, a to znów z kolei umożliwia planującemu racjonalny przydział środków produkcji do poszczególnych działów wytwarzania.

W ten sposób ani ceny, ani płace, ani koszty produkcji — nie są wielkościami dowolnymi, zależnymi od „woli“ i arbitralnej decyzji planującego, plan bowiem jest ściśle zależny od celów, a planujący musi być posłuszny logice faktów, decydujących o realizacji postawionych sobie celów. J e d y n i e c e l e s ą w y r a z e m w o l i i w ś r o d k a c h t k w i ą w i ą ż ą c e z a l ęż n o ś c i. Od woli planującego zależy, czy pragnie uzbroić kraj w celu zabezpieczenia wolności swego narodu, czy też raczej budować i wyposażać mieszkania prywatne; od woli planującego zależy, czy mniejszą czy większą część należnego wynagrodzenia pracy zużyje na budowę nowych środków produkcji lub na pokrycie potrzeb p o z a i n d y w i d u a l n y c h, utrzymując zaspakajanie potrzeb i n d y w i d u a l n y c h na niezmiennym poziomie; lecz jeśli planujący postępuje racjonalnie, nie może wyznaczać wynagrodzeń niezgodnie z produktywnością pracy, ani też nie może obniżyć indywidualnej stopy życiowej poniżej poziomu koniecznego dla reprodukcji siły pracy („Arbeitskraft“ Marxa) pracownika i jego rodziny, w przeciwnym wypadku bowiem spowoduje zmniejszenie rozporządzalnego zasobu pracy.

„Planować“ nie znaczy bynajmniej: „dowolnie układać i tasować“, tak, jak się tasuje karty, gdyż w każdej rzeczywistości jej elementy występują powiązane wzajemną zależnością i wzajemnie na siebie oddziałują; dlatego też „planować“ oznacza „kształtować i koordynować“, czyli — budować oraz harmonizować rzeczywistość zgodnie z wewnętrzną logiką faktów, a to dla realizacji postawionego sobie w planie celu.

Wewnętrzną logikę rzeczywistości wykrywa teoria, i ujmuje ją w tak zwane „prawa“. Teoria planowania nie jest bynajmniej nauką o celach, gdyż te są zawsze polityczne (czyli wynikają z woli, interesów i poglądu na świat grup czy klas rządzących); jest ona nauką o wewnętrznej zależności faktów, składających się na daną rzeczywistość, — oraz o środkach umożliwiających osiągnięcie postawionego sobie celu.

Podobne postawienie sprawy nie oznacza oczywiście, jakoby rzeczywistością rządzić miały „śpiżowe“ prawa ekonomiczne, których człowiek nie może przewyciężyć, i które działają ślepo. Potocznie znane „prawa ekonomiczne“, jak na przykład „śpiżowe prawo płacy“, „prawo popytu i podaży“, etc. — mają charakter historyczny i dotyczą historycznych epok rozwojowych gospodarstwa. Są jednak prawidłowości o charakterze nie historycznym, wynikające na przykład z ograniczonej ilości dóbr i środków, lub z niemożności zachowania pełnej proporcjonalności wzrostu (co powoduje działanie t. zw. „zasady minimum“, — „wąskie przejścia“); istnieją prawidłowości, które muszą być przestrzegane, jeżeli planowaniu stawiamy jako cel np. dążenie do maksymalizacji osiągnięć. Analizą tego rodzaju prawidłowości, czyli wewnętrznych zależności zjawisk istniejących, tworzących się, tworzonych i planowanych, zajmuje się teoria gospodarstwa planowego czyli teoria ekonomii epoki gospodarstwa planowego.

5. Zarzut, iż ekonomia nie może jakoby być nauką o gospodarowaniu szczerupłymi środkami, gdyż celem i istotą planowego gospodarstwa jest właśnie zwiększanie zasobu środków, polega, wydaje się, na nieporozumieniu.

Szczerpłość i ograniczoność rozporządzalnych środków, podobnie jak i prawo „wąskich przejść“, pozostają faktami nawet w najbardziej integralnie planowej gospodarce. Wchodzi tu jedynie w grę inny rozkład akcentów, ale ten inny rozkład akcentów zmieni zapewne i treść nauki.

W socjalistycznej gospodarce planowej celem gospodarowania jest wzmoczenie sił wytwórczych, umożliwiających podniesienie stopy życiowej pracujących. Jest więc jasne, że akcent kładzie się raczej na rozszerzanie rozporządzalnych zasobów, a nie na gospodarowanie szczerupłymi środkami. Dlatego teoria produkcji oraz teoria wzrostu gospodarczego stanowią punkt wyjścia teorii, gdyż jest to również punkt wyjścia motywacji gospodarczej. Zagadnienie wyborów i problemat konsumpcji — z pierwszego miejsca przesuwa się na peryferie i przestaje być podstawą gmatchu teoretycznego systemu zjawisk ekonomicznych. Tym niemniej nawet rozszerzając zasób sił produkcyjnych, mamy do czynienia zawsze

z ich szczupłością, zawsze więc stoi przed nami problemat gospodarowania.

Jeżeli jako zadanie gospodarstwa postawimy jednak nie gospodarowanie szczupłymi środkami, ale planowe zwiększanie sił wytwórczych, przesuną się akcenty badań i wzajemny stosunek zagadnień. Dynamiczne problemy wzrostu wysuną się na plan pierwszy, a makroekonomia zdobędzie prymat nad mikroekonomią.

Jeżeli niewątpliwie jest prawdą, że produkcja służy dla konsumpcji (konsumpcji indywidualnej i zbiorowej) to również nie ulega wątpliwości, o czym już mówią Marx w „Krytyce Ekonomii politycznej“, że to raczej produkcja wytwarza konsumpcję a nie odwrotnie, — zaopatrując tę ostatnią w materiały konsumpcyjne i wyznaczając rodzaj konsumpcji; produkcja wytwarza u konsumenta potrzeby, produkując obiekty spożycia. Stan techniki, metody produkcji, społeczne stosunki produkcji wyznaczają nie tylko produkty, jakie mogą być i są wytwarzane, lecz również rozdział dochodów między poszczególne grupy. Konsumpcja jest produktem wytwarzania, a produkcja stanowi siłę zmieniającą jakość i ilość konsumpcji. Zmiany gustów konsumenta są wynikiem zmian produkcji, a nie samoistną siłą, dyktującą kierunek produkcji. „Inicjatywa konsumenta, zmieniającego swoje gusta, czyli zmieniającego te zespoły dat, które ogólna teoria ujmuje w pojęciach „funkcji użyteczności“ lub „funkcji indyferencji“, jest znikoma i może być negliżowana, zaś wszelkie zmiany w gustach konsumenta są spowodowane przez działania producenta“ *).

Jest interesujące, że teoria wyborów przestaje być narzędziem badawczym, gdy ekonomista zajmuje się np. zagadnieniem cyklu gospodarczego lub tendencjami rozwojowymi ustroju. U Keynesa i Keynesistów teoria wyborów nie gra w ogóle żadnej roli.

Przesunięcie przedmiotu ekonomii ze zjawisk społecznych, kolektywnych, na zjawisko indywidualnych wyborów **), uczyniło z tej

*) J. Schumpeter. Business Cycles, 1939. Tom I, str. 73.

***) L. Robbins. „An Essay on the Nature and Significance of Economic Science“ So long as the theory of value was expounded in terms of costs, it was possible to regard the subject-matter of Economics as something social and collective... with the realisation that this market phenomena were, in fact, dependent on the interplay of individual choice this approach becomes less and less convenient, str. 69 n.

nauki dyscyplinę nadmiernie abstrakcyjną, oddaloną od zjawisk konkretnych, niezdolną do udzielenia człowiekowi pomocy w walce o przyszłość; wydrenowało naukę z wszelkiego elementu socjalnego, przesunęło zainteresowania na peryferie, co doprowadziło do głębokiego niezadowolenia z samej nauki. Teoretyczna analiza wyborów doprowadziła niewątpliwie do pewnego z bogacenia nauki; osiągnięcia teorii w dziedzinie badań nad zachowaniem się popytu, teoria elastyczności popytu, nie mogą być pominięte przy budowie „teorii gospodarstwa epoki planowania“.

Marx zajmował się popytem i jego analizą, gdyż nauczał, że popyt jest wyznaczony przez podział dochodu społecznego; badać przeto należy raczej ten właśnie podział. Marx bada ekonomiczne prawa rozwoju kapitalizmu. Potrzeby u Marxa są odbiciem technicznego i organizacyjnego rozwoju społeczeństwa, a bynajmniej nie wyznaczają tego rozwoju. Sposób produkcji życia materialnego wyznacza ogólny charakter społecznego, politycznego i duchowego procesu życia. Konsumcja u Marxa jest czymś biernym, jest wynikiem, jest odbiciem; nie fakt konsumpcji wytwarza wewnętrzną więź między wszystkimi zjawiskami gospodarczymi i utrzymuje społeczną równowagę produkcji, lecz tzw. prawo wartości, które reguluje stopę wymienną między towarami, określa ilość produkcji każdego towaru oraz rozstrzyga o przydziale „siły pracy“ (czyli środków produkcji) między poszczególnymi gałęziami wytwarzania *).

Marx wychodzi z analizy towaru, a nie dobra zaspakajającego potrzeby; Marx pragnie wykryć prawa produkcji kapitalistycznej; towar jest środkiem, za pomocą którego kapitalista „realizuje“ zysk, towar nie jest bynajmniej dobrem użytkowym.

Poddamy teraz analizie gospodarstwo planowe, i założmy, że celem planu jest zwiększanie zdolności produkcyjnej, by podnieść stopę życiową (w najszerszym tego słowa znaczeniu — pod względem

*) Niektórzy marksiści uważali, że w gospodarce socjalistycznej prawo wartości przestanie działać: „Value and planning are as much opposed... as capitalism and socialism“. Paul Sweezy. *The Theory of Capitalist Development*. 1946. str. 54. Por. oficjalne stanowisko nauki sowieckiej, wręcz odmienne, K. Ostrowitianow. K woprosu o towary w sowieckim choziajstwie. *Planowoje Choziajstwo* N 6 z 1946 r.

materialnym, estetycznym, moralnym itp. pracującego społeczeństwa. Datą planu jest rozporządzalna suma kinetycznych i potencjalnych sił wytwórczych, czyli — zasób zakrzepłej w środkach produkcji i żywej pracy ludzkiej. Założeniem planu jest postulat: optimum przyrostu sił produkcyjnych oraz maximum (uwarunkowane przez tanto optimum) udziału pracujących w produkcji. Powyższe optima i maxima mogą być osiągnięte jedynie w określonych warunkach, np. przy określonych wynagrodzeniach kierowniczych i wykonawczych sił roboczych, gdyż np. wynagrodzenia niższe, obniżając wydajność pracy, uczynią niemożliwym osiągnięcie optimum przyrostu sił wytwórczych. Splot powyższych zależności może być wyjaśniony jedynie, gdy posiadać będziemy teorię wzrostu gospodarczego, teorię płacy roboczej, teorię bodźców produkcji, teorię kosztów wytwarzania, teorię popytu konsumenta itp. itp.

Ekonomia ustroju kapitalistycznego analizowała plan przedsiębiorcy dążącego do zysku, opisywała prawa rządzące całością gospodarstwa opartego na prywatnej własności środków produkcji i zasadzie „racjonalnego“ postępowania (maksimum zysku). Ekonomia epoki gospodarstwa planowego wyjaśnia identyczne zjawiska, różne są jedynie założenia: plan jest centralny, własność — społeczna, dąży się nie do największego zysku, lecz największego przyrostu zdolności produkcyjnej itd. Jednak jeżeli w systemie Marxa jest całkowicie usprawiedliwiony brak teorii popytu, ceny, kosztów itd., to w ekonomii planowego gospodarstwa właśnie te zagadnienia muszą być teoretycznie zbadane, gdyż dopiero wówczas posiadać będziemy naukę będącą podstawą sztuki lub polityki planowania. Podobnie jak nie ma rozwoju techniki bez postępu fizyki teoretycznej, nie ma rozwoju techniki planowania bez rozwoju teorii ekonomii. Lecz nie ma to być teoria rozwoju społecznego w znaczeniu marksistowskiej analizy rozwoju, ale teoria praw rządzących gospodarstwem planowym. Prawa te istnieją, gdyż mając określony system celów gospodarstwa, wiemy, że cele te mogą być zrealizowane tylko przy zachowaniu określonych prawidłowości wynikających z samych celów, oraz z zależności jakie istnieją między środkami do realizacji celów używanymi.

WACŁAW SKRZYWAN

O podstawowych twierdzeniach ekonomii

Studium niniejsze ma na celu ponowne sformułowanie pewnych zasadniczych twierdzeń teorii ekonomii, i podkreślenie tych wymogów metodologiczno-poznawczych jakie stawiane są obecnie każdej nauce empiriopoznawczej.

Ogólna ewolucja nauk dawno już odbiegła od sformułowań, które jeszcze dotychczas znajdujemy w teorii ekonomii. Jej dedukcyjna aksjomatyka pochodzi z drugiej połowy zeszłego stulecia i dlatego nie ułatwia obecnie poznania rzeczywistości gospodarczej, która od tego czasu przeszła dalekosiężną ewolucję. Dąży się od dawna do rewizji i zreformułowanie praw, którym nadawano dawniej charakter „praw natury“. Podkreślenie ich probabilistycznego charakteru jest zadaniem niniejszego studium.

W ciągu ostatnich dziesiątków lat zrezygnowano z oparcia zasadniczych tez teorii ekonomii na twierdzeniach psychologicznych. Wykazano dowodnie płonność wysiłków zbudowania na tej podstawie teorii, która by dawała wystarczające tłumaczenie obserwowanych przez nas zjawisk gospodarczych, mających charakter zjawisk społecznych. Dążąc więc ku niezbędnej obiektywizacji poznania, zrywając z introspekcją, jako jego źródłem, opieramy się na obserwacji postępowania ludzkiego, jako wyrazu indywidualnych ocen i wartościowania. Wchodzimy więc w analizę t. zw. behawiourystycznych parametrów w zjawiskach gospodarczych, takich jak działalność człowieka.

Jeśli ta właśnie działalność jest głównym przedmiotem badań ekonomiki, to ważymy się na twierdzenie, że głównym punktem wyj-

ścia naszych zainteresowań musi być plan gospodarczy — konsumenta lub pracującego podmiotu gospodarczego oraz jego decyzje dotyczące działań dla osiągnięcia określonych celów, podejmowanych w myśl zasady g o s p o d a r n o ś c i w dążeniu do maksimum efektu przy minimum wysiłków.

Gdy przedmiot naszej nauki ograniczamy do aktów woli uwarunkowanych tą właśnie zasadą, to rzeczą logicznie uzasadnioną jest wskazanie na ścisły i bezpośredni związek postępowania ludzkiego i dobieranych środków realizacyjnych ze stopniem realizacji celu, do którego się dąży.

Czas w procesach gospodarczych upływa w miarę tego, jak długo trwa osiąganie wytkniętych celów. Pojęcie czasu nabiera znamion niekategorialnych, staje się relatywne. Powstaje wskutek tego możliwość abstrahowania od czasu, podobnie jak abstrahujemy, w tych najogólniejszych sformułowaniach teoretycznych, którymi się zajmujemy, od pojęcia przestrzeni.

Wynikiem naszych rozważań będzie teza o zmienności postępowania gospodarczego w zależności od biegu dokonywujących się procesów gospodarczych. Wychodząc ze stwierdzenia, iż stan równowagi musi istnieć przede wszystkim w psychice ludzkiej, tego indywiduum, które jest równocześnie pracownikiem i konsumentem, dążyć będziemy do udowodnienia, iż system przedstawionych poniżej pojęć daje nam możliwość bliższego sprecyzowania pojęcia ekonomii dynamicznej i rozwinięcia tego najistotniejszego działu naszej nauki.

Dążymy więc do zbudowania takich podstawowych tez, które pozwolą na budowę systemu ekonomii drogą dedukcyjną i umożliwią równolegle, przez mocne związanie i uzgodnienie z postulatami empiriopoznawczymi, na empiryczno-statystyczne zbliżenie do rzeczywistości oraz na empiryczne sprawdzenie dających się wyprowadzić wniosków poznawczych.

Jest to tylko próba ponownego sformułowania podstawowych tez e k o n o m i i i dlatego nie jest zapewne wolna od błędów. Uważamy za właściwe ją podjąć, w imię bliższego związania teorii ekonomii z rzeczywistością. Związanie z życiem — jest niczym innym jak poszukiwaniem prawdziwości tez teoretycznych. Samo zaś dążenie do

prawdy usprawiedliwi autora w tych wypadkach, kiedy zblądzi lub kiedy nie wyprowadzi możliwych wniosków.

§ 1. **Logiczny sens „praw“ w ekonomii.** Podstawowym narzędziem myślenia ekonomisty są krzywe popytu i podaży. Jest ważne stwierdzić, jak to uczynił już Cournot, że winny być one ujęte nie tylko jako wyrazy pewnych funkcji matematycznych, lecz również analizowane jako wypowiedzi w znaczeniu logicznym. Temat ten nie został dotychczas wyczerpany, dość zacytować poświęcone temu prace F. H. Knighta, H. Schultza, E. Phelps-Hicksa i Allena zastąpienia tych konstrukcji teoretycznych przez inne. Krzywe popytu i podaży pozostają jednak narzędziem pracy myślowej ekonomisty.

Jeśli stwierdzimy, że pewnej określonej wysokości ceny odpowiada pewien popyt i zbudujemy zbiór identycznych twierdzeń, dotyczących różnych wartości zmiennych, t.j. ceny i popytu, treść tych wypowiedzi opisać możemy rysując krzywą popytu. Ta jej interpretacja byłaby zgodna z wyjaśnieniami Marshalla. Mamy więc tu do czynienia z szeregiem warunkowych zdań. Jeśli przyjmiemy pewną wysokość ceny za daną stałą, wypowiedź nasza brzmi: przy cenie N popyt równa się x . Jest to wypowiedź nieokreślona, i w dodatku nie jest ani prawdziwa ani fałszywa. Może być natomiast prawdziwa albo fałszywa przy określonych znaczeniach zmiennej x . Wartość „prawdziwościowa“ tej wypowiedzi (Łukasiewicz) stanowi pewien ułamek. Zdanie to jest prawdopodobne. Prawo popytu nie jest prawem natury, prawo prawdopodobieństwa postępowania konsumenta.

Charakter probabilistyczny prawa popytu wynika ze sformułowania Marshalla; nie zwrócono jednak dotychczas dostatecznej uwagi na wpływające stąd implikacje. Jeśli bowiem, jak chce Marshall, prawo to opisuje prawdopodobne zachowanie się konsumenta, wobec zmiany ceny, czyli składa się nań szereg wzajemnie sprzężonych wartości zmiennych ceny i popytu, a każde zdanie, opisujące wartość popytu przy danej cenie, ma określony stopień prawdopodobieństwa, lub wartość prawdziwościową, to szereg takich wypowiedzi tworzy prawo prawdopodobieństwa postępowania konsumenta.

Znaczenie tego stwierdzenia nie może umniejszyć przypuszczenie, lub milczące założenie, iż wartości prawdziwościowe tych twier-

dzeń są równe sobie. Twierdzenie takie jedynie uprości wyprowadzenie prawa prawdopodobieństwa, nie neguje jednak istoty badanych wypowiedzi i istnienia dla nich prawa prawdopodobieństwa.

Przykład powyższy ilustruje stan, jaki stwierdzimy przy logicznym zbadaniu wielu praw lub związków funkcyjnych, znanych w ekonomii. Analogiczną analizę przeprowadzić możemy dla krzywych podaży; nieco bardziej skomplikowana będzie ona w wypadku krzywych obojętności, lecz trudności będą tylko pozorne. Każde prawo ekonomiczne ma podobnie jak i prawo fizyczne albo przyrodnicze ten sam charakter probabilistyczny.

Godząc się jednak na to, pytamy, czy stwierdzenie takie, ma tylko znaczenie metodologiczne, czy też pozwala wysnuć nowe wnioski poznawcze?

§ 2. Probalistyczne prawo reakcji. Dla wysnucia dalszych wniosków poznawczych, musimy nieco zmienić sformułowanie prawa popytu, aby móc nadal operować tymże przykładem. Możliwość tej modyfikacji skonstatował między innymi H. L. Moore i H. Schultz; wynika ona zresztą z dokładniejszej analizy matematycznej każdego równania popytu. Badając jego przejawy w praktyce, przeprowadził ją i autor niniejszego.

Wystarczy mianowicie założyć, co często czynimy, iż zmienne nasze przyjmują różne wartości w sposób ciągły. Wówczas możemy mówić o związku, jaki istnieje między zmiennością ceny, a zmiennością popytu i nie ograniczając się do badania stosunku skończonych, absolutnych przyrostów ceny i popytu, analizować możemy pierwszą pochodną równania, opisującego związek dwu zmiennych, ceny i popytu. Lub lepiej, wprowadzimy zgodnie z Marshalllem pojęcie elastyczności popytu w zależności od ceny, której wzór analityczny jest:

$$\eta_{yx} = \frac{dy}{dx} \cdot \frac{x}{y} \quad (1)$$

(gdy oznaczymy przez y żądane ilości dobra, a przez x jego ceny). Równanie to, mówiące o stosunku względnych przyrostów popytu i ceny, jest tą nową postacią wypowiedzi probabilistycznej, dotyczącej prawa popytu, jaką wyżej omawialiśmy w postaci skróconej. Tak jednak jest tylko wtedy, gdy przypiszemy temu zdaniu pewną wartość prawdziwościową.

Powstaje tu zasadnicze pytanie — od czego zależy kształt krzywej popytu i jakie jest prawo prawdopodobieństwa tej nowej zmiennej ewentualnej?

Zastanówmy się bliżej nad znaczeniem powyższego wzoru. Twierdząc, że konsument w miarę zmiany ceny zmienia ilości żądanego dobra, mówimy o jego reakcji w popycie na zmiany ceny. Jest rzeczą prostą w tym wypadku założyć, że reakcja ta jest zależna od wysokości ceny rynkowej i że zmienia się ona właśnie w zależności od tej ceny. Czyni tak np. H. L. Moore. W naszym ujęciu znaczyłoby to, iż każda z poszczególnych wartości elastyczności ma określone prawdopodobieństwo, i jest funkcją wysokości ceny.

Wówczas symbolizujemy tylko, iż

$$\eta_{yx} = f(x) \quad (2)$$

rozumiejąc pod η_{yx} zmienną ewentualną.

Zgodnie z przyjętym w matematycznej teorii prawdopodobieństwa postępowaniem, napisane wyżej równanie różniczkowe można by rozwiązać, celem otrzymania wzoru na zależność dwu zmiennych, y i x . Otrzymujemy w postaci ogólnej, pisząc

$$F(x) = \int x^{-1} f(x) dx$$

$$y = C \cdot e^{F(x)} \quad (3)$$

Z rozważań naszych staje się jasne, że wzór ten opisuje prawo prawdopodobieństwa dotyczące stosunku ilości żądanych dobra oraz ceny, i że dla każdego konsumenta, dla którego ustalimy charakter reakcji η_{yx} i kształt $f(x)$, będziemy mogli ustalić takie indywidualne prawo prawdopodobieństwa zakupu badanego dobra. Biorąc zaś pod uwagę zbiorowy popyt i zbiorowe reakcje konsumentów, t.j. społeczną krzywą popytu, ustalimy także „społeczne“ prawo prawdopodobieństwa.

Cóż bowiem uczyniliśmy? Założyliśmy, że zmienna ewentualna elastyczność popytu może być w przebiegu swej zmienności opisana przez nową funkcję $f(x)$, związaną z treścią tej zmiennej ewentualnej. Dalszym krokiem było przesledzenie, jakiemu prawu matematycznemu podlega ta zmienność elastyczności, a właściwie wielkość y w zależności od zmiany x , to jest popytu i ceny.

Wynikiem powyższych rozważań jest stwierdzenie, że sens logiczny krzywej czy prawa popytu polega na tym, że jest to prawo prawdopodobieństwa reakcji konsumenta na zmiany ceny, i że znając charakter tej reakcji możemy wyprowadzić to właśnie prawo, prawo popytu.

W podobny sposób traktować możemy, każde spotykane w ekonomii „prawo“ o podobnej treści.

§ 3. **Zasada gospodarności.** Rozważania powyższe możemy uogólnić na wypadek, kiedy badamy stosunek zużycia środka osiągnięcia pewnego celu do jego efektu. Wówczas zmienną niezależną jest ilość zastosowanego środka, x , a efekt wyobrażamy przez zmienną y . Intensywność działania danego środka opisywana jest przez równanie elastyczności, [(1) z § 2]; zależność intensywności działania od ilości środka jest wyrażona za pomocą równania (2). Jest bowiem jasne, że efekt zależy od ilości zastosowanego środka służącego do jego osiągnięcia. Równanie (3) poprzedniego paragrafu opisuje zależność wielkości efektu od wielkości środka.

Z chwilą, gdy ograniczamy przedmiot badań *e k o n o m i i* do tych reakcji i działań ludzkich, w których przejawia się zasada gospodarności, a więc dążenie do osiągnięcia maksymalnego efektu z pomocą minimalnego zużycia środka do jego wywołania, wysuwamy w stosunku do tej ostatniej funkcji założenia ograniczające. Funkcja ta mianowicie w swym dającym się zaobserwować przebiegu powinna posiadać maksimum i winna być różniczkowalna. W konsekwencji tego można na podstawie jej wzoru wyprowadzić i określić maksimum efektu i odpowiadającą tej wartości y ilość zużytego środka działania x . Jest to możliwe w zastosowaniu do każdego określonego środka działania.

W ten sposób uzyskujemy pogląd na niezbędną wielkość środka działania, służącego do osiągnięcia maksymalnego efektu. Czy dany środek jest najkorzystniejszy gospodarczo, czy musi być zastosowany w celu uzyskania danego efektu stosunkowo w jak najmniejszej ilości, odpowiedzi na to pytanie nie daje analiza omówionej wyżej funkcji. Trzeba by bowiem zbadać koszty zastosowania różnorodnych środków dających się użyć w celu wywołania tego samego efektu, i z ich zbadania wyciągnąć właściwe wnioski. Zmienna y byłaby

wówczas funkcją wielu zmiennych: x_1, x_2, \dots, x_n i należałoby porównywać wielkość tych zmiennych niezależnych, przy których efekt y osiąga maksimum.

Wydaje się, że wyraźne rozczłonkowanie warunków gospodarczości, uzyskiwane w powyższy sposób, precyzuje nasze pojęcia o tej zasadzie.

§ 4. **Prawdopodobieństwo ceny rynkowej.** Przeprowadzone rozumowania dają podstawę do prostej tłumaczenia mechanizmu wymiany K. G. Hagstroem w artykule pt. „Pure Economics as a Stochastic Theory“ pierwszy spróbował zastosować teorię prawdopodobieństwa w tym celu*). Dajemy tu inne rozwiązanie, różniące się od rozwiązania Hagstroema w tym, iż nie wprowadzamy żadnych apriorystycznych psychologicznych założeń, czyniąc tę teorię mniej subiektywną.

Załóżmy więc, że na rynku istnieje dwu kontrahentów, A i B, i każdy z nich dokonuje wyboru pomiędzy ilością dobra y i x , przy czym dla jednego z nich dobro y jest celem, a dla drugiego środkiem; odwrotnie rzecz się ma z dobrem x . W takim razie mamy do czynienia z dwoma prawami prawdopodobieństwa reakcji A i B i na wykresie możemy wyobrazić, w układzie współrzędnych y i x , odpowiadające im funkcje.

Wprowadzimy następnie prawo prawdopodobieństwa zawarcia transakcji, która da nam odpowiedź na pytanie, jaka cena rynkowa ustali się w jej wyniku. Będzie ono iloczynem praw prawdopodobieństwa A i B. Prawo to będzie miało swe maksimum, odpowiadające takiej cenie i ilościom dóbr, przy których transakcja zostanie najprawdopodobniej zawarta. Cena rynkowa jest to więc cena ze względu na sposoby gospodarowania kontrahentów najprawdopodobniejsza. Sposoby te mogą być empirycznie znane przez znajomość charakteru reakcji każdego z kontrahentów, oraz przez znajomość praw prawdopodobieństwa ich reakcji.

Maksimum prawa (A, B) w praktyce zależne będzie od czynników, które opisują chwiejność wyboru A i B. W praktyce nie mają one jasno i matematycznie dokładnie sprecyzowanych praw prawdopodobo-

*) *Econometrica*, January, 1938.



bieństwa, ponieważ ich reakcja jest zależna od szeregu czynników irracjonalnych. W matematycznym wyrazie empirycznych praw A i B zawsze znajdujemy jako jedną ze stałych wysokość średniego odchylenia dla zmiennej niezależnej, to jest ilości żądanego dobra. Pozwala to i zmusza do traktowania ceny rynkowej jako wielkości prawdopodobnej.

Końcowym wynikiem tranzackji jest nie jedna jednolita cena, jak to zwykle wnioskować możemy na podstawie tak znanego wykresu przecinających się krzywych. W pewnych granicach prawdopodobieństwa są możliwe pewne odchylenia, cena bowiem nie jest wynikiem apriorystycznych założeń, lecz wynikiem zjawisk empirycznych, a prawo ustalenia się ceny rynkowej, jakkolwiek byłoby sformułowane, jest prawem statystycznym, probabilistycznym, jak każde inne „prawo“, oparte w swej treści na pewnych faktach empirycznych.

§ 5. **Atomizacja rynków i kryterium znamienności.** Ten wyżej przedstawiony punkt widzenia pozwala na pokonanie pewnej zasadniczej trudności, jaką spotykamy w teorii ceny rynkowej, gdy bierzemy pod uwagę niedoskonałość popytu i rynku. Jak wykazał E. Chamberlin, ze względu na różnice w preferencjach konsumenta (wywołane bądź drogą reklamy, bądź wskutek nieznacznych różnic jakościowych), mamy do czynienia na rynku w istocie rzeczy nie z jednym standaryzowanym dobrem, lecz z ich mnogością. Pozornie jednolity rynek rozбивa się w teorii na szereg drobnych, współzależnych, lecz odrębnych rynków. Każda wytwórnia musi się liczyć — i dąży do wytworzenia — własnej krzywej indywidualnej popytu na swoje wyroby. Preferencje indywidualne konsumentów są różne nawet w szczegółach jakościowych. Ten pogląd oparty częściowo zresztą na pewnej fikcji, a mianowicie na założeniu wszechwiedzy konsumenta, w skutkach swych prowadził do pełnej atomizacji pojęcia dobra i w istocie rzeczy zaprzeczał istnieniu ceny rynkowej.

Jeśli jednak, dążąc do uzgodnienia z rzeczywistością zwrócimy uwagę na to, iż w prawie prawdopodobieństwa musimy się liczyć nie tylko z samą oceną dobra i wysokością jego ceny, lecz również z istnieniem pewnych błędów i mylnych ocen ze strony konsumenta, co powoduje w rzeczywistości istnienie pewnej dyspersji w poziomie ceny, wówczas stanie się jasne, że leżące w granicach tych empirycznych

odchyień od najbardziej prawdopodobnego poziomu ceny, (średniej arytmetycznej notowań) notowania cen, praktycznie żadnego znaczenia nie mają. Miałyby tylko wtedy, gdyby powodowały zmiany w prawie prawdopodobieństwa zakupu danego dobra (lub jego rynkowych modyfikacji) przez konsumenta. Jeśli zaś notowania te obracają się w granicach nawet trzykrotnego typowego (średniego) odchylenia, żadne zmiany w prawie prawdopodobieństwa nie występują i wskutek tego możemy te notowania uważać za przynależne do danego dobra „typowego“. Inaczej mówiąc, różnice dóbr i odpowiednich notowań cen mają znaczenie tylko wtedy, gdy wpływają na prawo prawdopodobieństwa zakupu, to jest gdy odbiegają w swych odchyleniach od normy przypadkowych odchyień. Tylko wtedy możemy mówić o istnieniu rzeczowych różnic w jakości dobra i o istnieniu różnych notowań i cen.

W ten sposób zachowujemy pojęcie ceny rynkowej, rozszerzając jego zakres, wydzielaając wypadki istotnych różnic w jakości dóbr, i eliminując z rozważań wypadki różnic nieistotnych. Można powiedzieć, że wprowadzamy nowe kryterium znamienności dla różnic w notowaniach ceny rynkowej — równe wysokości średniego odchylenia tych notowań. Celem jest tu konstrukcja, ważnego dla analizy rzeczywistości, pojęcia ceny rynkowej. Upraszczając w ten sposób analizę, scalaamy zatomizowany rynek, i, wiedząc i licząc się z możliwymi powodami atomizacji, opieramy się na statystycznej definicji ceny i towaru.

Cena rynkowa nie wyraża się w istnieniu jednolitego notowania we wszelkich wypadkach. Jednolita cena może być tylko owocem umowy kupców. W praktyce istnieje ona wówczas, gdy odchylenia od przeciętnej nie przekraczają granic przypadkowości. W naszym stochastycznym ujęciu rynek jest bardziej jednolity niż w abstrakcji teoretycznej, jest też w tym ujęciu bliższy rzeczywistości oraz naszemu potocznemu o niej wyobrażeniu.

§ 6. **Wymiana wypadku monopolistycznej konkurencji.** Jeszcze jednego rodzaju trudności teorii ceny rynkowej dadzą się usunąć z pomocą wyżej przedstawionego rozumowania.

Już E. Chamberlin wskazał na to, iż oligopolista w swej polityce cen liczy się z przewidywaną przez siebie możliwą reakcją ze strony

konkurentów. Dostawują oni swą politykę cen lub podaży do polityki danego przedsiębiorstwa, wobec czego ich reakcje nie są wolne, lecz są związane z postępowaniem partnerów. W teoretycznym schemacie Stackelberg rozpatruje wszelkie możliwe ewentualności tu występujące, operując w tym celu koncepcją t. zw. krzywej reakcji ortogonalny system krzywych, prostopadłych w stosunku do krzywych obojętności). Krzywe te odpowiadałyby naszym prawom prawdopodobieństwa. *).

Jeśli bowiem oznaczymy prawo prawdopodobieństwa A przez $p(x)$, a dla B przez $p(y)$ tak jak poprzednio, wyrazimy przez to prostą zależność pomiędzy y i x . Mamy tu jednak do czynienia z prawem prawdopodobieństwa związanym, bo prawo to dla A jest zależne od charakteru prawa tego dla B. Tę korelację wyrazimy, pisząc $P[x(y)]$, symbolizując w ten sposób stan rzeczy, gdy reakcja A zależna jest od sposobu reagowania B. Prawo to dla A jest odmienne od prostego prawa prawdopodobieństwa A. Możliwe jego modyfikacje były właśnie zbadane przez Stackelberga.

Nie wchodząc w bliższą analizę możliwych tu ewentualności i komplikacji, stwierdzimy tylko, że zarówno w teorii wymiany woinokonkurencyjnej, jak i w wypadku niedoskonałości rynku, oraz w wypadku monopolistycznej konkurencji otrzymaliśmy na podstawie naszych poprzednich rozważań jednolity sposób analizy i interpretacji, otrzymaliśmy teorię ceny rynkowej, ważną we wszelkich najbardziej skomplikowanych stanach faktycznych. W ten sposób można usunąć szkodliwą dla dalszego postępu wiedzy atomizację ceny rynkowej. Cena ta, wypada tu podkreślić, ma znaczenie wielkości statystycznej, najbardziej prawdopodobnej, przy czym konkretne jej ustowienia są lub mogą być obciążone błędami obserwacji. Ta okoliczność ma znaczenie jeszcze przy dalszej trudności poznawczej, jaką spotykamy przy próbach zdania sobie sprawy z charakteru zależności popytu na dane dobro konkretne od cen wielu innych dóbr. Tego rodzaju ujęcie spotykamy przy próbach zastosowania teorii ogólnej równowagi do teorii popytu, czyli przy rozważaniu popytu nie w ramach Marshallowskiej równowagi częściowej, ale w ramach rów-

*) Patrz też V. Pareto, *Manuel d'économie politique*, 1927, str. 183—185, i 192—193.

rowagi ogólnej. Zawsze powstaje tu pytanie co do wartości poznawczej tej konstrukcji wielokrotnej zależności, skoro niemożliwe jest w praktyce uchwycenie związków, łączących dane badane dobro z cenami wszystkich innych dóbr.

Dążąc do rozwiązania tej trudności O. Lange wprowadził (myśl tę znajdziemy już u Edgewortha) tzw. kryterium relewantności*), dające podstawy do odrzucenia szeregu cen, których wpływ na popyt na dane dobro jest znikomy i mniejszy niż założony z góry współczynnik relewantności (znamienności).

W naszym rozwiązaniu, budując probabilistyczną teorię ceny rynkowej, możemy zastąpić dowolne kryterium relewantności bardziej teoretycznie ugruntowanym kryterium przypadkowości. Powiemy, że wpływ ceny dobra Q na popyt na dane dobro M jest godny poznania tylko wtedy, gdy sprowadza systematyczne odchylenia w rozmiarach popytu *ceteris paribus*. Gdy te odchylenia obracają się w granicach przypadkowości możemy od wpływu ceny dobra Q abstrahować zasadnie.

W ten sposób proponowany wyżej i oparty na indukcji sposób traktowania zasadniczych praw i wielkości gospodarczych pozwala na rozwiązanie szeregu trudności poznawczych wynikłych z aksjomatycznego traktowania wielkości empirycznych, który to nawyk dotychczas przeszkadzał ekonomistom w budowie spójnej teorii zjawisk rynkowych.

§ 7. **Postrzegalne reakcje konsumenta jako punkt wyjścia.** Przejdziemy obecnie do dalszej części naszych rozważań, budowanych na założeniu, iż cena rynkowa już istnieje. Interesują więc nas same akty wyboru jednostki gospodarującej w dwu zasadniczych dziedzinach jej aktywności — jako konsumenta i jako pracownika, tj. w dziedzinie spożycia, inwestycji oraz w dziedzinie podaży pracy.

Z chwilą, gdy wychodząc z teorii wyboru indywidualnego, chcemy wyprowadzić pewne wnioski, dotyczące efektów społecznych, a w szczególności dotyczące zagadnień rozdziału dochodu społecznego, napotykamy na zasadniczą trudność — nieporównywalności uży-

*) Die Preisdispersion als Mittel zur statistischen Messung wirtschaftlicher Gleichrichtsstörungen, Lipsk, 1932.

teczności krańcowej dla poszczególnych jednostek, i to zarówno, gdy chodzi o użyteczność krańcową dóbr, jak i dochodu lub zapasów pieniężnych. Jest to zrozumiałe. Pojęcie użyteczności krańcowej jest uwarunkowane możliwością indywidualnej introspekcji; jest skutkiem indywidualnych ocen, dla których a priori nie można znaleźć miar obiektywnie uznawanych.

Spór na ten temat wydaje się zbędny. Czy zadano sobie bowiem pytanie, czy w wypadku możliwości porównywania i absolutnej oceny wielkości użyteczności krańcowej moglibyśmy z tego stanu rzeczy wyciągnąć właściwe wnioski poznawcze, ważne dla ekonomii? Raczej nie. Ważne jest bowiem dla nas to, co może znaleźć wyraz w procesach gospodarczych, w sytuacji rynkowej. Znajomość absolutnej wielkości ocen, gdyby była nawet możliwa, nic w tym kierunku nie da, jeśli nie uwidoczni się w znanych już procesach gospodarczych, polegających na wzajemnej ocenie postępowania przez partnerów.

Wrócimy do rozważań wyjściowych. Punktem wyjścia była niezaprzeczalna teoretycznie i zawsze możliwa, mniej lub więcej doskonała i ścisła, obserwacja postępowania indywiduum gospodarującego. Nie sama introspekcja, lecz jej wynik gospodarczy jest ważny; nie ocena indywidualna, lecz jej wyraz w postaci reakcji jednostki, mającej jedynie znaczenie dla ekonomii, jako nauki społecznej, nauki o społecznych skutkach indywidualnej działalności gospodarczej.

W dotychczasowym stanowisku naszej nauki zapoznano fakt, iż aksjomatyczne założenia teorii są wynikiem pewnych doświadczeń. Muszą one być z nimi zgodne. Muszą też być zrewidowane i zmodyfikowane, gdy nasze metody empirioznawcze udoskonalają się, i pozwalają na nowe sformułowanie tych założeń aksjomatycznych, z których wysnuwamy drogą dedukcji dalsze wnioski i hipotezy.

Gdybyśmy stanęli na stanowisku odmiennym, eo ipso zaprzepaścimy wartość i konieczność metody indukcji niepełnej. Traktujemy jednak zawsze metody ekonomii jako kombinację rozumowań indukcyjnych i dedukcyjnych i właśnie w zgodzie z tym ogólnie przyjętym poglądem podjęliśmy próbę rewizji oraz krytyki lo-

gicznej podstawowych założeń i twierdzeń teoretycznych *). Wnioskom płynącym z tego stanowiska poświęcamy następujący paragraf.

§ 8. Kryterium równowartościowości dochodów i jego zastosowania. Jeśli nie indywidualne oceny i procesy wartościowania, lecz tylko ich przejawy zewnętrzne są ważne, to przedmiotem naszych badań muszą być właśnie te reakcje indywidualu gospodarującego. Powiemy, że oceny użyteczności krańcowej dwóch jednostek A i B wydają się być identyczne wówczas, gdy ich dostrzegalne reakcje są identyczne. Jeżeli A i B wydatkując swe (nierówne nawet co do wysokości absolutnej) dochody, przeznaczają je w sposób identyczny na poszczególne rodzaje wydatków, to identyczność postępowania świadczy o identyczności ocen indywidualnych. Nazwiemy takie wysokości dochodów ekwiwalentnymi, równowartościowymi. (Porównanie takie musi być uczynione *ceteris paribus*, tj. przy identyczności cen rynkowych, obowiązujących A i B, jak już podkreśliliśmy na początku § 7).

Precyzując nasz przykład, założymy, że mamy możliwość zbadania krzywych Engla dla dwu grup konsumentów. Uzyskując dla nich pewien wyraz analityczny, mamy pojęcie o sposobach reagowania A i B w ich polityce wydatkowania dochodu przy różnej jego wysokości. Uzyskaliśmy więc określone parametry zachowania się dla badanych grup indywidualów. Umówmy się przeprowadzać ocenę krańcowej użyteczności dochodu w odniesieniu do wydatków na najbardziej sztywną potrzebę, tj. wydatków na żywność. Obliczone przez nas analitycznie prawa Engla pozwalają wyprowadzić charakterystykę reakcji A i B, tj. elastyczność ogólnych wydatków w odniesieniu do wydatków na żywność, dla różnych wysokości dochodów, lub ściśle według wzoru na elastyczność — obliczyć wysokość jej w określonym punkcie lub w wielkości przeciętnej dla całego uchwytanego zakresu omawianego „prawa Engla“. Te dochody A i B są ekwiwalen-

*) Zadanie teoretyczne dedukcji poziomu ceny rynkowej staje się bardziej określone, precyzują się bowiem dane potrzebne do jego rozwiązania nie tylko przez wyznaczenie sytuacji granicznych, lecz przez ustalenie całego zakresu możliwych rozwiązań. Daje go prawo prawdopodobieństwa ceny rynkowej (A,B), które pozwala na określenie najbardziej prawdopodobnej ceny, i które może być w szczegółach uzasadnione metodą dedukcyjną.

tne, dla których omawiane elastyczności są równe. Równość ta, bowiem świadczy o identyczności w sposobach gospodarowania, a to o identyczności ocen użyteczności krańcowej pieniądza i dochodu w obydwu wypadkach.

Wnioski te są ważne m. in. dla teorii wskaźników cen. Frisch, w swym świetnym omówieniu teorii budowy wskaźników, wskazał na to, iż idealny wskaźnik musi być „ekwiwalentny“, odpowiadać właśnie wyżej postawionemu postulatowi równej stopy życiowej w dwu porównywanych momentach lub stanach faktycznych*). Odpowiada on postulatowi zmiennych wag przy wskaźnikach agregatowych. Muszą te wagi każdorazem odpowiadać równemu poziomowi zaopatrzenia w dobro, inaczej mówiąc, równemu poziomowi dochodu społecznego (psychic income).

Wyżej przytoczone rozważania pozwalają w sposób ścisły określić nieznaną i nie dającą się określić innymi metodami parametry zachowania się, ustalić stosunek dwu ekwiwalentnych poziomów dochodów indywidualnych lub grupowych. Na tej podstawie wprowadzamy korektywy we wskaźnikach zbudowanych na zwykłych zasadach wskaźnika o stałym agregacie wagowym, otrzymując wskaźnik „idealny“. Opartą na powyższych zasadach metodę obliczenia wskaźników cen zbudował autor już w r. 1943, uzasadniając zresztą dodatkową jej wartość z punktu widzenia polityki i techniki stabilizacji i utrzymania stałej wartości nabywczey pieniądza.

Tu dodatkowo należy podkreślić, że wprowadzenie pojęcia równowartości dochodów ma doniosłe znaczenie dla całej teorii rozdziału dochodu społecznego; bliższe jednak rozważania na ten temat przekraczają ramy niniejszego studium.

Ciąg dalszy — w następnym numerze.

*) R. Frisch, The Problem of Index Numbers, *Econometrica*, January, 1936.

KAZIMIERZ SECOMSKI

Z problematyki gospodarki planowej

Kontrowersje *) wokół zagadnienia przewagi systemu gospodarki planowej nad systemem liberalnej gospodarki kapitalistycznej mają z natury rzeczy charakter dyskusji często ideologicznej. Niewątpliwie nie da się zaprzeczyć, iż bardzo wiele przesłanek gospodarki planowej może być zrozumianych jedynie w oparciu o zmieniony ustrój społeczny.

Aktualność badań nad systemami gospodarczymi spotęgowana jest przez fakt niejednokrotnego wyprzedzania ujęć teoretycznych przez praktyczne rozstrzygnięcia. W szczególności więc wypadnie podkreślić, że, o ile wyjaśnienie różnic pomiędzy gospodarką planową a liberalną gospodarką kapitalistyczną posunięte zostało w teorii dostatecznie, o tyle brak jest wyraźniejszych ustaleń tych przemian, których należy w rachunku dokonać wobec przekształcenia się i gospodarki kapitalistycznej i gospodarki planowej w praktyce.

Wprawdzie zasadnicze prawa liberalnej gospodarki kapitalistycznej nadal utrzymują się w zmienionych formach gospodarki kierowanej. Jednakże niemiecka gospodarka programowa, amerykańska gospodarka regulowana Roosevelt'a, czy też różne typy gospodarki nadzorowanej w poszczególnych krajach, przedstawiały w okresie międzywojennym szereg rozbieżności w zakresie udziału państwa

*) Por. artykuły: J. Rudzińskiego — Zagajenie dyskusji — w Nr. 1 Gospodarki Planowej, , grudzień 1946 r., oraz cykl artykułów Dra J. Zagórskiego, Dr. M. Wyczałkowskiego oraz Dr. M. Orłowskiego o zagadnieniach gospodarki planowej w Wiadomościach Narodowego Banku Polskiego, ogłoszonych w r. 1946.

w kierowaniu gospodarstwem narodowym, jak też w konkretnych formach ingerencji. Nie można więc przeoczyć w analizie, wyraźnych poprawek w dziedzinie stosowania metod bardziej planowego gospodarowania, przy jednoczesnym utrzymywaniu systemu kapitalistycznego.

Jednocześnie i po drugiej stronie praktycznego realizowania zasad gospodarki planowej można zanotować istotne przesunięcia. Najbardziej widocznym tego dowodem staje się system gospodarki planowej w Polsce, określonej mianem gospodarki socjalistyczno-kapitalistycznej.

Obiektywnie jednak należy stwierdzić, że te niewątpliwe zbliżenia poprzednio biegunowo różnych systemów niewiele naruszają tezę o podstawowych rozbieżnościach gospodarki planowej i gospodarki kapitalistycznej. Nie można bowiem ani podobieństwa metod interwencji państwowej, ani powiększającego się w gospodarce kierowanej ingerowania państwa w życie gospodarcze brać za podstawę utożsamiania lub zbliżania samej treści obu systemów gospodarczych.

Bardzo często występują również różnice w pojmowaniu samego określenia: „planowanie gospodarcze“. Na podstawie rozważań J. R o b i n s o n *) nad kwestiami gospodarki planowej możnaby sklasyfikować różne formy planowania w sposób następujący: 1. planowanie kapitalistyczne — w ujęciu teoretycznym, zgodnie z duchem „laisse-faire’izmu“; 2. planowanie według zasad New Deal’u; 3. planowanie monopolistyczne. 4. planowanie socjalistyczne. Planowanie kapitalistyczne w ujęciu teoretycznym jest w rzeczywistości równoznaczne z planowaniem odcinkowym, czemu poświęćmy odrębne uwagi.

Planowanie oparte o idee New Deal’u, wychodzące z przesłanek przede wszystkim społecznych (likwidacja groźnych zjawisk bezrobocia), może być scharakteryzowane jako konieczność planowego po-

*) W „Fabian Quarterly“ Nr. 36, styczeń 1943. Por. również Charles Bettelheim: Les problèmes théoriques et pratiques de la planification. Paryż, 1946, str. 11 i in. W szczególności podkreślić trzeba próbę klasyfikacji form planowania (planification intégrale, planification partielle, planification „souple“, économie de transition).

dejmowania prewencyjnej lub represyjnej działalności publicznej w okresach, gdy prywatna przedsiębiorczość — traktowana jako zasadniczy element kształtowania danego ustroju gospodarczego — zawiadła lub winna być zastąpiona.

Planowanie monopolistyczne w okresach trudności gospodarczych, w trosce o utrzymanie zysków poszczególnych grup monopolowych, prowadzi w konsekwencji do wzrostu zbrojeń, wzmagających zamówienia państwowe oraz aktywność tych grup, bez niepożądaných przez nie zjawisk rynkowych. Produkcja, zbrojeniowa bowiem nie idzie na rynek i nie obciąża go, nie powiększając ani faktycznie, ani potencjalnie napięcia konkurencyjnego. Na tym tle odbywało się również przechodzenie planowania monopolistycznego w formy planowania państw totalnych.

Planowanie socjalistyczne wiąże się już ściśle z właściwym systemem gospodarki planowej. Należy przy tej sposobności podkreślić, że na tle różnych form planowania nie należy zapominać, iż planowanie gospodarcze w gruncie rzeczy stanowić może przede wszystkim samą technikę i zespół metod, a więc środek realizacji pewnych zamierzeń. Istotą rzeczy jednak pozostaje określanie rzeczywistego celu, którego osiągnięcie wyznacza sobie system gospodarki kapitalistycznej. I tu leżą zasadnicze różnice treści obu systemów.

Zdając sobie sprawę z przewagi celów ekonomiczno-społecznych systemu gospodarki planowej, dalej z zachodzących analogii zewnętrznych oraz z — daleko ważniejszych — różnic w podstawach ekonomicznych rozpatrywanych systemów, musimy kierować nasze dociekania przede wszystkim pod kątem wysłedzenia przyczyn trudności gospodarki planowej oraz możliwości ich usunięcia, szczególnie przez wyzyskanie niektórych metod realizacyjnych, już wypróbowanych w ramach gospodarki kapitalistycznej regulowanej.

Przewaga bowiem systemu gospodarki planowej będzie wówczas wzrastać i stawać się tym większa, w im wyższym stopniu uda się opanować dostrzeżone braki. Pierwszym natomiast warunkiem usunięcia trudności jest dokładne ich poznanie.

Zagadnienie powyższe staje się szczególnie doniosłe w polskim modelu gospodarki planowej, stanowiącym próbę śmiałego połączenia niektórych aspektów gospodarki kapitalistycznej z zasadami gospodarki planowej, przy zapewnieniu tej ostatniej wyraźnej prze-

wagi. Nie ulega bowiem wątpliwości, iż polska gospodarka planowa ma charakter zdecydowanie socjalistyczny, jednakże jej wyjątkowo ciekawym dopełnieniem są dość szerokie akcenty indywidualno-kapitalistyczne. Doświadczenie polskie, zmierzające do kontrolowanego wyzyskania przedsiębiorczości prywatnej i niektórych cennych jej elementów również w sektorze uspołecznionym, zasługują na baczniejszą uwagę.

Mówiąc o systemie gospodarki planowej, nie jesteśmy dziś w stanie dość precyzyjnie ustalić granic tego pojęcia. Tym niemniej należy uznać za niezbędne następujące warunki przechodzenia do ustroju gospodarki planowej.

- a) upaństwowienie lub uspołecznienie podstawowych działów gospodarki narodowej,
- b) kierowanie gospodarką według jednolitego planu gospodarczego, opartego o tezę pełnego zatrudnienia oraz społecznie uzasadnionego podziału dochodu narodowego,
- c) poddanie nieuspołecznionej części gospodarstwa narodowego wytycznym planu ogólnego.

Stopień wykonania trzeciego z przytoczonych punktów decyduje o pełniejszej lub mniej pełnej realizacji gospodarki planowej, jednakże przy relatywnie ograniczonej wadze ekonomicznej sektora prywatnego nie może on stanowić wyraźnego naruszenia całego systemu gospodarczego.

Prof. A. P. Lerner*, analizując szereg problemów, których rozwiązanie jest sprawdzianem zrealizowania idei gospodarki planowej, wysuwa — jako najistotniejsze — trzy zadania: a) wyzyskanie wszelkich dostępnych bogactw, w szczególności pełne zatrudnienie czynnika pracy ludzkiej, b) zmniejszenie dysproporcji w podziale dochodu społecznego i własności, c) obalenie monopolowych ośrodków dyspozycyjnych wraz z towarzyszącymi im zjawiskami wyzysku i eksploatacji.

Ciekawe jest ujęcie Lenera istoty gospodarki mieszanej (a więc i polskiego modelu socjalistyczno-kapitalistycznego). Gospodarka tego typu zawiera w sobie elementy kolektywizmu oraz przedsiębiorczości prywatnej obliczonej na zysk. Fundamentalną zasadą organiza-

*) Abba P. Lerner: *The Economics of Control*, Nowy York 1946, str. 3 i in.

cji gospodarki mieszanej staje się oddawanie — w konkretnych wypadkach — pierwszeństwa tym środkom i metodom, które dadzą większe korzyści społeczeństwu, jako całości. W konsekwencji planowanie socjalistyczne, uwzględniające potrzeby społeczeństwa w jego masie, zapewnia przewagę elementom kolektywizmu, co jednak nie wyklucza posługiwania się techniką gospodarowania, wypracowaną przez ortodoksyjną teorię ekonomii i wypróbowaną praktycznie.

Prof. O. Lange *), porównując gospodarkę kapitalistyczną (t. j. „układ gospodarczy, w którym cała produkcja lub jej większa część dokonywana jest przez przedsiębiorstwa“) z socjalizmem, określa ten ostatni jako „ustrój gospodarczy, w którym produkcja prowadzona jest przez zakłady użyteczności publicznej, działające dla zaspokojenia potrzeb społeczności“. Ustrój ten opiera się przytem na planowaniu, jako na podstawowej metodzie koordynacji w dziedzinie produkcji.

Równocześnie Lange oznacza jako gospodarkę mieszaną taki ustrój gospodarczy, w którym a) podstawowe działy gospodarki narodowej są prowadzone przez przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, b) produkcja w zakresie przemysłu średniego i drobnego należy do przedsiębiorców i c) uprawą roli zajmują się zasadniczo gospodarstwa domowe. Spośród szeregu nasuwających się problemów wydaje się celowe wypuklenie następujących zagadnień:

a) zakres i metody planowania, b) maksymalizacja dochodu społecznego w obu systemach oraz jego podział, c) plany producentów i rola planów konsumentów, d) rentowność produkcji i rentowność inwestycji, e) system cen, f) zagadnienie płac, g) pieniądz i kredyt.

Niektóre z tych spraw mają aspekt przede wszystkim społeczny (podział dochodu, poziom płac, polityka pełnego zatrudnienia), lecz ich jednoczesna doniosłość ekonomiczna musi być wzięta pod uwagę.

2.

Przyjmując na razie pojęcie sporządzania planu powszechnego jako obowiązujące w gospodarce planowej (plan narodowy), trzeba podkreślić formalne i rzeczywiste różnice pomiędzy tego rodzaju

*) Oskar Lange: Zakres i metoda ekonomii. Ekonomista, 1947, tom I, str. 22 i n.

planem a planami odcinkowymi w gospodarce kapitalistycznej, czy nawet ogólnymi planami gospodarki programowej lub regulowanej.

Ustalmy najpierw rozbieżności formalne. Z natury rzeczy z a k r e s planowania w gospodarce planowej wzrasta, ogarniając stopniowo całość gospodarki narodowej i dążąc do poddania jej jednolitemu planowi działania. Zewnętrznym ujęciem funkcjonującego systemu staje się narodowy plan gospodarczy, w oparciu o który konstruowane są szarmonizowane z nim plany odcinkowe. Metoda samego planowania polega na budowaniu najpierw planu ogólnego, następnie na tworzeniu wynikowych planów odcinkowych w terenie, na nadesłaniu planów terenowych dla uzgodnienia w centralnym organie planującym i wreszcie — po koordynacji — na ich odesłaniu do ośrodków realizujących.

W gospodarce kapitalistycznej plany odcinkowe są panującą formą działania. Na tym tle nie ma wprawdzie podstaw do zarzutu o bezplanowość w ośrodkach produkcji gospodarki kapitalistycznej, ale można natomiast twierdzić o braku ściślej koordynacji w całym gospodarstwie narodowym.

Te niewątpliwe braki systemu, stanowiące o mniej celowym wyzyskaniu aparatu produkcji, stara się gospodarka kapitalistyczna usunąć przy pomocy różnych metod. Związki producentów dążą do szarmonizowania swych wysiłków i do przeciwdziałania własnym stratom. Zapobiegnięcie jednak stratom danego koncernu bynajmniej nie oznacza uniknięcia pochodnych strat gospodarczych w skali całej gospodarki krajowej. Nie da się bowiem zaprzeczyć, że niekiedy egoistyczne cele różnych typów połączeń producentów dla ograniczenia strat własnych przysparzają ich gospodarstwu narodowemu. Rachunek netto może w tym wypadku wypaść mniej korzystnie.

Również i zarządzenia polityczno-gospodarcze państwa nie dają w ramach gospodarki kapitalistycznej rękoi mi pełniejszego skoordynowania wysiłków. Wprawdzie polityka gospodarcza każdego kraju zdąża do tego samego celu, którym jest całkowita harmonia działania, jednak i środki i narzędzia interwencji, będące do dyspozycji w ręku państwa są bez porównania bardziej ograniczone, a tym samym nie gwarantują pożądanego rezultatu.

Gospodarka kapitalistyczna w szczególnych wypadkach ucieka się również do metody konstruowania planu jednolitego, lub też planu ogólnego o możliwie szerokim zasięgu. Tak więc niemiecka gospodarka przedmobilizacyjna (programowa), przejściowe okresy gospodarki niektórych krajów w latach wielkiego kryzysu 1929–34, wreszcie gospodarka z ostatnich lat wojennych w państwach wojujących, stanowią ilustrację konieczności uciekania się do jednolitych planów gospodarczych. Były one podyktowane trudnościami opanowania ostrych objawów kryzysu, zwłaszcza na odcinku bezrobocia, albo też potrzebami przygotowania wojny, później zaś — jej prowadzenia. Są to więc jakby atypowe zjawiska odmiennych form przejściowych gospodarki kapitalistycznej, które jednak nie pozostały bez wpływu na ukształcenie się zasad współczesnej gospodarki kapitalistycznej. Na ogół jednak obserwuje się w szeregu państw, nadal realizujących system gospodarki kapitalistycznej, niekiedy ostry nawrót do metod liberalnych, jakkolwiek lata wojny przyczyniły się do utrzymania wielu metod ingerencji państwowej, zwłaszcza tam, gdzie przybrały na sile momenty natury społecznej.

Występujące tu podobieństwo metod planowania (plan narodowy i plan ogólny) nie powinno zaciemniać istotnych różnic. Inne są bowiem cele planowania. Trwały charakter planu narodowego, jako podstawy działania w gospodarce planowej, nie może być zestawiany z przejściowym planem ogólnym, który pojawia się w wojennej gospodarce kapitalistycznej tylko pod kątem i na czas realizowania celów wojennych. Z zakończeniem działań wojennych, wymagających również pełnej mobilizacji potencjału gospodarczego, niknie potrzeba i cel planu. Nawrót do gospodarki pokojowej dokonywuje wówczas zasadniczych przemian.

Uzupełniając powyższe uwagi o formalnych i rzeczywistych różnicach w planowaniu obu systemów gospodarczych, trzeba specjalnie podkreślić treść podstawowego motywu budowy planów odcinkowych. Motywem tym w gospodarce kapitalistycznej jest zawsze zysk przedsiębiorcy z reguły wykluczający możliwość szerszego uwzględnienia planów sąsiednich odcinków. W związku z tym odpada ewentualność dodatkowych korzyści na tle kooperacji odcinków, co stanowi o przewadze gospodarki planowej.

Gospodarka planowa bynajmniej nie wyrzeka się zasady zysku w planach odcinkowych. Dopuszcza jednak możliwości korygowania rachunków odcinkowych na rzecz korzystniejszego układu pełnego rachunku gospodarczego.

Osobno należy podkreślić, że na tle występującej nieraz nieprzejrzystości rynku, lub też na tle nieprzystosowywania się do potrzeb rynku lokalnego, plan odcinkowy w gospodarce kapitalistycznej może przynieść zdecydowane ograniczenie produkcji. **Gospodarka planowa** ma możliwość osiągania bardziej przejrzystego stanu na rynku jak też odrywa się od ram rynków lokalnych. Na tym tle wynikowe plany odcinkowe w gospodarce planowej, łącząc się w plan narodowy, prowadzą do ekonomiczniejszego wyzyskania możliwości rynkowych w skali całego państwa, z uwzględnieniem jego udziału na rynku światowym.

3.

Rosnąca wielkość dochodu społecznego brutto (produkcji brutto) świadczy o stopniu coraz pełniejszego wykorzystywania możliwości produkcyjnych danego kraju. Natomiast usprawnianie aparatu produkcji oraz obniżenie kosztów jego funkcjonowania prowadzi do pojęcia produkcji netto.

Rozróżnienia powyższe są niezbędne pod kątem ustalenia wyraźnych rozbieżności w kształtowaniu się obu tych zjawisk w gospodarce planowej i w gospodarce kapitalistycznej. Na ich tle bowiem znowu będziemy mogli skonstatować niewątpliwe zalety, ale i trudności systemu gospodarki planowej.

Opierając się na poprzednich uwagach o planie narodowym i planach odcinkowych, nie trudno wskazać na fakt zwiększenia w ramach gospodarki planowej dochodu narodowego brutto. Wspomniane już elementy koordynacji wysiłków całego kraju usunięcia rozbieżności w kierunkach produkcji, stanowią wybitną zaletę gospodarki planowej zdążającej do daleko pełniejszego — w porównaniu z gospodarką kapitalistyczną — wykorzystania czynników produkcji.

Gospodarka kapitalistyczna, wyczuwając w tym punkcie słabość swego systemu, wkroczyła na drogę uelastycznienia metod interwencyjnych. Sformułowanie tezy polityki pełnego zatrudnienia — obok swego głębokiego znaczenia społecznego — mówi wyraźnie o prze-

kształcaniu się nowoczesnych form gospodarki kapitalistycznej, zmierzającej do eliminowania stwierdzonych braków. Tezy J. M. Keynes'a w dziedzinie pełnego zatrudnienia, ujmując w szerokiej interpretacji obok czynnika pracy ludzkiej całokształt elementów produkcji, decydują o konieczności przejścia gospodarki kapitalistycznej od zasad liberalnych do niesłuchanie rozwiniętego interwencjonizmu. Na tej drodze pragnie gospodarka kapitalistyczna, utrzymując swe linie podstawowe, ale i rezygnując z wielu tradycyjnych swobód, osiągnąć wyrównanie stwierdzonej przewagi gospodarki planowej.

Szczególnie lata gospodarki wojennej przyczyniły się wybitnie do utrwalenia i rozszerzenia interwencjonizmu. W związku z tym wymaga wyraźnego podkreślenia zjawisko podstawowych przemian w obecnych systemach gospodarki kapitalistycznej. Głośne sformułowania J. M. Keynes'a w zakresie teorii zatrudnienia nie pozostały bez wpływu na przyspieszenie procesów wznagającej się ingerencji państwa.

Wypadnie jednak podkreślić, że mimo tych przemian nadal można wskazać w gospodarce kapitalistycznej na szereg objawów, świadczących o istnieniu wewnętrznych sprzeczności i niedostatecznym scharmonizowaniu kierunków działania. Wprawdzie pozornie wydawałoby się, że potężniejące porozumienia i związki producentów mogą pozytywnie rozwiązywać zagadnienie koordynacji na swoich odcinkach działania, z reguły jednak oznacza to najczęściej walkę pomiędzy różnymi koncernami i zrzeszeniami, prowadzącą do odpowiedniego pomniejszenia możliwości maksymalizacji dochodu społecznego brutto.

Interwencjonizm gospodarczy chce położyć kres ujawniającym się na tym tle a niepożądanym stratom gospodarstwa narodowego. Obiektywnie trzeba stwierdzić, że w zależności od skali tej ingerencji oraz celowości i skuteczności jej działania, gospodarka kapitalistyczna z m n i e j s z y ł a stopień przewagi gospodarki planowej, jednakże przewagi tej całkowicie bynajmniej nie z l i k w i d o w a ł a. Nadal powszechnie uznaje się istotne w tym względzie zalety systemu planowości gospodarczej.

Nawiasem należy podkreślić, że historycznie rzecz biorąc, trudności opanowania bezrobocia w latach wielkiego kryzysu 1929—34,

jak też wzrastająca rola polityki społecznej oraz postulatu pracy dla wszystkich, walnie przyczyniły się do rewizji szeregu wytycznych gospodarki kapitalistycznej, sięgającej stopniowo do nowych metod oddziaływania.

O ile więc na odcinku maksymalizacji dochodu społecznego brutto i produkcji brutto gospodarka planowa nadal utrzymuje swą przewagę, o tyle w zakresie powiększania produkcji netto nasunąć się musi szereg zastrzeżeń. Gospodarka kapitalistyczna posiada wiele samoczynnie działających instrumentów rynkowych, oddziałujących komprymująco na wysokość kosztów produkcji. Niektóre z tych instrumentów zostaną jeszcze oddzielnie omówione.

Teoretycznie nie da się zaprzeczyć ujawniającej się w tej dziedzinie pewnej przewagi gospodarki kapitalistycznej. Jednakże stwierdzenia te wynikają na tle rozważania wykształconych i wypróbowanych form gospodarki kapitalistycznej w zestawieniu z niezawsze jeszcze ustalonymi formami gospodarki planowej.

W szczególności usprawnianie aparatu produkcji w miedzej gospodarce planowej, we wczesnym etapie jej organizacji, wiele może zmienić w ogólnym obrazie. Stąd też, nie negując samego istnienia trudności tego problemu, musimy nieco bliżej rozważyć nasuwające się możliwości wyrównania rachunku strat w gospodarce planowej.

Istniejący aparat produkcji w gospodarstwie narodowym należy podzielić na przemysły kluczowe i podstawowe działy produkcji usług (transport) oraz na produkcję średnią i drobną. Pierwsza z tych części aparatu produkcji również i w ustroju gospodarki kapitalistycznej zdecydowanie dąży do koncentracji i na tej drodze wzmaga stopień swej sprawności. Dość przekonująco może tu być sformułowana teza, iż gospodarka planowa może osiągnąć w tym zakresie lepsze efekty, zastępując wielość form monopolistycznych przez jednolity ośrodek dyspozycji. Warunkiem zdecydowanego powodzenia tej tezy jest również sprawne funkcjonowanie tego ośrodka dyspozycji państwowej.

Jeśli to nastąpi — a nie da się tego osiągnąć w dość krótkim czasie — wówczas dalsze zalety jednolitości działania mogą wynikać na tle niewątpliwie łatwiejszej realizacji w gospodarce planowej nowych wynalazków i modernizacji urządzeń produkcyjnych. Postęp techniczny w gospodarce kapitalistycznej może być hamowany z róż-

nych przyczyn, często poza-gospodarczych. Ramy gospodarki planowej ułatwiają istotne realizowanie nowych zamierzeń w dziedzinie modernizacji aparatu produkcji.

Podobnie — w związku z przewagą wielkiej produkcji nad małą — łatwiej jest przy jednolitym ośrodku dyspozycji dokonywać potężnych procesów koncentracji warsztatów produkcji i, co ważniejsze, przeprowadzać na wielką skalę planowy podział funkcji. Specjalizacja kierunków produkcji i podział pracy może tu przynieść ważne osiągnięcia, komprymując wydatnie koszty produkcji.

Wskazane zadania stanowią punkty docelowe gospodarki planowej. Wiodąca do nich droga może jednak we wcześniejszych etapach świadczyć o niedostateczności osiągnięć gospodarki planowej. Zwycięskie współzawodnictwo z gospodarką kapitalistyczną leży tu jednak całkowicie w skali możliwości osiągnięć gospodarki planowej, a więc wymaga wzmaganania stopnia sprawności samego funkcjonowania podstawowej części aparatu produkcji.

Inaczej przedstawia się to samo zagadnienie w zakresie produkcji średniej, a zwłaszcza drobnej. Wielość istniejących kierunków i rodzajów produkcji, a także rozproszkowanie ośrodków wytwórczych, uniemożliwia pełniejsze sukcesy bez oparcia o automatycznie regulujące instrumenty rynkowe. Jednolity ośrodek dyspozycji może tu być rozumiany jedynie w sensie ogólnej polityki gospodarczej państwa, silniej ingerującej i kontrolującej. Trudno jednakże dopuścić na tym odcinku celowość gospodarczą gestii bezpośredniej.

Ciekawą i trafną — w związku z tym ujęciem teoretycznym — wydaje się teza, wskazująca na szczególną przydatność polskiego modelu gospodarki planowej, gdzie istnieje możliwość powiązania i wyzyskania produkcji rozproszonej z jej częścią uspołecznioną, ześrodkowaną dyspozycyjnie i wykonawczo w ręku państwa. Dopuszczenie do funkcjonowania samoczynnej regulacji rynku produkcji w omawianym jej dziale oznacza wyzyskanie pewnych zalet i metod gospodarki kapitalistycznej i wyrównanie ujawnionej różnicy. Polski model gospodarczy staje się więc terenem ważkiego eksperymentu.

Nie może być pominięte w przeprowadzonym rachunku również zagadnienie wydajności pracy. I tu wypadnie podkreślić pożyteczność rozwiązania polskiego w dziedzinie produkcji drobnej, gdzie szereg elementów indywidualnych wymaga automatycznych podniet rze-

kowych. Natomiast w dziale produkcji podstawowej teoretyczna przewaga gospodarki planowej na odcinku wydajności pracy winna się dość wyraźnie zaznaczyć.

Reasumując, przyznajemy wyższą zdolność gospodarki planowej w dziedzinie maksymalizacji dochodu społecznego brutto, jak też wskazujemy na możliwość usunięcia dzielących ją (w porównaniu z gospodarką kapitalistyczną) różnic w zakresie powiększania produkcji netto, zwłaszcza zaś w modelu gospodarczym Polski. Pokonanie tych trudności jest łatwiejsze w podstawowych działach produkcji, szczególnie przy udatnej kampanii o wzrost wydajności pracy. W dziale produkcji drobnej polski model przyniesie ciekawe wyniki orientacyjne. Ogólnie rzecz biorąc, istnieje realna możliwość pokonania wskazanych trudności przy systemie gospodarki planowej.

4.

Wielu autorów*), rozważając zagadnienie planów producentów i planów konsumentów w gospodarce planowej, wskazuje na szereg aspektów, związanych z trudnościami uzgodnienia tych planów. Wydaje się celowe — na tle słuszności tych uwag — zanalizować niektóre problemy uzupełniające.

Przy dość sprawnym funkcjonowaniu mechanizmu gospodarki planowej korzyści powszechnego planowania produkcji stają się niewątpliwe i realnie mogą być osiągnięte. Wzrastający rozpęd aparatu produkcji pozwala na osiąganie wielkościowo coraz wyższych efektów, jednakże kryje w sobie niebezpieczeństwo wyraźnego rozchodzenia się krzywej produkcji i krzywej konsumpcji.

Możnaby ogólnie sformułować, że zysk systemu gospodarki planowej w dziedzinie skoordynowanych planów producentów jest zmniejszany przez stratę w zakresie planów konsumentów, z którymi niedostatecznie scharmonizowano kierunki produkcji. Wytwarzane artykuły nie we wszystkich asortymentach będą wchłonięte przez rynek.

*) Por. również uwagi o wyborze ekonomicznym w dziedzinie produkcji i konsumpcji w warunkach gospodarki planowej i kapitalistycznej w pracy Ch. Bettelheima: *Les problèmes théoriques et pratiques de la planification*. Paryż, 1946, str. 170—182.

Uznając w zasadzie słuszność tych zastrzeżeń, należy nawiązać do konkretnych warunków odbudowy gospodarczej szeregu krajów. Niewątpliwie w okresie gospodarki przejściowej, w etapie wstępnej odbudowy przy ostrym głodzie towarowym gospodarka planowa przynosi stwierdzone korzyści na odcinku planów wzmaganie produkcji, a jednocześnie omawiane straty w dziedzinie niesharmonizowanych planów konsumpcji p o c z ą t k o w o n i e u j a w n i a j ą się wogóle (powszechny niedobór ilości produkowanych dóbr), później zaś — występują w nielicznych jeszcze wypadkach i na stosunkowo małą skalę. Stąd też lata gospodarki przejściowej mogą oznaczać szczególną celowość prowadzenia gospodarki planowej.

Trudności koordynowania planów producentów i planów konsumentów rosną jednak stopniowo w miarę zaspokajania głodu towarowego, w miarę wzrastania zamożności i przy zaspokajaniu potrzeb wyższego rzędu. Jeśli by znowu w nawiązaniu do polskiego modelu gospodarki planowej rozważyć plany konsumentów pod kątem wyodrębnienia z nich działu zaspokajania potrzeb dalszych, to, dopuszczając regulację tego zagadnienia w ramach sektora produkcji prywatnej, zanotujemy pewne złagodzenie ostrości problemu.

Również w odniesieniu do szeregu potrzeb powszechnych, podstawowych istnieją możliwości udatnego skoordynowania skali i kierunków produkcji społecznej z planami indywidualnymi konsumentów. Analiza wielkości i rodzaju tych potrzeb może dać dostateczne wskazówki dla pozytywnego rozwiązania zagadnienia na tym odcinku.

Trafność powyższej wypowiedzi może być wprawdzie kwestionowana w pewnych przypadkach, jednakże doświadczenia gospodarki polskiej w dotychczasowym okresie niedoborów towarowych są z kolei pewnym potwierdzeniem tej tezy. Niemniej jednak istnieje cały szereg potrzeb, objętych planami konsumentów, których kierunki produkcji nie uwzględniają, lub też uwzględniają niedostatecznie. Poza tym istnieje zasadniczy problem przeciwstawiania niektórym potrzebom nadmiernej wysokości dokonanej produkcji.

Przy wytwarzaniu się nadwyżek produkcyjnych, które — jako nieskoordynowane z planami konsumentów — nie są automatycznie wchłaniane przez rynek, gospodarka planowa ucieka się często do

najmniej w tym wypadku celowego i niepopularnego systemu kartkowego racjonowania i rozdzielnictwa. Jednoczesny przydział konsumentom artykułów pożądaných i zbytecznych prowadzi do zjawiska konsumpcji jakby „przymusowej lub organizowanej“. Tu ujawniają się błędy, a jednocześnie straty systemu gospodarki planowej, źle przewidującej kierunki postulowanej produkcji.

Nie należy zapominać o tym, że podobnie w gospodarce kapitalistycznej obserwuje się niejednokrotnie błędy w ocenie planów konsumentów, ujawniające się w produkcji na skład, próżno czekającej w magazynach na możliwość zbytu. I tu również automatyczny mechanizm regulujący nie działa bezbłędnie. W każdym jednak razie trzeba się zgodzić z tym, że skala rozpiętości i częstość tych zjawisk może przy gospodarce planowej stać się groźną. Czym stopień zamożności danego społeczeństwa jest wyższy, czym potrzeby jednostek silniej się różnicują, problemy koordynacyjne stają się trudniejsze do rozwiązania.

W związku z powyższym nasuwa się wniosek częściowego dopuszczenia metod przystosowywania produkcji do planów konsumentów na zasadzie automatyzmu cen, co zostanie jeszcze osobno poruszone. Wszakże trudności praktycznych ujęć dla celów polityki gospodarczej powstają na znaczną skalę.

Możnaby wskazać na analogiczne przypadki pokonywania tych trudności w ramach gospodarki kapitalistycznej. Mianowicie, istnieje w stosunku do niektórych artykułów możliwość dość wyraźnego wpływania na kształtowanie się gustów konsumenta. Oczywiście są tutaj wyraźne granice, zwięzające zakres tych możliwości, jak rodzaj artykułów (łatwe oddziaływanie paryskich domów mód musi być przeciwstawione trudnościom jakiegokolwiek oddziaływania w odniesieniu do innych dóbr) oraz rodzaj gustów i charakter niektórych przyzwyczajęń tradycyjnych, niełatwo ulegających zmianie nawet na dłuższej przestrzeni czasu. W pewnym jednak sensie trzeba stwierdzić większe możliwości wyzyskania tej metody w ramach gospodarki planowej, jako narzędzia łagodzącego narastające trudności.

W konkluzji nie można zaprzeczyć, iż mimo omówionych pewnych złagodzeń nadal istnieją trudności koordynacji planów producentów i planów konsumentów. Dodać należy, iż polski ustój gospo-

darczy umożliwia dość wyraźnie na tle podziału zadań pomiędzy trzy sektory gospodarstwa narodowego wykorzystanie uzupełniających elementów osiągnięcia równowagi.

5.

Kryterium rentowności stoi u podstaw rachunku ekonomicznego gospodarki kapitalistycznej. Niesłuszne byłoby jednak dyskusowanie przedwczesnej tezy o zmierzchu roli rentowności, szczególnie bezpośredniej w ramach gospodarki planowej. Potęgujące się znaczenie zjawiska rentowności społecznej nie powinno przesłaniać w gospodarce planowej nadal istotnej wagi zyskowności bezpośredniej.

Ustalając najpierw stan faktyczny, wypadnie stwierdzić, iż tak w dziale produkcji, jak też w dziale inwestycji, gospodarka kapitalistyczna uzależnia podjęcie działalności gospodarczej od skali oczekiwanej rentowności bezpośredniej. Oczywiście poziom rentowności rzeczywistej może być inny, niż to pierwotnie zakładano, poziom może również ulegać zmianom, tym niemniej w zasadzie produkcja będzie podjęta jedynie przy obiecujących perspektywach.

Nie można jednak zapominać, że i w warunkach gospodarki kapitalistycznej pośrednie korzyści wynikające z rentownej działalności jednostek gospodarujących są do zanotowania. Nie można również nie zaznaczyć, że tak samo w ramach gospodarki kapitalistycznej podejmuje się inwestycje lub produkcję usług, jak np. w dziale oświaty, sądownictwa, opieki społecznej, zdrowia i t.p., mogących się legitymować tylko rentownością społeczną.

Gospodarka planowa śmiało zakłada możliwość świadomego dopuszczenia do działalności nierentownej, np. w pewnych zakładach produkcji przemysłowej lub w całych jej gałęziach. Chodzi tu już nie o pewne tradycyjnie uznane działy gospodarki, wymagające zbiorowego wysiłku dla wyrównania niedoborów, powstających z nierentowności bezpośredniej np. usług oświatowych.

Wszędzie tam, gdzie dotychczas wyłącznie panowało kryterium rentowności bezpośredniej, możliwe jest planowe dopuszczenie do zjawiska strat.

Mówi się wówczas, iż jedynym sprawdzianem prawidłowego funkcjonowania systemu gospodarki planowej jest końcowy rachunek całego gospodarstwa narodowego. Straty jednych przedsiębiorstw sta-

ją się źródłem wyższych zysków w innych przedsiębiorstwach lub gałęziach produkcji. Dopuszczonym świadomie stratom indywidualnym w jednych przedsiębiorstwach przeciwstawia się większe zyski indywidualne w innych przedsiębiorstwach.

Ważny jedynie jest wynik końcowy. Przy rozpatrywaniu jednak tego wyniku badamy nie tylko zysk netto, lecz i ogólny przyrost dochodu społecznego, będący słuszną miarą i kryterium sprawności realizowanego systemu gospodarczego.

Jakkolwiek rozumowaniu powyższemu nie można wytknąć braków teoretycznych, to jednak pochopność wysnuwanych zeń wniosków poważnie przyczynia się do zaciemniania obrazu ogólnego, a często i do błędnych posunięć. Stara zasada o podstawowym znaczeniu rentowności bezpośredniej jako kapitalnego instrumentu regulującego podjęcie działań gospodarczych pozostaje niewzruszona również w gospodarce planowej. Rentowność społeczna jako najwyższy czynnik zmieniający w pewnych wypadkach stosowalność kryterium podstawowego nie może być hybnajmniej legitymacją dla zjawiska nierentowności bezpośredniej, wynikającej często po prostu z niedostatecznej sprawności danego warsztatu produkcji. Rentowność społeczna jest instrumentem, który pozostaje w ręku centralnego ośrodka dyspozycyjnego gospodarki planowej.

Tutaj są ustalone wytyczne polityki gospodarczej, świadomie zakładające w s z c z e g ó l n y c h wypadkach rezygnujące z kryterium rentowności bezpośredniej.

We wczesnym stadium realizacji gospodarki planowej wystrzeżenie się zbytniego nadużywania kryterium rentowności pośredniej jest szczególnie wskazane. W miarę usprawnienia systemu gospodarczego, a zwłaszcza samego aparatu wykonawczego i kontrolnego, możliwe staje się coraz pełniejsze wyzyskanie instrumentu rentowności społecznej.

Warto jest przy tej okazji podkreślić ekonomiczne i społeczne znaczenie szerszego stosowania kryterium rentowności pośredniej. Dzięki bowiem dopuszczeniu tej zasady w polityce gospodarczej, zanotować możemy realizację takich zamierzeń gospodarczych, które inaczej nie doszłyby do skutku. Rozszerzenie przeto zakresu działalności produkcyjnej lub inwestycyjnej nie pozostaje bez wyraźnego wpływu na układ gospodarczy.

Również i społeczne znaczenie podejmowanych na zasadzie rentowności pośredniej (często odroczonej) decyzji gospodarczych zarysowuje się tym wyraźniej, im bardziej dotyczą one przemian społeczno-gospodarczych, lub też — im bardziej opierają się one jednocześnie na przesłankach polityki społecznej.

Kryterium rentowności społecznej może zapewnić znaczniejsze korzyści specjalnie w latach odbudowy. Konieczność przyśpieszenia procesów odbudowy niektórych działów gospodarstwa narodowego znajduje dostateczne uzasadnienie. Długotrwałe utrzymywanie nierentownej np. produkcji węgla może być pod tym kątem widzenia uzasadnione.

Ideą gospodarki planowej musi być możliwie szeroko występująca rentowność bezpośrednia w poszczególnych przedsiębiorstwach oraz optymalnie wielka rentowność społeczna.

6.

Sprawa kilku poziomów cen w gospodarce planowej modelu polskiego została w prowadzonej dyskusji wyjaśniona dostatecznie. Konieczność jednak przejściowego utrzymania takiego systemu wiąże się z określonymi skutkami gospodarczymi. Wprawdzie nie da się zaprzeczyć, iż system cen sztywnych wyzyskano dla przyśpieszenia procesów odbudowy, uzyskując w rezultacie *r e a l n i e* znacznie wyższe nakłady w porównaniu z nominalnymi sumami wydatków. Trudno również nie podkreślić możliwości wybitnie skutecznego wyzyskiwania cen reglamentowanych jako narzędzi polityki społecznej lub polityki pieniężnej (funkcje fiskalne lub drenażowe).

Sama dyskusja teoretyczna nad zagadnieniem ceny reglamentowanej w gospodarce planowej i ceny wolnorynkowej w gospodarce kapitalistycznej nie we wszystkich punktach może doprowadzić do wyraźnych ustaleń.

Niewątpliwie w zasadzie przyznaje się wielką użyteczność instrumentu ceny wolnorynkowej, której wszechstronna rola w zakresie regulacji wielu dziedzin gospodarczych znajduje odbicie w kształtowaniu się podstawowych zjawisk gospodarki kapitalistycznej.

Obrazowo ujmuje się funkcję ceny wolnorynkowej jako „sygnału“ lub „wielobarwnych światełek“, ostrzegających lub zachęcających do określonej działalności gospodarczej. Producent zapatrz-

ny w te światelka znajduje dla siebie wskazówki nie tylko co do planowej wielkości swej produkcji, ale i jej kierunków. Konsument, konstruuje plany w oparciu o swój dochód indywidualny i wywiera presję na taki lub inny układ światelek, których wpływ zresztą na plany konsumentów jest również widoczny.

Gospodarka planowa, stosując system cen sztywnych, rezygnuje z samoreguilującej ceny wolnorynkowej, łatwo zmiennej i stanowiącej instrument niesłychanie czuły i subtelny. Zmienność i elastyczność ceny sztywnej pozostawia wiele do życzenia, a opóźniające się lub czasami błędne decyzje określające poziom ceny sztywnej są często przytaczanym przykładem na dowód wyższości instrumentu ceny wolnorynkowej.

Dylemat ceny wolnorynkowej i ceny sztywnej, chociaż w zasadzie rozstrzygnięty, kryje nadal w sobie elementy niejasne. Przyznawanie cenie wolnorynkowej cech doskonałego i elastycznego urządzenia regulującego rynek — wymaga poprawki.

Po pierwsze, nie zawsze zmienność ceny wolnorynkowej jest wynikiem obiektywnie ocenionego układu gospodarczego; czynniki przypadkowe lub oddziaływania spekulacyjne muszą być korygowane (co nie zawsze się udaje), aby zapewnić celowość i realną użyteczność instrumentu. Po drugie, zwyżka lub spadek ceny wolnorynkowej niekoniecznie muszą wywołać odpowiednie przesunięcia w produkcji. Reakcja w tej dziedzinie może albo w ogóle nie wystąpić albo też wystąpić ze znacznym opóźnieniem. Producent może mimo spadku cen nadal utrzymać produkcję, zwiększając zapasy fabrykatów zamiast oszczędności pieniężnych z bieżących zysków, które ulegają zmniejszeniu lub zanikowi. Konsument może zmienić dotychczasowy podział swego dochodu na część konsumowaną i oszczędzaną. Wielkość inwestycji może być utrzymana na drodze interwencji publicznej z kredytu kreowanego, który w danym okresie nie wywoła zjawisk zakłócających obserwowany układ gospodarczy.

W rezultacie zaznaczy się wyraźne, czasami znaczne odroczenie reakcji, a więc opóźnione konsekwencje zmienionej ceny wolnorynkowej.

Z drugiej strony — rozważając kwestię ceny sztywnej — nie można stanąć na gruncie jej całkowitej negacji jako narzędzia stale spóźniającego się, ciężkiego, na tle administracyjnym i mało subtelnego.

Państwo, operując instrumentem ceny sztywnej, może przy jej ustalaniu uniknąć wielu braków ceny wolnorynkowej.

Wpływy lokalne, nieprzejrzystość rynku, niedość sprawna i niezorientowana w całości akcja poszczególnych producentów wypaczają wielokrotnie zjawisko ceny wolnorynkowej. Specjalnie zaś dotyczy to wahań na rynkach miejscowych, albo też na tle czynników spekulacyjnych i przypadkowych, a zwłaszcza w związku z błędną oceną rozwoju przyszłych warunków rynkowych.

Państwo — oprócz wyeliminowania czynników psychologicznych, często zniekształcających ogólny obraz i jego perspektywy rozwojowe — dysponuje szeregiem elementów, umożliwiających obiektywnie doskonałą analizę rynku i jego wielokierunkowych zmian. Trafniejsza ocena tego rynku i jego przyszłości stanowi przewagę państwowego czynnika planującego. Ta przewaga zmniejsza — rzecz oczywista — ujemne pozycje rachunku w systemie cen sztywnych.

Możnaby ogólnie stwierdzić, że, dzięki większej zdolności przewidywań państwa, mogą być w ramach ceny sztywnej osiągnięte trafniejsze ustalenia na d z i s, tj. w danym momencie przeprowadzanej analizy, lecz faktem pozostaje gorsza elastyczność ceny sztywnej w bieżącym przystosowywaniu się do zmieniających się warunków gospodarczych.

Prof. Oskar Lange, nawiązując do tez wysuniętych w pracy Enrico Barone (The Ministry of Production in the Collectivist State — przedruk w Collectivist Economic Planning, Londyn, 1935) rozwija metodę*) kolejnych prób, m.in. jako podstawy dla określenia, a raczej — poszukiwania poziomu ceny, równowagi w gospodarce socjalistycznej.

Z zastrzeżeniem pełnej, a nawet częściowo ograniczonej swobody wyboru konsumenta, ceny sztywne w gospodarce planowej mogą być — zdaniem prof. Langego — korygowane na zasadzie całkowicie

*) Zużytkowanie metody kolejnych prób i błędów przez gospodarkę socjalistyczną w odniesieniu do problemów równowagi ekonomicznej analizuje praca Fred M. Taylor'a: The Guidance of Production in a Socialist State, 1929.

obiektywnych przesłanek. Statystyka zmieniających się zapasów *) posłuży tu jako wskaźnik przybliżania cen reglamentowanych do ceny równowagi. Ubytek danych towarów lub ich nadmiar w końcu analizowanego okresu ujawni błędy reglamentacji i nakaże podejmowanie dalszych prób, zmniejszających rozmiary błędów i zbliżających do poziomu ceny równowagi. Ocena popytu i możliwości podaży przy jednoczesnym dysponowaniu danymi z przeszłości winna ułatwić zrównanie popytu i podaży na bazie nowych cen rozliczeniowych. W każdym razie i tu nasuwają się wątpliwości co do stopnia elastyczności cen reglamentowanych oraz ich zdolności przystosowawczej, jak też szybkości reagowania na zmiany układu rynkowego (dezaktualizowanie się cen reglamentowanych, opartych na danych statystycznych, ilustrujących zjawiska przeszłości).

Ciekawie przedstawia się na tle powyższych uwag problem ceny w warunkach polskiej gospodarki planowej. Podkreśla się, że, wobec istnienia sektora prywatnego i wolnego rynku, model polski zapewnił sobie funkcjonowanie sygnałów ostrzegawczych, a więc w konsekwencji częściowo rozwiązał to zagadnienie, mimo utrzymywania w sektorze uspołecznionym ceny sztywnej.

Twierdzenie to jest jednak słuszne tylko pod pewnymi warunkami. Jako najgłówniejszy z tych warunków należy wymienić szybkie i częściowo automatyczne wyciąganie wniosków z kształtowania się sygnałów ostrzegawczych. Sam bowiem fakt posiadania aparatu sygnalizacyjnego nie stanowi rozwiązania problemu. Trudności zresztą na odcinku przystosowawczym nadal — zakładając nawet prawidłowość funkcjonowania aparatu — mogą się utrzymywać.

Stąd też dążenie do ceny jednolitej w mieszanym ustroju gospodarczym Polski znajduje pełne uzasadnienie teoretyczne. W oparciu o system jednej ceny możliwe jest nie tylko wielkościowe korygowanie produkcji i jej kierunków. W pierwszym rządzie bowiem jedynie cena jednolita — przy ustanowieniu zasady konkurencji pomiędzy przedsiębiorstwami również w sektorze uspołecznionym — wpłynie dodatnio na poprawę jakości produkcji. W tym wypadku powstaną różne poziomy cen, ale pod kątem różnej jakości wyrobów i tak okre-

*) Por. Oskar Lange: On the Economic Theory of Socialism, 1938, str. 82—3 „...Any price different from the equilibrium price would show at the end of the accounting period a surplus or a shortage of the commodity in question”.

ślone ceny wolnorynkowe spowodują automatycznie pewne przesunięcia w produkcji i w dziale rentowności. Inaczej kształtować się będzie odbiór przez konsumentów różnej jakości towarów, inaczej zarysuje się rentowność poszczególnych przedsiębiorstw państwowych, produkujących te same towary, lecz różnej jakości. Spadek cen na wyroby gorsze i niższa stopy rentowności wywołują w konsekwencji walkę przedsiębiorstw uspołecznionych o wielkość produkcji. Zbyt wyznaczy linie rozwojowe tych przedsiębiorstw.

Celowe będzie wreszcie podkreślenie znacznie większych możliwości gospodarki planowej na odcinku regulacji zmian ceny wolnorynkowej. Państwo bowiem, będąc głównym producentem i wielkim konsumentem, może dwustronnie wywierać zdecydowany wpływ na warunki rynkowe. I tu jednak wypadnie stwierdzić, że nie administracyjne lecz ekonomiczne metody oddziaływania na rynek gwarantują trwalsze efekty. Jako główny producent państwo ma mocność osiągania wielkich rezultatów na drodze normowania wielkości strumienia towarów płynących na rynek; jako główny konsument — ma możliwość częściowego przyspieszania lub odrażania popytu na swoim odcinku.

7.

Uregulowanie sprawy płac należy do zdecydowanie pozytywnych osiągnięć gospodarki planowej. Poziom płac przestał być wynikiem swobodnej gry sił na rynku.

Wprawdzie trzeba uznać zasadniczą zmianę pojęć i praktyki w tej dziedzinie również w systemie gospodarki kapitalistycznej. Potęga związków zawodowych, oraz wpływ czynnika społecznego przyczyniły się w znacznej mierze do zwycięstwa idei równorzędności, a czasem **predominacji**, społecznej strony zagadnienia płac. Tym niemniej polityka płac w gospodarce planowej opiera się na innych podstawach, gdyż zasadnicze różnice wypływają z przyjęcia odmiennego punktu wyjściowego.

Ekonomiści liberalni*) stopniowo dokonali rewizji swych pojęć w dziedzinie pełnego zatrudnienia. Możliwy tu rozróżnić przede

*) Por. M. Bronfenbrenner: The Dilemma of Liberal Economics. The Journal of Political Economy, sierpień 1946 r., Chicago, str. 335 i in.

wszystkim poglądy dwóch szkół: klasycznej i Keynes'owskiej. Klasycy uważali pełne zatrudnienie „za naturalną konsekwencję wolnej konkurencji na rynku pracy“. Równocześnie — w stanie doskonałej konkurencji — pełne zatrudnienie było niezbędnym i samo przez się zrozumiałym elementem równowagi ekonomicznej.

Keynesianizm staje na gruncie radykalnym, podważając tradycyjne założenia klasyków. J. Keynes stwierdza, że równowaga ekonomiczna może być osiągnięta przy różnych stopach zatrudnienia i tym samym dopuszcza możliwość równowagi przy niepełnym zatrudnieniu. Skoro więc wolna konkurencja na rynku pracy nie prowadzi automatycznie do stanu pełnego zatrudnienia, przeto stan ten musi być osiąganym nie przez swobodną grę sił ekonomicznych, lecz przez użycie metod interwencyjnych. W szczególności wysuwają się tu zagadnienia zmiennych płac i elastycznych cen.

Obok osiągnięcia stanu pełnego zatrudnienia, szkoła Keynes'owska analizuje możliwość jego stabilizacji. Pod tym względem wypadnie stwierdzić ograniczone możliwości gospodarki liberalnej, a nawet zgodzić się ze zdaniem, że w tej dziedzinie „automatyczne utrzymywanie pełnego zatrudnienia jest prawdopodobnie mrzonką“^{*)}.

Wpływ świata pracy na bieg życia gospodarczego pozwala w gospodarce planowej zrealizować zasady możliwie najszerszego uwzględnienia interesów i potrzeb pracujących. Prowadzi to do konieczności odpowiedniego korygowania dotychczasowego udziału świata pracy w dochodzie społecznym.

Lata odbudowy cechuje zawsze przedłużony okres stanu podkonsumpcji na niemal wszystkich odcinkach. Obniżona stopa życiowa lat wojennych nie może być w krótkim czasie podniesiona i odbudowa poprzedniej wysokiej stopy życia, zwłaszcza świata pracy, musi być rozłożona na pewien okres czasu.

O ile podkonsumpcja, organizowana lub wymuszana w latach wojny, nie sprawia zasadniczych trudności, gdyż społeczeństwo godzi się z koniecznością ograniczeń, o tyle lata powojenne są zwykle okresem niecierpliwych dążeń do szybkiego odzyskania poprzednich możliwości pełnego zaspokojenia potrzeb. Tymczasem odbudowa

*) Tamże, str. 346 „..... the automatic maintenance of full employment is probably a dream“.

zniszczeń wymaga dalszego utrzymywania podkonsumpcji i powolnego jej likwidowania.

Powszechność i relatywna równość ofiar może w wybitny sposób przyczynić się do przyspieszenia odbudowy. Niewspółmierne obciążenie jednej z klas społecznych prowadzi na dłuższą metę do osiągnięcia mniejszych efektów gospodarczych, mimo przejściowych sukcesów początkowych.

Podstawą wyznaczania poziomu płac w gospodarce planowej staje się przede wszystkim wydajność pracy. Podaż i popyt na rynku pracy winny w zasadzie być zastąpione przez obiektywne elementy oceny wydajności pracy, oraz zasadę wydzielania na rzecz pracujących odpowiedniej części dochodu społecznego.

Okres odbudowy jest okresem nie tylko rekonstrukcji zniszczonego aparatu produkcji, przywracania standardu życiowego i wysokiej płacy realnej, lecz również okresem odbudowy poprzedniej wydajności pracy. Oczywiście i wielkość dochodu społecznego jest m. in. funkcją wydajności pracy.

Uzależnianie poziomu płacy od kształtowania się wydajności stanowi w gospodarce planowej przedmiot pewnych kontrowersji. Szczególnie w początkowym stadium odbudowy, przy znacznym nacisku na wysokość zarobków, trudno jest osiągnąć odrazu poprawną linię gospodarczą.

Jak to bowiem już podkreślano, poziom płac na tle rosnącej wydajności pracy może być wyznaczony w trojkiej formie: 1) jako wynik przeszłego obrazu zwiększenia wydajności pracy, 2) jako rezultat równoczesnego podnoszenia się i wydajności pracy i płacy, 3) jako efekt antycypowanego wzrostu wydajności pracy.

W pierwszym wypadku musi najpierw wystąpić rzeczywisty wzrost wydajności pracy, a dopiero później wzrost ten może z kolei znaleźć swe odbicie w powiększonej płacy. Tą metodą posługuje się polityka płac w najcięższych latach bezpośrednio powojennych. **Unikanie wstrząsów** jakiegokolwiek natury jest niezbędne dla wzmocnienia samego organizmu gospodarczego oraz dla stopniowego ustabilizowania warunków:

W miarę osiągania stabilizacji staje się możliwe podwyższanie płac równoległe z rosnącą wydajnością.

Polityka płac usiłuje wówczas osiągać wysoki stopień elastyczności tak, aby ledwie rodzący się wzrost wydajności oznaczał automatycznie podniesienie płac.

Wysuwa się niekiedy postulat, aby zwłaszcza w okresie szybkiej odbudowy te jej działy, które posiadają znaczenie kluczowe specjalnie ożywiać przez antycypacyjne zwwyżki płac. Te wyższe płace mają za zadanie wywołać silniejsze tempo wzrostu wydajności pracy. Niewątpliwa słuszność teoretyczna powyższej tezy nie może jednak uzasadniać powszechniejszego jej zastosowania. Tylko na nielicznych odcinkach, istotnie najważniejszych, można dopuścić do polityki wyprzedzania wyższą płacą powolniej podnoszącej się wydajności pracy. Regułą bowiem winno być stosowanie polityki równoległego wzrastania płacy i wydajności.

Osobno wypadnie podkreślić, iż Fundusz Płac w gospodarce planowej powiększa się dodatkowo na tle pełnego wyzyskania czasu pracy np z powodu wyeliminowania strajków.

Wiąże się to pośrednio z polityką pełnego zatrudnienia stanowiącą podłoże systemu gospodarki planowej. Podstawowe założenie polityki gospodarczej, mówiące o pełnym zatrudnieniu, tkwi w samej treści programu gospodarki planowej. Wprawdzie po sformułowaniu teorii J. M. Keynes'a — polityka pełnego zatrudnienia została przyjęta również i przez gospodarkę kapitalistyczną, jednak trudności praktyczne realizacji idei pełnego zatrudnienia są w gospodarce kapitalistycznej niełatwe do pokonania i wymagają silnej rozbudowy metod interwencyjnych. Inaczej sprawa ta przedstawia się w gospodarce planowej, która i w tej dziedzinie znajduje legitymację swej wyższości

8.

W dziedzinie pieniądza i kredytu gospodarka planowa oparła się na nowych przesłankach. Nie można wprawdzie nie podkreślić, że również w gospodarce kapitalistycznej zaszły na odcinku polityki pieniężno-kredytowej poważne zmiany, zwłaszcza jeśli chodzi o współczesne metody finansowania wydatków nadzwyczajnych jednakże gospodarka planowa, włączając zagadnienia finansowe do ogólnego planu gospodarczego, z jednej strony odebrała im części-

wo samodzielność formalną, z drugiej zaś — postawiła przed polityką pieniężną nowe zadania.

Często podkreśla się, że — na tle całości procesów ekonomicznych, kierowanych w ramach gospodarki planowej — pieniądź staje się tylko jakby formalnym i wynikowym zjawiskiem gospodarczym. Z planu narodowego powstają określone zadania odcinkowe, w oparciu o które rodzą się przewidziane procesy gospodarcze. Realizacja tych procesów wymaga współdziałania szeregu czynników ekonomicznych, w tym również współdziałania elementu pieniądza. W związku z powyższym strumień pieniądza — jako wynik formalny — może być sprowadzony do roli biernej.

Rozumowanie to byłoby zbyt dużym uproszczeniem roli pieniądza w gospodarce planowej i stanowi zapewne tylko jednostronne ujęcie zagadnienia. Chociaż bowiem teoretyczny punkt widzenia uzasadnia wnioski o biernej roli strumienia pieniężnego, to jednak nie mogą być pominięte następujące dwa momenty o charakterze uzupełniającym: a) aktywna rola pieniądza jako współrealizatora szeregu procesów gospodarczych i dokonywujących się przemian strukturalnych; b) doniosłe znaczenie elementu pieniężnego, jako czynnika spajającego różne znaczenia gospodarcze, a więc stanowiącego klamrę łączącą poszczególne czynniki produkcji.

Pieniądź jest użyty w gospodarce planowej jako instrument realizujący zamierzenia planu narodowego.

Tak, jak na odcinku gospodarki towarowej plan narodowy ustala oszczędne i najcelowsze zużycie elementu materiałowego, podobnie plan finansowy jako dział ogólnego planu narodowego zmierza do umiejętnego gospodarowania pieniądzem, pod kątem realizacji wytkniętych celów.

Gospodarka planowa zakłada bardzo elastyczną politykę pieniężno-kredytową. Pieniądź nie powinien być czynnikiem hamującym wykonanie planu narodowego, dążącego do pełnego wyzyskania rozporządzalnego elementu materiałowego. Nagięcie pieniądza również do pełnienia roli wykonawczej stanowi jedną, z przyczyn niewątpliwie znacznych osiągnięć gospodarki planowej.

Byłoby jednak niesłuszne mniemać, iż przed polityką pieniężną stoją w ramach gospodarki planowej nieograniczone możliwości. Stopień elastyczności tej polityki oraz zakres wzmaganą strumienia

pieniężnego ustalony jest przez szereg punktów optymalnych w poszczególnych działach gospodarczych. Jako zasadnicze stwierdzenie można wysunąć, że najcelowsze ekonomicznie wyzyskanie strony materiałowej i czynnika pracy w różnych formach połączeń prowadzi do pojęcia optymalnej wielkości strumienia pieniężnego.

Okres przejściowy odbudowy gospodarczej Polski w ramach realizowanego modelu gospodarki planowej przyjął z wielu względów zasady polityki jakościowej w dziedzinie kredytu. Gospodarka kapitalistyczna w oparciu o ilościową politykę kredytową wyzyskuje instrument rentowności poszczególnych zamierzeń gospodarczych, jako podstawę regulowania zakresu akcji kredytowej. Stopa procentowa w połączeniu z kształtowaniem się skali rentowności umożliwia osiągnięcie równowagi na rynku finansowym na pożądanym poziomie.

Reglamentowanie kredytu jest nieuniknioną koniecznością gospodarki planowej w latach odbudowy. Trzeba bowiem dokonywać stałego kwalifikowania zgłoszeń o kredyt dla wyboru najbardziej uzasadnionych i celowych gospodarczo żądań.

Jest to na pewno konkretny zysk w zakresie polityki kwalitatywnej systemu gospodarki planowej. Niezależnie zresztą od przejściowego okresu odbudowy gospodarka planowa posługuje się metodą reglamentacji kredytów, gdyż na tej drodze szuka ona możliwości szybkiego zrealizowania pożądaných procesów gospodarczych. Plan narodowy zakłada dojsćie do skutku określonych prac, a zatem ich finansowa strona oznacza konsekwentnie konieczność reglamentowania kredytów.

Polityka kwalitatywna nie jest obca również systemowi gospodarki kapitalistycznej. Często interwencjonizm państwowy narzuca bezwzględny obowiązek polityki reglamentowania kredytów. Jednakże zasadą gospodarki kapitalistycznej jest polityka kwantytatywna, zaś gospodarki planowej — polityka kwalitatywna.

Wielki zysk polityki reglamentacyjnej w latach przyspieszonej odbudowy zależy od trafności kwalifikowania zgłoszeń kredytowych. Trafność bowiem oceny i jakości dokonywanych czynności kwalifikacyjnych decydują o uzyskaniu istotnie najcelowszych osiągnięć. Zysk ten może więc łatwo przerobić się w stratę, o ile ujawni się w szerszym zakresie błędność dokonywanych ocen. Skala błędów staje się wówczas równoznaczna ze skalą strat.

Błędy przy kwalifikowaniu zgłoszeń są nieuniknione. Ich wynikiem są np. złe lub mniej celowe kierunki inwestycji. Tym samym popełnione przy reglamentacji błędy stanowią cenę płaconą za wadliwość polityki kwalifikacyjnej. Praktyczna realizacja tej polityki kryje więc w sobie szereg słabych punktów, których udatne eliminowanie zwiększa ogólne korzyści z wyboru najcelowszych kierunków odbudowy gospodarstwa narodowego.

Po finansowym zaspokojeniu najpilniejszych potrzeb odbudowy nadchodzi okres, w którym gospodarka planowa musi czynności reglamentacyjne bardziej uogólnić (wybór pewnych dziedzin gospodarki), dopuszczając powszechnie instrument rentowności jako podstawę osiągnięcia równowagi pomiędzy popytem i ustaloną podażą kredytu.

Polski model gospodarki planowej nakazuje obecnie stosowanie reglamentacji kredytu publicznego dla żądań sektora państwowego, z niewielkim rozszerzeniem działalności kredytowej na sektor prywatny. Zaspakajanie znacznie większych potrzeb sektora prywatnego w dziedzinie kredytu musi odbywać się w ramach stopy procentowej wolnorynkowej, bez udziału publicznego aparatu kredytowego. Tłumaczy się to koniecznością koncentracji ograniczonych nakładów kredytowych na ważnych odcinkach odbudowy oraz trudnością osiągnięcia finansowej równowagi międzysektorowej i zwalczania istniejących dysproporcji. W przyszłości jednak aparat kredytowy winien być wykorzystany jako narzędzie kształtowania kierunków ekspansji przedsiębiorczości prywatnej. Na tej bowiem drodze staje się najrealniejsza teza silnego powiązania sektora prywatnego z planem narodowym; tu leży również gwarancja spójności całego planu i jego równomiernego wykonywania.

Równie ważnym problemem jest nie tylko koordynacja zamierzeń, lecz także pełne wykonanie planu. Przy zgraniu wszystkich elementów w planie jego stuprocentowe zrealizowanie oznacza osiągnięcie optimum gospodarczego, z zastrzeżeniem scharmonizowania produkcji z konsumpcją, zapewnienia równowagi pomiędzy podażą i popytem przy danych cenach i (niskich) kosztach.

Jeśli jednak plan nie będzie na wszystkich odcinkach wykonany w 100 proc., wówczas powstaje niebezpieczeństwo wystąpienia poważniejszych strat. Straty te wynikną z rozbieżności pomiędzy poszczegól-

gólnymi działami planu, teoretycznie skoordynowanymi. Niepotrzebne bowiem jest zrealizowanie w 100 proc. np. produkcji dobra x, jeśli w dalszym stadium ma miejsce wykonanie planu w 80 proc. przy uzyskaniu tylko części produkcji dobra x. Oszczędność w zużyciu dobra x staje się zmarnowaniem pewnego odsetka rozporządzalnych czynników produkcji, które mogłyby być zatrudnione w innej dziedzinie.

Dobry plan ogólny, wykonany w niższym odsetku, może okazać się planem złym, nie tyle na tle niepełnej realizacji, ile w związku z nierównomiernym wykonaniem poszczególnych części składowych. Stąd też stała kontrola i czujność w toku realizacji planu, dokonywanie korektur i interwencja doraźna stają się podstawowymi założeniami gospodarki planowej. Pod tym względem trudności są znaczne a gospodarka kapitalistyczna może wykazać się łatwiejszymi metodami koordynacji i samoczynnymi instrumentami równowagi. Sprawne jednak i umiejętne wykonywanie planu narodowego obiecuje przynieść w efekcie końcowym większe zyski. Stąd płyną śmielsze i ryzykowniejsze koncepcje gospodarki planowej, mimo niewątpliwie znaczących trudności realizacyjnych. Szarmonizowany plan narodowy wykonany stuprocentowo, lub też na niższym poziomie lecz z ekonomicznego punktu widzenia równomiernie, oznacza pełny sukces systemu gospodarki planowej. Mały procent wykonania planu lub nawet przeciętnie wysoki, lecz przy braku zgrania wszystkich elementów, wybitnie zmniejsza stopień przewagi gospodarki planowej nad systemem kapitalistycznym.

Osobnej wzmianki wymagają niektóre aspekty gospodarki wojennej. Czasami w analizie zagadnienia gospodarki planowej zastrzeżę się używanie tego określenia tylko dla planowania socjalistycznego. Z porównania trzech systemów planowania gospodarczego, a mianowicie: kapitalistycznego, faszystowskiego i socjalistycznego*) mogą być wysnute liczne wnioski o podobieństwie techniki i metod planowania, o analogii wykonywania planów, o analogii niektórych celów; istotne różnice tkwią jednak nadal w samej treści i w podstawach wymienionych systemów gospodarczych.

*) Por. J. Drewnowski: „Sens polityczny gospodarki planowej“ w zesz. 7 miesięcznika „Państwo i prawo“, wrzesień 1946, str. 4.

Daleko silniej zacierają się te różnice w okresie gospodarki wojennej. Wynikające z potrzeb frontu konieczności gospodarcze są te same i przy identyczności używanych metod planowania i realizacji oraz przy jednoczesnym doskonaleniu się techniki obserwowane dotąd — jako zewnętrzne — podobieństwa nabierają głębszego charakteru. Nie uzasadnia to oczywiście wyciągania ogólnych wniosków, które mogłyby się okazać tylko częściowo słuszne, czasami zaś fałszywe.

Odejście gospodarki kapitalistycznej od zasad tradycyjnego liberalizmu i oparcie się na nowym systemie planowania gospodarczego stało się powszechnym faktem. Gospodarka kapitalistyczna — po okresie doraźnych akcji w latach wielkiego kryzysu z r. 1929 — 34 i po okresie trwałych zmian w systemie planowania w latach drugiej wojny światowej — uległa mimo zarysowujących się obecnie prądów powrotnych zasadniczym przeobrażeniom.

Tym niemniej skala różnic pomiędzy kapitalistycznym i socjalistycznym planowaniem gospodarczym pozostaje nadal istotna i ogromna. Gospodarka planowa stara się wyzyskać momenty swojej przewagi; prężność każdego nowego systemu staje się i tutaj nader pomocną. Omawiana jednak przewaga gospodarki planowej zarysuje się tym dobitniej, w im wyższym stopniu zostaną wyeliminowane pewne braki nowego systemu, a istniejące trudności wykonawcze zostaną pomyślnie przezwyciężone.

JÓZEF ZAGÓRSKI

Koszty krańcowe a produkcja optymalna

Ekonomia klasyczna nie zajmowała się zagadnieniem optymalnej produkcji w skali gospodarstwa narodowego. Z założeń przyjętych przez tę ekonomię wynikało w drodze logicznej konsekwencji, że ustroj gospodarczy funkcjonujący zgodnie z tymi założeniami, musi prowadzić do optimum produkcji. To samo da się powiedzieć i o innych systemach ekonomicznych, które powstały na podłożu szkoły klasycznej. W liberalnym systemie gospodarczym zagadnienie optymalnej produkcji w skali gospodarstwa narodowego miało charakter czysto akademicki, pozbawiony praktycznego znaczenia. Dopiero w ostatnich latach przedwojennych, gdy uświadomiono sobie konieczność porzucenia zasad gospodarki liberalnej, gdy dzięki nauce o doskonałej konkurencji okazało się, że liberalizm nie prowadzi do takich skutków, jakie przedstawiała szkoła klasyczna, problemat optymalnej produkcji zjawia się w literaturze ekonomicznej. Później o tym zagadnieniu wspomina Harrod *),. Dokładniejsze jednak omówienie tego tematu znajdujemy u Lerner'a **), oraz u Hotellinga ***).

Po wojnie zagadnienie to stało się ponownie ośrodkiem żywej dyskusji znowuż dzięki pracy Lerner'a „Economics of Control“, w któ-

*) The Doctrines of Imperfect Competition“, The Quarterly Journal of Economics 1933 — 34.

***) „The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power“, The Review of Economic Studies 1933 — 34.

****) „The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates“, Econometrica 1938 oraz „The Relation of Prices to Marginal Costs in an Optimum System“ Econometrica 1939.

rej zagadnienie optymalnego rozkładu produkcji zajmuje miejsce naczelne *).

Teza Lerner'a i Hotellinga są identyczne. Zaczniemy od rozpatrzenia argumentów Hotellinga, jako o wiele łatwiejszych. Hotelling udawadnia, że podatki pośrednie zmniejszają sumę korzyści osiągniętych przez społeczeństwo z konsumpcji, a następnie traktuje on nadwyżkę ceny nad kosztami krańcowymi jako pewnego rodzaju podatek pośredni. Hotelling wychodzi z przykładu, użytego w swoim czasie przez Dupuit'a. Jeżeli zużycie mostu, spowodowane przejechaniem jednego pojazdu, czy też przejściem jednego przechodnia, jest znikomo małe, można przyjąć, że eksploatacja takiego mostu nie pociąga za sobą żadnych kosztów zmiennych, czyli że koszt krańcowy równy jest zeru. Gdyby koszt budowy mostu chciano pokryć opłatami za przejazd, to wprowadzone w takiej czy innej wysokości ogranicza rozmiary ruchu. Gdyby przejście i przejazd przez most były całkowicie wolne, to znaczy, gdyby cena — wysokość myta — została zrównana z kosztami krańcowymi, które w tym wypadku są równe zeru, wykorzystanie, a tym samym i pożytek społeczny z mostu, byłyby największe przy niezmiennych kosztach. A zatem most przyniesie największą korzyść społeczeństwu wtedy, kiedy użycie jego będzie wolne od opłaty. Gdyby zużycie mostu spowodowane przejściem jednego przechodnia lub pojazdu było dostatecznie wysokie, należałoby wprowadzić myto w wysokości odpowiadającej kosztom krańcowym, (czyli w tym wypadku kosztom zużycia mostu spowodowanym przejściem jednego przechodnia lub pojazdu). Gdyby bowiem myto było niższe od kosztów krańcowych, zdarzyłyby się wypadki, że z przejścia przez most korzystałyby osoby, dla których wygoda z przejścia mostu miałaby mniejszą wartość, aniżeli zużycie mostu spowodowane tym przejściem, skąd wypływałaby społeczna strata. W celu osiągnięcia największych korzyści społecznych koszty budowy mostu, winny być, zdaniem Hotellinga, pokryte przez państwo z podatku dochodowego. Tezę swą Hotelling rozciąga na koleje i inne podobne instytucje. Jedynie w tym wypadku, gdy jakieś urzą-

*) Na uwagę zasługują tu artykuł Coase'a "The Marginal Cost Controversy" *Economica*, sierpień 1946 i artykuł Norrissa „State Enterprise and Output Policy and the Problem of Cost Imputation“ *Economica*, luty 1947.

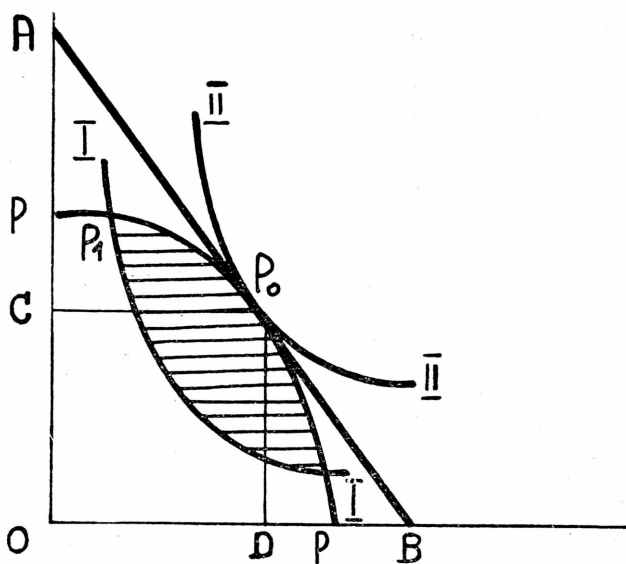
dzenia wytwórcze nie dadzą się powiększyć, a przy cenie odpowiadającej kosztom krańcowym cały popyt nie mógłby być zaspokojony. Hotelling dopuszcza możliwość stosowania ceny wyższej niż wynoszą koszty krańcowe, a mianowicie ceny wyrównującej popyt z ograniczoną podażą. Jeżeli by bowiem dobro było przydzielane po cenie odpowiadającej kosztom krańcowym, to mogłoby się zdarzyć, że przydział taki otrzymałaby osoba, dla której przyjemność wypływająca z konsumpcji dobra zaledwie pokrywałaby się z ceną, to znaczy, że dana jednostka byłaby raczej skłonna wyrzec się tej konsumpcji, niż zapłacić cenę wyższą, podczas gdy jednocześnie w przydziale zostałyby pominięte osoby, które za dane dobro gotowe by były zapłacić cenę wielokrotnie wyższą, co niewątpliwie oznacza stratę społeczną.

Praktyczne tezy wynikające z przyjęcia wymienionego wyżej warunku optimum produkcji społecznej najkonsekwentniej rozwija Lerner. Ponieważ zgodnie z teorią konkurencji, we wszystkich gałęziach działalności gospodarczej, gdzie panuje konkurencja doskonała, cena w momencie równowagi jest z reguły równa kosztom krańcowym, gałęzie te spełniają warunek optimum, przeto, zdaniem Lenera, interwencja państwa w celu zapewnienia optimum produkcji jest w tych gałęziach zbędna.

Natomiast we wszystkich innych gałęziach, w których koszty przeciętne są wyższe od kosztów krańcowych, koszt urządzeń wytwórczych powinien być przejęty przez państwo, cena zaś wytworów powinna być równa kosztom krańcowym. Oczywiście przy tego rodzaju kalkulacji, uwzględniającej tylko część kosztów, a mianowicie tylko koszty krańcowe, bardzo łatwo może się zdarzyć, że dojdą do skutku inwestycje, które przy cenie obliczonej na pokrycie wszystkich kosztów byłyby wysoce nierentowne. Takich sytuacji należy zdaniem Lenera i Hotellinga unikać i podejmować, po uprzedniej analizie rynku, tylko takie inwestycje, które wytrzymałyby próbę kalkulacji nawet przy zasadzie, że cena musi pokryć całość kosztów przeciętnych. Natomiast z chwilą gdy zakład wytwórczy, wytrzymujący taką kalkulację został zbudowany, trzeba zapomnieć o kosztach stałych i sprzedawać wytwory po cenie równej kosztom krańcowym. Gdy zaś urządzenia wytwórcze ulegną zużyciu, należy kalkulację przeprowadzić na nowo.

Tak, ogólnie biorąc, przedstawia się praktyczna konsekwencja tezy Lenera. Tezę swą Lerner udowadnia w sposób następujący:

Jako warunek społecznego optimum w odniesieniu do poszczególnej jednostki Lerner uważa, całkowicie słusznie, taką sytuację, gdy jednostka nie może poprawić własnej sytuacji nie pogarszając jednocześnie sytuacji innych jednostek oraz zastanawia się, co jest potrzebne do spełnienia tego warunku: czy równość cen z kosztami przeciętnymi, czy równość utargu krańcowego z kosztami przeciętnymi, czy też — ceny z kosztami krańcowymi *). Dla otrzymania od-



powiedzi na to pytanie Lerner ucieka się do techniki krzywych obojętności.

Na jednym wykresie zestawia Lerner dwie krzywe obojętności konsumenta, I i II, z krzywą kosztów przestawienia produkcji PP („displacement cost curve”), która jest produkcyjną krzywą obojętności („productive indifference curve”), (p. wykres). Zakreskowana powierzchnia zawarta między produkcyjną krzywą obojętności PP a

*) “The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power”, The Review of Economic Studies 1933 — 34, str. 162.

I krzywą obojętności konsumenta przedstawia tę przestrzeń w której ramach konsument może poprawić swoją sytuację nie pogarszając sytuacji innych jednostek. Punkt P_1 nie jest dla konsumenta najbardziej korzystny; konsument będzie mógł poprawić swoją sytuację, przesuając się w kierunku II krzywej obojętności. Punkt P_0 leżący w punkcie styczności drugiej krzywej obojętności i produkcyjnej krzywej obojętności jest najkorzystniejszym punktem jaki dana jednostka może osiągnąć, nie pogarszając sytuacji innych jednostek. Jest więc dla naszej jednostki punktem optimum. Linia AB styczna do produkcyjnej krzywej obojętności i do drugiej krzywej obojętności konsumenta, jest linią ceny.

Jednostka może poprawić swoją sytuację nie pogarszając sytuacji innych jednostek nie tylko drogą przekształcenia produkcji, o czym mówiliśmy wyżej, lecz również przekształcając proporcje konsumpcji poszczególnych dóbr u innych jednostek, nie pogarszając ogólnej sytuacji tych jednostek. To znaczy, że dana jednostka może przejść na wyższą krzywą obojętności, podczas gdy inne jednostki przesuną się tylko wzdłuż tej samej krzywej obojętności, na której pozostawały w pozycji wyjściowej. Tak więc, jeżeli przyjmiemy, że krzywą PP jest krzywą obojętności innej jednostki odwróconą o 180 stopni, dana jednostka, znajdująca się w punkcie P_1 , może polepszyć swoją sytuację, przechodząc do punktu P_0 leżącego na wyższej II krzywej obojętności i będącego punktem styczności II krzywej obojętności danej jednostki oraz krzywej obojętności innej jednostki PP.

Styczna do obu krzywych, przechodząca przez punkt P_0 będzie linią ceny.

Jeżeli więc jednostka znajduje się poza punktem społecznego optimum może to wynikać: a) z niewłaściwego rozdziału produkcji, lub b) z niewłaściwego rozdziału konsumpcji, albo też jednocześnie z jednego i drugiego powodu. Optimum można osiągnąć albo przez zmianę rozdziału produkcji albo przez zmianę rozdziału konsumpcji.

Jeżeli chodzi o niewłaściwy rozdział konsumpcji, zdaniem Lerner'a swoboda konkurencji konsumentów ("a free market in consumption goods") wyklucza możliwość odchylenia od optimum z tego powodu. Nawiasem mówiąc, ten warunek optimum został w sposób bardziej precyzyjny sformułowany przez Walrasa w tej formie, że dla uzyska-

ria optimum na rynku musi istnieć jedna cena dla każdego dobra (w punkcie P_1 ceny są różne dla obu konsumentów).

O ile jednak konkurencja między konsumentami ma na ogół charakter konkurencji doskonałej, to konkurencja między sprzedawcami z jednej strony, a konsumentami (nabywcami) z drugiej strony ma przeważnie charakter konkurencji niedoskonałej. Stąd wynika odchylenie od optimum, wyrażające się niewłaściwym rozkładem produkcji. Optymalny rozkład produkcji, odpowiadający na wykresie punktowi P^0 , w którym nachylenie krzywej obojętności jest takie same jak nachylenie krzywej kosztów przestawienia zdaniem Lerner'a zostanie osiągnięty wtedy „gdy stosunek cen jest proporcjonalny do krańcowych kosztów przestawienia (marginal displacement cost), który to warunek będzie spełniony, gdy cena jest równa kosztom krańcowym**). Z powyższego wynika, że Lerner indetyfikuje nachylenie krzywej kosztów przestawienia, czyli krańcowy koszt przestawienia, z normalnymi kosztami krańcowymi przedsiębiorcy. I w tym właśnie tkwi — naszym zdaniem — błąd popełniony przez Lerner'a. Dla udowodnienia, że mamy tutaj do czynienia z błędem, musimy krótko przypomnieć, co wyrażają zarówno krzywa obojętności konsumenta jak i krzywa obojętności producenta, którą Lerner nazywa także krzywą kosztów przestawienia produkcji.

Jeżeli w układzie współrzędnych na osi pionowej będziemy odkładali ilości dobra A, na osi zaś poziomej ilości dobra B, to krzywą łączącą wszystkie punkty w ramach układu, odpowiadające takim kombinacjom dobra A i dobra B, które danej jednostce przynoszą równe zadowolenia, a więc z punktu widzenia danej jednostki są obojętne, nazywamy krzywą obojętności. Oczywiście pewne kombinacje dóbr A i B mogą przynieść większe zadowolenie, inne mniejsze, stąd ilość krzywych obojętności jest bardzo duża, każda z nich odpowiada pewnemu stanowi zadowolenia. Dopóki jednostka nie osiągnie idealnego zaspokojenia swych potrzeb, to w miarę powiększania ilości jednego dobra przy niezminionej ilości drugiego dobra, lub przy powiększeniu ilości obydwóch dóbr jednostka będzie przechodzić na

*) "The Price ratio is proportional to the marginal displacement cost, which condition is satisfied if price is equal to marginal cost" (o. c. str. 165).

wyższą krzywą obojętności i, odpowiadającą wyższemu starowi zadowolenia. Stąd znając dochód danej jednostki i ceny dóbr możemy na podstawie krzywych obojętności odczytać jak dana jednostka rozłoży swój dochód na zakup dobra A i B. Na przykład jeżeli dochód jednostki: mierzony w dobrze A wynosi OA, (p. wykres, zaś stosunek ceny dobra B do ceny dobra A, czyli cena dobra B wyrażona w dobrze A wynosi $\frac{O_A}{O_B}$, który to stosunek odpowiada nachyleniu linii AB, jednostka osiągnie zadowolenie największe, tzn. znajdzie się na najwyższej z możliwych przy danym dochodzie krzywych obojętności, rozdzielając swoje wydatki w sposób odpowiadający punktowi P_0 , czyli punktowi styczności linii ceny AB z krzywą obojętności. Tzn. jednostka ta zakupi OC dobra A i OD dobra B. Dlatego też krzywe obojętności można także nazwać krzywymi rozkładu wydatków na konsumpcję.

W podobny sposób krzywa obojętności producenta łączy punkty odpowiadające takim kombinacjom dobra A i dobra B, przy których ogólna suma kosztów produkcji, a więc suma wydatków na produkcję obydwóch dóbr jest jednakowa. Tak więc, jeżeli wydatki na produkcję dobra A i dobra B, mierzone dobrem A wynoszą OA, to przy relacji cen, odpowiadającej nachyleniu linii AB, producent wyprodukuje ilości odpowiadające punktowi P_0 , a więc OC dobra A i OD dobra B, osiągając najwyższą wartość rynkową swej produkcji równą zresztą nakładowi produkcyjnemu OA. Przy każdym innym rozkładzie produkcji, jej rynkowa wartość byłaby mniejsza od nakładu produkcyjnego. Tak więc, krzywą obojętności producenta możemy określić jako krzywą rozkładu wydatków na produkcję.

Optimum produkcji zostaje więc osiągnięte wtedy, gdy rozkład wydatków na konsumpcję jest taki sam jak rozkład wydatków na produkcję, co właśnie zostaje osiągnięte w punkcie P_0 .

Aby udowodnić błędność tezy Lerner'a musimy wykazać, że nachylenie krzywej obojętności producenta czyli tzw. przez Lerner'a krańcowy koszt przestawienia nie jest identyczny z krańcowym kosztem produkcji, wyrażającym przyrost sumy kosztów całkowitych, spowodowany drobnym wzrostem produkcji.

Krzywa obojętności producenta nie jest krzywą kosztów całkowitych, a zatem nachylenie jej nie wyraża kosztów krańcowych. Nachylenie krzywej obojętności producenta, podobnie jak i nachylenie krzywej obojętności konsumenta wyraża stosunek wymienny dwóch

dóbr (A i B), związany z danym rozkładem wydatków. Stosunek ten odnosi się nie do przyrostów (dodatnich lub ujemnych) w wydatkach na poszczególne dobra, lecz do całości wydatków, czyli że mamy tutaj do czynienia z przeciętnymi stosunkami wymiennymi.

Jeżeli więc producent zatrzyma się w punkcie P_0' , wówczas z ogólnego nakładu produkcyjnego (mierzonego w dobrze A) OA, OC przeznaczony on na produkcję dobra A w ilości OC, zaś CA przeznaczony na produkcję dobra B w ilości OD. Przeciętny koszt produkcji dobra B (liczony w dobrze A) wyniesie $\frac{AC}{OD}$, przeciętny zaś koszt produkcji dobra A wyniesie $\frac{OC}{OC}$ czyli 1. Stosunek więc przeciętnych kosztów dobra B do przeciętnych kosztów dobra A wyniesie $\frac{AC}{OD} = \frac{OA}{OB}$, co odpowiada nachyleniu krzywej obojętności w punkcie P_0 . Czyli, że stosunek wymienny dwóch dóbr musi być równy stosunkowi kosztów przeciętnych tych dóbr.

A zatem, aby osiągnąć optimum produkcji cena musi być równa nie kosztom krańcowym, jak tego chce Lerner, lecz kosztom przeciętnym.

Autor niniejszego nie miał sposobności zapoznać się bezpośrednio z ostatnią pracą Lerner'a „Economics of Control“ (London 1946). Być może Lerner podaje w niej nowy dowód swej tezy. Recenzje i artykuły dyskusyjne*), poświęcone pracy Lerner'a, tego zagadnienia nie poruszają. Oczywiście nie ma to istotnego znaczenia z punktu widzenia dyskutowanego przez nas tematu.

Zasadniczą tezę Lerner'a można także przedstawić w inny sposób. Nie w oparciu o krzywą obojętności, lecz przy pomocy krzywej użyteczności krańcowej. Jeżeli będziemy rozpatrywali zamknięte gospodarstwa indywidualne w stylu Robinsona, to jest jasne, że każda jednostka osiąga optimum produkcji zarówno co do ogólnych rozmiarów jak i co do rozkładu wówczas, gdy krańcowa przykrość pracy zrówna się z użytecznością krańcową, nadwyżka użyteczności nad przykrością wysiłku będzie wówczas najwyższa.

Zasadę powyższą można przenieść na całość wymiennego gospodarstwa społecznego pod następującymi warunkami: 1) że użytecz-

*) (Por. w szczególności A. Radomysler „Welfare Economics and Economic Policy“, *Economica*, August 1946, oraz artykuły wymienione na wstępie niniejszej pracy).

ności krańcowe poszczególnych osób wyrażone w pieniądzu są współmierne, 2) że krańcowa użyteczność pieniądza jest stała, oraz 3) że koszty krańcowe poszczególnych przedsiębiorstw pokrywają się ze społecznymi kosztami krańcowymi, w tym sensie, że przyrost kosztów przedsiębiorcy jest równoznaczny z przyrostem kosztów w skali społecznej. Pierwszy z tych warunków został powszechnie przyjęty, głównie ze względów praktycznych przez nowoczesną ekonomię, opierającą się na pojęciu dochodu społecznego, chociaż ze względów merytorycznych można słuszność tego warunku dyskutować. Natomiast ani drugi ani trzeci warunek nie jest spełniony, co przekreśla możliwość stosowania zasady: „cena równa kosztom krańcowym przedsiębiorstwa” jako wytycznej dla osiągnięcia optimum produkcji.

Hotteling i Lerner zalecają wyznaczać cenę na poziomie kosztów krańcowych, proponując pokrycie deficytu, który powstaje, gdy krzywa kosztów krańcowych jest opadająca, przez opodatkowanie dochodów. Jeżeli pominiemy w tej chwili sprawę kosztów, postępowanie powyższe byłoby celowe, gdyby użyteczność krańcowa pieniądza była stała, to znaczy, gdyby opodatkowanie nie miało żadnego wpływu na przebieg krzywej użyteczności krańcowej. W rzeczywistości wzrost opodatkowania wpłynie na obniżenie krzywej popytu tak, że zbyt poszczególnych dóbr przy zachowaniu zasady — cena równa się kosztom krańcowym — będzie mniejszy po opodatkowaniu, aniżeli przed opodatkowaniem. Ogólne rozmiary produkcji przy cenie równej kosztom krańcowym oraz przy opodatkowaniu, przeznaczonym na pokrycie deficytu powinny być takie same jak i przy zasadzie — cena równa kosztom przeciętnym bez opodatkowania. Zmieni się oczywiście rozkład produkcji; więcej produkować się będzie dóbr o wysokich kosztach stałych, mniej zaś dóbr — o niskich kosztach stałych. Nie ma żadnych powodów przypuszczać, aby różnica między społeczną użytecznością całkowitą, a społecznymi kosztami musiała być wyższa przy przyjęciu zasady, że cena winna być równa kosztom krańcowym, deficyt zaś winien być pokrywany podatkami, aniżeli przy zasadzie wykluczającej możliwość zysków lub strat: cena równa się kosztom przeciętnym. Przerzucenie ciężaru z konsumenta na podatnika, jeżeli każdy konsument jest jednocześnie podatnikiem, nie ma istotnego znaczenia dla optimum produkcji.

Gdybyśmy jednak założyli, że krańcowa użyteczność pieniądza jest niezmienna, to znaczy, że krzywe popytu nie zmieniają się przy wzroście opodatkowania, pozostaje jeszcze do wyjaśnienia, czy koszty krańcowe poszczególnego przedsiębiorstwa mogą być traktowane jako społeczne koszty krańcowe. Naszym zdaniem jest to poważny błąd. W schemacie zamkniętej gospodarki typu Robinsona, koszt krańcowy był wyrażony przez krzywą krańcowej przykrości pracy. Jeżeli przyjmiemy, że przykrości pracy poszczególnych jednostek, mierzone w pieniądzu możemy dodawać, podobnie jak użyteczności poszczególnych jednostek, otrzymamy społeczną krzywą krańcowej przykrości pracy, wyrażającą jednocześnie przeciętny koszt pracy dla przedsiębiorcy. To samo dotyczy również innych czynników produkcji, np. kapitału, gdzie krańcowa preferencja płynności jest równa stopie procentowej. Tak więc, naszym zdaniem, społeczne koszty krańcowe są równe przeciętnemu kosztowi czynników produkcji.

Rzeczywisty społeczny koszt krańcowy równy jest krańcowemu wysiłkowi, czy też krańcowej ofierze ponoszonej przez właścicieli czynników produkcji, co znajduje wyraz w kosztach przeciętnych, jako płacy czynników wytwórczych na jednostkę produktu. A jak wiadomo wynagrodzenie czynników wytwórczych jest równe krańcowemu wysiłkowi, czy też krańcowej ofierze tych czynników. Jeżelibyśmy od kosztów całkowitych odjęli renty czynników wytwórczych oraz wpływ ekonomii czy też dysekononii *), to koszty krańcowe uzyskane z tak zmodyfikowanej krzywej kosztów całkowitych byłyby równe normalnym kosztom przeciętnym **). Rozpiętość między przeciętnym a krańcowym kosztem przedsiębiorstwa odpowiada różnicy między kosztem produkcji n jednostek, jeżeli produkuje się tylko n jednostek, a kosztem produkcji tychże n jednostek, jeżeli produkuje się $n + 1$ jednostek (przeciętny i krańcowy koszt $n + 1$ jednostki jest taki sam ***).

Tak więc słuszna jest zasada, że optimum społeczne produkcji zostanie osiągnięte wtedy, gdy społeczne krańcowe użyteczności

*) Por. tegoż autora „Zysk konkurencyjny“, Ekonomista I kwartał 1947.

**) Por. J. Robinson „Economics of Imperfect Competition“ London, 1945, str. 136.

***) Por. J. Robinson l. c. str. 141.

każdego dobra będą równe społecznemu kosztowi krańcowemu produkcji tych dóbr. Zostanie to jednak osiągnięte nie przez zrównanie ceny z kosztem krańcowym przedsiębiorstwa, jak to proponują Lerner i Hotelling, lecz przez zrównanie ceny z kosztami przeciętnymi przedsiębiorstwa, stanowiącymi społeczne koszty krańcowe.

Lerner i Hotelling wychodzili z sytuacji monopolistycznej, gdy cena jest wyższa od kosztów przeciętnych, przy znacznym niewykorzystaniu zdolności produkcyjnej. W takich warunkach możliwość podniesienia ogólnego dobrobytu przez rozszerzenie wykorzystania zdolności produkcyjnej istniejącego aparatu wytwórczego była oczywista. Lecz proponowana przez nich zasada rozszerzenia produkcji aż do punktu gdzie cena obniży się do kosztów krańcowych, a więc poniżej kosztów przeciętnych (biorą oni pod uwagę tylko wypadki malejących kosztów przeciętnych) idzie naszym zdaniem zbyt daleko.

Teza Hotellinga, że podatki pośrednie — z wyjątkiem wypadku, gdy są one proporcjonalne do cen — prowadzą do rozkładu konsumpcji nie odpowiadającego rozkładowi optymalnemu, jest słuszna. Natomiast niesłuszne jest traktowanie kosztów stałych, a nawet, o czym Hotelling zapomina, części kosztów zmiennych, niepokrytych przez koszty krańcowe, jako pewnego rodzaju podatków pośrednich. Jeżeli nie kwestionujemy danych rozmiarów działalności państwa, to podatki musimy traktować jako konieczność, dbając oczywiście o to, aby rozkład ich był jak najbardziej celowy. Nie mają tego charakteru wydatków koniecznych koszty stałe. Można te koszty zwiększać lub zmniejszać, razem z innymi rodzajami kosztów produkcji w zależności od zapotrzebowania rynku na poszczególne wyroby gotowe.

Jeżeli chodzi o cytowany przez Hotellinga przykład mostu, to brak opłat może zapewnić najlepsze społeczne wykorzystanie mostu, ale nie dlatego, że koszty krańcowe dostarczanych przez most usług przejazdowych są równe zeru, co byłoby zgodne z tezą Lenera i Hotellinga, lecz przede wszystkim dlatego, że pobieranie opłat pociągnęłoby za sobą dodatkowe koszty administracyjne i stanowiłoby utrudnienie w komunikacji, obniżające wartość usług mostu. Względem na te ostatnie koszty, które mogą być dosyć poważne, przeważa nad względem na interesy osób, które muszą płacić podatki na most pomimo, że zeń nie korzystają, lub nie korzystałyby w wypadku istnienia opłat, pokrywających koszt ruchowy i utrzymania mostu.

Jeśli chodzi o tezę Lerner'a i Hotellinga, istnieją także przeszkody praktyczne uniemożliwiające jej stosowanie. Przeszkodę tę stanowi trudność sprecyzowania, co jest kosztem stałym, a co jest kosztem zmiennym. Podział ten jest bardzo płynny, zależny od długości okresu, który weźmiemy pod uwagę. Im krótszy okres czasu, tym więcej pozycji kosztów należy zaliczyć do kosztów stałych i odwrotnie, biorąc pod uwagę bardzo długie okresy czasu mamy tylko koszty zmienne.

Realizacja tezy Lerner'a i Hotellinga wymagałaby pokrywania z podatków nie tylko kosztów stałych, lecz również i części kosztów zmiennych, w tym stopniu w jakim nie byłyby one pokryte przez koszty krańcowe.

Ogólnie rzecz biorąc, tezę Lerner'a i Hotellinga dotyczącą warunków optimum produkcji należy traktować jako teoretycznie nieuzasadnioną, a praktycznie prawie że niewykonalną.

CZESŁAW STRZESZEWSKI

Zagadnienie przemysłowienia Polski

Zasadniczą trudność polityki gospodarczej Polski stanowi brak skrytalizowanej doktryny ekonomicznej. W Anglii od połowy XIX w. nie ulega wątpliwości, że podstawą gospodarstwa narodowego jest przemysł i handel, że rozwój przemysłu oparty jest na imporcie surowców kolonialnych i eksporcie wytworzonych z nich artykułów gotowych. Od czasów protektora Cromwella zasada konieczności obsługi wymiany kolonialnej przez własną flotę handlową jest bezsporna. Podobnie w Danii każdy wie, że kraj zawdzięcza dobrobyt produkcji rolniczej i eksportowi jej wytworów zwłaszcza na rynek londyński. Wreszcie w Niemczech doktryną gospodarczą kraju był jego rozwój wielkoprzemysłowy.

Podejmujemy próbę naukowego ustalenia podstawowych kierunków rozwoju naszego gospodarstwa narodowego, opierając się z konieczności na danych przedwojennych, charakteryzujących zjawiska gospodarcze w przedwojennych granicach terytorialnych, sprawdzając tylko tam, gdzie statystyka na to pozwala, czy nowa rzeczywistość terytorialno-gospodarcza nie zmienia zasadniczo wymowy danych przedwojennych. Nie wolno nam ponownie popełniać błędów z okresu po pierwszej wojnie światowej, gdy odbudowywało się Polskę bezplanowo, wznosząc budynki fabryczne na gruzach dawnych, odtwarzając strukturę gospodarczą kraju zgodnie z jej stanem w trzech zaborach, na to by potem mozolnie i bezskutecznie dążyć do jej unifikacji

Jak słusznie wskazuje N. S. Buchanan *) sloganami współczesnej polityki ekonomicznej (już przed wojną stała się wielokierunkowość produkcji, uprzemysłowienie oraz stabilizacja stosunków gospodarczych. Dla Polski uprzemysłowienie warunkuje realizację pozostałych postulatów.

Naturalnym warunkiem postępu ekonomicznego jest wzrost produktywności pracy. Można to osiągnąć w rolnictwie albo przez zmniejszenie liczby ludności czynnej albo przez zwiększenie powierzchni uprawy, lub wreszcie — wzrost nakładu kapitału.

Pierwsza ewentualność pociąga za sobą bezpośrednio odływ ludności ze wsi, druga jest niemożliwa w krajach europejskich, lub przynajmniej ograniczona koniecznością wielkich melioracji podstawowych, trzeciej — przeciwstawia się w rolnictwie prawo zmniejszającej się wydajności. Prawo to ogranicza wzajemną substytucję czynników wytwórczych. W daleko szerszym przy tym zakresie może być zastąpiony czynnik pracy przez kapitał, niż ziemia przez czynniki pozostałe.

Trudność zastąpienia działania wytwórczego ziemi przez kapitał i pracę wynika z biernego oporu sił przyrody, z jakim przeciwstawiają się one woli podmiotu gospodarczego — człowieka. Łatwiej jednak zastąpić zdolność wytwórczą ziemi przez kapitał np. melioracyjny, niż zwiększony nakład pracy. Działanie prawa zmniejszającej się wydajności występuje w ostatnim wypadku z większą siłą. Dlatego też warunkiem utrzymania produktywności pracy na niezmiennym poziomie, przy zwiększeniu jej nakładu na jednostkę powierzchni gruntów, jest równoczesny i niewspółmiernie większy wzrost nakładu kapitału. Jest to jednak działanie na krótką metę. Trwały wzrost produktywności pracy w rolnictwie możliwy jest tylko

*) „Deliberate Industrialisation for Higher Incomes“, Economic Journal XII 1946 str. 534; artykuł powyższy stanowi część większej pracy na temat międzynarodowych stosunków gospodarczych, opracowywanej wspólnie z profesorem F. A. Lutzem. Zagadnienie uprzemysłowienia krajów rolniczych, krajów zacofanych gospodarczo („backward areas“) jest po wojnie przedmiotem zainteresowania ekonomistów angielskich, czego dalszym przykładem jest praca Institute of Statistics uniwersytetu oksfordzkiego pt. „The Industrialisation of Backward Areas“, która zajmuje się zagadnieniem uprzemysłowienia krajów Europy wschodniej i południowo-wschodniej.

przy zmniejszaniu jej nakładu na jednostkę powierzchni ziemi, dzięki współdziałaniu substytucyjnemu czynnika kapitału.

Stosunki gospodarcze potwierdzają tę tezę całkowicie. W krajach o wyższej intensywności produkcji spotykamy się z wyższą produktywnością pracy, którą zawdzięcza ona mniejszemu — względnie, lub nawet bezwzględnie — nakładowi na jednostkę powierzchni ziemi.

W Polsce, przy znacznie większej liczbie ludności zatrudnionej w rolnictwie, produkcja rolna kształtowała się przed wojną na znacznie niższym poziomie niż np. w Danii lub w Niemczech *). Przy gęstości zaludnienia rolniczego o połowę przeszło mniejszej niż w Polsce, Dania osiągała intensywność wytwórczości rolniczej 1,5 razy większą w zakresie produkcji roślinnej i 2,5 razy większą w produkcji zwierzęcej.

Intensyfikacja rolnictwa zwiększa więc jego pracochłonność. Stąd sytuacja kraju rolniczego zupełnie odmiennie kształtuje się w zależności od tego czy jest słabo, czy gęsto zaludniony. W kraju słabo zaludnionym intensyfikacja pociąga za sobą konieczność zwiększenia powierzchni uprawy ziemi, w kraju gęsto zaludnionym pozostaje albo odpływ ludności rolniczej do innych gałęzi gospodarstwa narodowego, bądź też emigracja. W braku obu powyższych możliwości następuje przeludnienie, a w konsekwencji pauperyzacja ludności, która tak zastraszające rozmiary przybiera w Chinach i Japonii. Silny wzrost nacjonalizmów przyczynił się (już na długo przed wojną) do całkowitego niemal zahamowania ruchów emigracyjnych. Państwa

*) Na skutek różnych metod obliczeniowych przedwojenna statystyka ludności zawodowo czynnej w rolnictwie różnych krajów była nieporównywalna. Musimy się przeto ograniczyć do porównania gęstości ogólnego zaludnienia rolniczego. Na 1 km kw. przypadało w Polsce 54,2 ludności rolniczej (1931 r.), w Danii — 24,5 (1930 r.), w Niemczech — 28 (1933). Natomiast wskaźnik produkcji roślinnej w latach 1923—27 r. wynosił dla Polski 48, dla Danii 74, dla Niemiec 64, wskaźnik produkcji zwierzęcej: dla Polski 38 dla Danii 101, Niemiec — 73 (por. Czesław Strzeszewski „Wskaźniki intensywności produkcji rolnej“, Warszawa 1930. Kasa im. Mianowskiego, str. 32). Różnice są tak wielkie, że nawet przy najbardziej niewspółmiernym stosunku ogółu ludności rolniczej do ludności zawodowo czynnej w rolnictwie nakład pracy przynajmniej względny, a prawdopodobnie i bezwzględny, wypadnie bez porównania wyższy, ale brak wykorzystania swej zdolności pracy przez ludność wiejską jest w dużej mierze rezultatem braku rentowności pracy, czego znowu jedną z głównych przyczyn jest nadmiar pracy w stosunku do innych czynników wytwórczych.

współczesne przeciwdziałają imigracji, z obawy powstania irredenty, a równocześnie emigracja coraz powszechniej uważana jest za upust żywotnych sił narodu, wobec niebezpieczeństwa wynarodowienia.

Dla kraju rolniczego o znacznej gęstości zaludnienia pozostaje jedna tylko droga rozwoju — uprzemysłowienie. Polska była przed wojną niewątpliwie krajem nie tylko gęsto zaludnionym, ale nawet względnie przeludnionym. Na 1 km kw. wypadało w 1939 r. — 90 mieszkańców. Z krajów rolniczych prześcignęły Polskę pod tym względem tylko Węgry, z liczbą 96 mieszkańców na 1 km kw. Wśród krajów rolniczych europejskich są to liczby rekordowe, przekraczające nawet gęstość zaludnienia niektórych krajów znacznie uprzemysłowionych, np. Francja miała w tym czasie zaledwie 76 mieszkańców, a Austria 81 na 1 km kw.

Przeludnienie rolnictwa Polski zaznacza się z większą siłą przy uwzględnieniu tylko ludności rolniczej. Na 1 km kw. przypadało w Polsce 54,2 ludności rolniczej, podczas gdy na Węgrzech 49,7 a w Bułgarii 45,8. Bardziej jeszcze jaskrawo wystąpi to zjawisko przy przeliczeniu ludności rolniczej na grunty orne. Na 100 ha gruntów ornych przypadało przed wojną ludności żyjącej z rolnictwa*): w Polsce 104,1 osób, w Czechosłowacji 87,2 we Włoszech 62,9, w Danii 42,2**), w Niemczech 38,2.

Też, że przed Polską przedwojenną stoją tylko dwie ewentualności: albo industrializacja, albo emigracja, potwierdza historia naszych b. zaborów.

W Galicji rząd austriacki sztucznie hamował industrializację na korzyść przemysłu Czech i Austrii. Wymownym przykładem tej polityki był przepis, zmuszający przemysłowców galicyjskich do stemplowania w Wiedniu towarów przeznaczonych na rynek krajowy. Nie było tam również warunków dla postępu rolniczego. Królestwo Kongresowe rozwinęło, jakkolwiek niedostatecznie, przemysł własny. Poznańskie stało się śpichrzem przemysłowych Niemiec, co umożli-

*) Por. Dr. Wiktor Ormicki: „Gęstość wiejskiej ludności rolniczej w Polsce“, mies. „Rolnictwo“, t—II, zes. 1, 1937 r.

**) Dla 1940 r. odpowiednia data wynosi dla Danii już tylko 36,3 (obliczone na podstawie K. Skovgaard „Survey of Danish Agriculture“ Copenhagen 1946 i „Statistisk Aarbog“ 1946 København).

wiło intensyfikację rolnictwa, przy równoczesnym odpływie nadmiaru ludności wiejskiej do przemysłu.

W rezultacie w r. 1931 gęstość zaludnienia wyniosła na 1 km kw. w województwach południowych — 107 mieszkańców (w woj. krakowskim — nawet 132), w woj. centralnych — 97, a w woj. poznańskim — 83. Brak postępu industrializacji, przy powstrzymaniu emigracji, groził sprowadzeniem stosunków rolniczych całej Polski do stanu przeludnienia wsi w Małopolsce. Pomimo zmian terytorialnych i ubytku ludności na skutek wojny, sytuacja ta nie ulegnie zasadniczej zmianie.

Na to, aby stosunki demograficzne Polski odpowiadały stosunkom Danii, kraju przemysłowo-rolniczego, liczba ludności rolniczej w przeliczeniu na grunty orne musiałaby zmniejszyć się 2,5-krotnie, od czego jesteśmy oczywiście dalecy.*).

Podział zawodowy ludności jest niewątpliwie ważnym, lecz nie wyłącznym kryterium kierunku wytwórczości gospodarstwa społecznego. Drugie kryterium, to udział poszczególnych gałęzi życia gospodarczego w majątku i dochodzie narodowym.

Według obliczeń dokonanych za 1926—27 r. udział rolnictwa w majątku narodowym Polski wynosił 47 proc., w dochodzie narodowym 48 proc. (1928—29). Natomiast dla przemysłu i górnictwa udział w majątku narodowym wyniósł 36 proc., w dochodzie 32 proc.**).

Udział przemysłu w naszym gospodarstwie narodowym jest tak poważny, że nie wydaje się słuszne przypisywanie Polsce charakteru wyłącznie rolniczego. Struktura naszego gospodarstwa narodowego odpowiadała już przed wojną raczej typowi mieszanemu rolniczo-przemysłowemu.

Ten typ gospodarstwa społecznego Polski zgodny jest zresztą z położeniem geograficznym kraju, który stanowi naturalne przejście od uprzemysłowionego Zachodu do rolniczego Wschodu Europy.

*) Na podstawie szacunkowych danych spadek gęstości zaludnienia rolniczego obliczam na 20 proc., ogólny spadek zaludnienia wg. spisu ludności z 1946 r. wynosił 16 proc.

**) Dr Bohdan Dederko: „Majątek Narodowy Polski“. W-wa, 1930. Kasa im. Mianowskiego oraz „Dochód społeczny Polski“. Kwartalnik Statystyczny t. IX, zes. 2, 1932.

Gdyby nie długi okres niewoli, Polska byłaby krajem niewątpliwie bardziej uprzemysłowionym niż dziś, na poziomie przynajmniej Czech, stanowiących przejście strukturalno-gospodarcze z Północo-Zachodu na Południo-Wschód Europy. Najlepszym pod tym względem dowodem jest samorzutny rozwój przemysłu na ziemiach polskich w okresach względnej samodzielności politycznej. Szczególnie przy tym charakterystyczne jest powstanie w Królestwie Kongresowym przemysłu włókienniczego, który pracuje na rynek Rosji i Dalekiego Wschodu, a z czasem korzysta z dostaw surowca bawełnianego z dalekiego Turkiestanu.

Niedostateczny stopień uprzemysłowienia był istotną przyczyną przeludnienia wsi polskiej. Jest to wada naszego gospodarstwa narodowego o charakterze strukturalnym. Na usunięcie tej wady powinna być zwrócona, szczególna uwaga naszej polityki ekonomicznej. Uprzemysłowienie winno się stać podstawą planowania gospodarczego.

O możliwości uprzemysłowienia decydują naturalne warunki wytwórcze i rynkowe. Spośród trzech klasycznych czynników wytwórczych, czynnik pracy był w Polsce, wobec względnego przeludnienia, stosunkowo tani, co zapewniało korzystne warunki dla rozwoju przemysłowego. Robotnik polski jest nie tylko tani, ale również pracowity i zdolny.

Pomyślnym również objawem był przed wojną wzrost wynalazków w dziedzinie techniki. W latach 1924—37 przeciętnie rocznie udzielano 399 patentów na polskie wynalazki; w ostatnich latach przedwojennych liczba ta wzrosła poważnie: w 1936 r. — 428, 1937 r. — 468. Jeżeli przyjmiemy za 100 udział patentów polskich wynalazców w ogólnej liczbie udzielonych patentów w okresie 1924 — 37, to stosunek ten wyniesie w 1937 r. — 129.

Mniej korzystnie przedstawia się czynnik ziemi, który w przemyśle reprezentują surowce. Spośród ważniejszych metali posiadamy tylko żelazo, cynk, ołów. Przy tym spośród posiadanych przez nas surowców metalowych jedynie cynk i ołów pokrywały z nadwyżką potrzeby naszego przedwojennego rynku wewnętrznego, podczas gdy surowiec żelazny tylko około połowy zapotrzebowania. Ale na korzyść naszej sytuacji surowcowej przemawia posiadanie najważniejszego czynnika rozwoju przemysłowego: wę-

gła. Produkcja węgla nie tylko wystarcza, na potrzeby wewnętrzne, ale umożliwia poważny eksport. Złóża polskiego węgla oceniane są na 158 miliardów tonn co zapewnia utrzymanie dotychczasowej produkcji (36 milionów tonn w 1937 r.) na przeciąg 4 tys. lat, a po dodaniu zapasów przyłączonych Ziemi Odzyskanych na znacznie dłużej.

Mniej korzystnie przedstawia się sytuacja przemysłu tekstylnego, który musi się zaopatrywać w surowce zagraniczne. Istnieją jednak możliwości potencjalne rozwoju produkcji własnych surowców włókienniczych, jak wełny, lnu i konopi. Należy również wspomnieć o próbach zastąpienia importowanych surowców włókienniczych przez namiastki w postaci włókna otrzymanywanego z kazeiny (lanital), czy z celulozy (sztuczny jedwab, wistra).

W stosunku do pozostałych krajów rolniczych europejskich Polska zajmuje pod względem bogactwa surowcowego przodujące miejsce. Z materiałów pędnych poza Polską spotykamy wśród tych krajów tylko jednego poważnego producenta, mianowicie w zakresie nafty Rumunię. Z metali zaś nieznaczną wytwórczość cynku i nieco większą miedzi ma tylko Jugosławia. Stosunki więc surowcowe zdają się stwarzać przywilej dla rozwoju przemysłowego Polski w porównaniu z innymi krajami rolniczymi Europy. Analizując czynnik ziemi z punktu widzenia wytwórczości przemysłowej, musimy się ograniczyć do operowania danymi produkcji bieżącej, a nie zapasów surowcowych. Tymczasem zapoczątkowane na krótko przed wojną badania geologiczne zdają się wskazywać na dalsze możliwości rozwoju wytwórczości surowców przemysłowych w naszym kraju.

Spośród trzech klasycznych czynników wytwórczych najmniej pomyślnie przedstawiały się w Polsce stosunki kapitałowe. Dochód społeczny w przeliczeniu na 1 mieszkańca był w Polsce 3,5 razy niższy niż w Niemczech i Francji, 5 razy mniejszy niż w Anglii, 10 razy mniejszy niż w St. Zjedn. Am. Półn. *). Dane te są tylko orientacyjne i nie mogą mieć pretensji do ścisłości. Daleko pewniej-

*) Obliczone na podstawie danych przytoczonych w cyt. pracy dr. Dederki „Dochód społeczny Polski“ na podstawie opracowania „Dresdener Bank“, 1928 r. Szawlewski w pracy „Polska na tle gospodarki światowej“ podaje za prof. Gini, który korzystał z materiałów Ligi Narodów, o połowę niższe liczby dochodu społecznego krajów Europy Zachodniej i Ameryki (1925 r.).

szym materiałem są statystyki skarbowe, dotyczące płatników podatku dochodowego. Rzucają one ciekawe światło na strukturę dochodu poszczególnych krajów (tablica nr 1).

Tablica nr 1.

Podatnicy według grup dochodów w Polsce i w Stanach Zjednoczonych Am. Pół. *)

Polska 1929 r.	Stany Zjedn. Am. Półn. 1923 r.
Liczba podatn. w proc. ogół. ludn. 2,4	Liczba podatn. w proc. ogół. ludn. 6,2

Dochód roczny w tys. zł		% podatn.	Dochód roczny w tys. zł		% podatn.
poniżej	6	83,1	poniżej	8,9	4,8
	6-12	10,4		8,9-17,8	32,6
	12-24	4,1		17,8-26,7	32,1
	24-36	1,1		26,7-35,6	14,6
	36-60	0,7		35,6-89	12,8
ponad	60	0,5	ponad	89	3,1

Porównanie ugrupowań dochodów w St. Zjedn. Am. Północnej i w Polsce wykazuje w całej pełni ubóstwo społeczeństwa polskiego. Dochód poniżej 6 tys. wykazało w pomyślnym gospodarzo 1929 r. aż 83,1 proc. podatników, w St. Zjedn. mniej niż 4,8 proc. W grupie dochodów ponad 60 tys. zł. było w Polsce 0,5 proc. podatników, podczas gdy w St. Zjedn. 3,1, a więc przeszło 6 razy więcej. Rozpiętość skali dochodów w Polsce i St. Zjedn. Am. Półn. akcentuje jeszcze fakt, że statystyka skarbową objęła w tym kraju 6,2 proc. ogółu ludności, a w Polsce zaledwie 2,4 proc. Od 1929 r. stosunki uległy w Polsce dalszemu pogorszeniu, wprawdzie siła nabywcza pieniądza wzrosła w tym czasie, ale statystyka podatku dochodowego za 1935 rok („dno kryzysu“) wykazuje 86,3 proc. płatników poniżej 6 tys. rocznego dochodu, a przy tym obejmuje już tylko 1,2 proc. ludności.

Z tytułu wkładów oszczędnościowych w kasach oszczędności wypadło w Polsce na 1 mieszkańca 38 zł. podczas gdy we Francji — 348 zł. w Anglii — 363 zł., a w St. Zjedn. Am. Półn. — 502 zł.

*) Obliczenie dla Polski na podstawie statystyki Min. Skarbu dla St. Zjedn. Am. Półn. pg Francesco Nitti „Principes de science des finances“, tom I, str. 162.

Słaba akumulacja kapitałów powodowała, drożyznę kredytu, czego wyrazem była wysoka, stopa procentowa. W 1938 r. stopa dyskontowa banku centralnego wynosiła w Polsce 4,5 proc., podczas gdy we Francji i Belgii niespełna 3 proc., a w Anglii 2 proc., w St. Zjedn. Am. Półn. 1 proc., a nawet w Rumunii tylko 4 proc. Dysproporcja zwiększy się jeszcze jeśli wziąć pod uwagę, że w Polsce na skutek jej ubóstwa kapitałowego banki prywatne były często tylko pośrednikami pomiędzy klientami a bankiem centralnym, przez co oprocentowanie kredytu bankowego było większe. W krajach obfitujących w kapitały prywatne stosunki kształtują się wręcz odwrotnie. W 1938 r. prywatna stopa dyskontowa wynosiła w Polsce 8,7 proc. w St. Zjedn. Am. Półn. 0,44 proc., a w Holandii nawet 0,21 proc. To znaczy, że w Holandii obsługa kredytu w sumie 4.000 zł. wyniosła tyle co w Polsce 100 zł. Spośród trzech czynników wytwórczości praca i surowce wskazują na realność dążeń do uprzemysłowienia Polski, głównym hamulcem dla tego kierunku rozwoju gospodarczego był kapitał. Całokształt jednak warunków wytwórczych wyróżnia niewątpliwie korzystnie Polskę spośród innych krajów rolniczych Europy.

Inaczej przedstawia się zagadnienie rynku zbytu. W warunkach niskiego dochodu społecznego nie może on być pojemny, tym bardziej, że struktura podziału dochodu społecznego była w Polsce również niekorzystna. Jeśli porównać cytowaną już statystykę podatku okaże się, że w grupie dochodów 12—24 tys. zł. rocznie procentowy udział płatników jest w St. Zjedn. 14 razy większy niż w Polsce, w grupie 24—36 tys. zł. — 18 razy większy, ale w grupie ponad 60 tys. tylko 6 razy większy. W najwyższej grupie dochodów zmniejsza się więc rozpiętość pomiędzy stosunkiem procentowym płatników w obu krajach. Wskazuje to na większą nierównomierność rozdziału dochodu społecznego w Polsce przedwojennej niż w St. Zjedn. Am. Półn., które przecież uchodzą za kraj największych skrajności dobrobytu i nędzy.

Bardzo miarodajnym wskaźnikiem poziomu konsumpcji jest wysokość obrotów handlu zagranicznego na 1 mieszkańca. Im większa bowiem konsumpcja, tym bardziej produkcja jednego kraju nie jest w możności zaspokoić bogatej jakościowo skali potrzeb. Stąd autarkia nawet w obrębie murów celnych rozległego kra-

ju prowadzi z reguły do uwstecznienia rozwoju gospodarczego. Otóż wartość wymiany zagranicznej wyniosła w Polsce w 1937 roku — 1 zł. na głowę ludności, tj. 2,5 razy mniej od rolniczych Węgier, 5 razy mniej od zautarkizowanych Niemiec, 13 — 14 razy mniej od rolniczej Danii i niemniej rolniczej Kanady, a 16 razy mniej od Belgii. Nawet Rumunia miała o 40 proc. stosunkowo większe obroty zagraniczne.

Taki stan rzeczy był wynikiem przede wszystkim wadliwej struktury społeczno-zawodowej Polski. Z rolnictwa żyło w naszym kraju 60,6 proc. ludności (1931 r.), z przemysłu zaledwie 19,4 proc., ale udział rolnictwa w majątku narodowym wynosił 47 proc., a w dochodzie narodowym 48 proc., udział zaś przemysłu — odpowiednio 36 proc. i 32 proc. Na jeden proc. ludności (w procentach ogółu ludności), która żyła z rolnictwa, przypadło 0,77 proc. majątku narodowego oraz 0,79 proc. dochodu społecznego, dla ludności przemysłowej zaś odpowiedni udział wynosił — 1,85 proc. majątku i 1,65 proc. dochodu społecznego, a więc różnica około 2,5 krotna. Obliczenia te nie mają oczywiście pretensji do ścisłości. Uderza np. wyższy udział procentowy rolnictwa w dochodzie niż w majątku narodowym. Należy jednak pamiętać, że wskazany układ stosunków miał miejsce w 1926-29 r. a więc w okresie wyjątkowo korzystnej dla wsi relacji cen rolniczych i przemysłowych. Zaznaczone różnice są jednak przy tym tak duże, że niewspółmierność pomiędzy udziałem ludności rolniczej i przemysłowej zarówno w majątku jak w dochodzie narodowym nie może, sądzimy, ulegać wątpliwości. Jest ona tym bardziej szkodliwa, że w rolnictwie istnieje większe wyrównanie w zakresie rozdziału majątku i dochodu społecznego niż w przemyśle. Przeważającą bowiem częścią ludności rolniczej są samodzielni wytwórcy, podczas gdy w przemyśle pracownicy najemni, robotnicy. Rolnictwo przedstawia więc lepszy rynek zbytu dla przemysłu w stosunku do reprezentowanej przez siebie części dochodu społecznego niż odpowiednio przemysł dla rolnictwa. I to tym bardziej, że nadmierne zróżniczkowanie skali standard of life nie odbija się tak silnie na ograniczeniu rynku dla artykułów przemysłowych niż dla artykułów rolniczych, które zaspakajają elementarne potrzeby gospodarcze człowieka. Przemysł polski był więc uprzywilejowany strukturalnie na rynku wewnętrznym. Podobne warunki

ki uprzywilejowania występowały przed wojną i na rynku zagranicznym Polski.

Udział rolnictwa w eksporcie wahał się w latach 1934-37 w granicach 39 proc. — 44 proc., licząc w tym eksport wytworów przemysłu rolniczego. Tymczasem np. rolnictwo węgierskie brało udział w eksporcie swego kraju w 61 proc. *), a ludność rolnicza wynosiła na Węgrzech 52 proc. ogółu zaludnienia, a więc ca 9 proc. mniej niż w Polsce, ludność zaś przemysłowa wynosiła 28 proc., to znaczy ca 9 proc. więcej niż w naszym kraju. W 1936—37 r. wartość polskiego wywozu rolniczego wyniosła ca 8 milj. zł. na 1 procent ludności, żyjącej z rolnictwa (w proc. ogółu ludności), wartość zaś eksportu przemysłowego w przeliczeniu na 1 procent ludności, żyjącej z przemysłu wyniosła ca 33 milj. zł., a więc 4-krotnie więcej. Wobec nie współmiernego podziału zawodowego ludności, niewspółmiernego rozdziału majątku i dochodu narodowego, oraz rynków zbytu, „nożyce“ cen, rozwarłe na niekorzyść rolnictwa, musiały w Polsce występować w charakterze zjawiska strukturalnego. Zmiany koniunktury światowej, czy wewnątrzno-krajowej, mogły przyczynić się do mniej lub więcej wydatnego ich rozwarcia, ale zmiana radykalna uwarunkowana jest głęboką reformą zasadniczej podbudowy gospodarstwa społecznego Polski.

Pomiędzy przemysłem i rolnictwem brak dostatecznie ścisłej i mocnej więzi, któraby zapewniła jednolitość struktury gospodarczej kraju. Rynek wewnętrzny jest słaby zarówno dla produkcji przemysłowej, jak i rolniczej, gdyż konsument krajowy wykazuje małe wyrównanie w zakresie siły nabywczej.

Znanym zjawiskiem w Polsce był niedostateczny rozwój stanu średniego. Pomiędzy wsią a miastem nie było przejścia, w postaci osady i małego miasteczka. Liczba ludności, zamieszkującej miasta średnie od 10 — 100 tys. mieszkańców, równa była w naszym kraju liczbie ludności miast wielkich ponad 100 tys. mieszkańców. Tymczasem dla krajów o wyższym i równiejszym poziomie kultury gospodarczej stosunek ten jest znacznie korzystniejszy dla pierwszej grupy miast. W Czechosłowacji ludność miast mniejszych (10—100

*) Obliczenie na podstawie węgierskiego rocznika statystycznego za 1935 r.

tys.) jest 2-krotnie, a w Belgii nawet 3-krotnie liczniejsza, od ludności miast wielkich (ponad 100 tys.) Kraje zacofane w rozwoju gospodarczym, lub rozwinięte zbyt gwałtownie, a przez to jednostronnie przemysłowe, wykazują nadmiernie skupienie ludności czynnej zawodowo poza rolnictwem w wielkich ośrodkach miejskich. Liczba ludności zawodowo czynnej i biernej w działach gospodarczych pozarolniczych, zamieszkującej na wsi w osadach i małych miasteczkach poniżej 10 tys. mieszkańców, wynosiła w Polsce 15,5 proc., w Bułgarii mniej jeszcze gdyż 7,6 proc., w Niemczech — 15,9 proc., natomiast w Czechosłowacji — 27,2, w Szwajcarii — 39,4 proc. Różnice powyższe zaznaczają się również wyraźnie, jakkolwiek mniej jaskrawo, na podstawie innej metody obliczeń. Liczba ludności miast większych (ponad 10 tys. mieszkańców) odpowiadała w Polsce 57 proc. ogółu ludności zawodowo czynnej i biernej poza rolnictwem*). Dla Bułgarii stosunek ten wypadł 68 proc., dla Niemiec 75 proc., dla Czechosłowacji zaś 52 proc., a dla Szwajcarii 44 proc.

W reasumcji należy stwierdzić, że sytuacja na rynku wewnętrznym była dla przemysłu polskiego niekorzystna. Jest prawdziwym paradoksem, że wielka liczebność konsumentów rolniczych może być zjawiskiem ujemnym zarówno dla przemysłu jak i dla rolnictwa. Mała liczba konsumentów nierolniczych oznacza, dla wytwórczości rolnej zamknięcie w ramach gospodarki naturalnej, a w konsekwencji osłabienie zdolności nabywczej rolników na rynku przemysłowym. Przemysł zaś, zaspakajając wyższe potrzeby gospodarcze człowieka zależny jest nie tylko od liczebności konsumentów, lecz i od poziomu ich stopy życiowej.

Przemysł jest więc zainteresowany w postępie dobrobytu wsi, który możliwy jest tylko pod warunkiem odpływu nadmiaru ludności zatrudnionej w rolnictwie do innych gałęzi życia gospodarczego. Przemysł zainteresowany jest dalej w zacieśnianiu kontaktu wsi z miastem, w wyrównaniu poziomu kultury gospodarczej. Warunkiem realizacji tego postulatu jest rozwój przemysłu ze szczególnem

*) W obliczeniach powyższych zakładamy, że w miastach ponad 10 tys. mieszkańców nie mieszka ludność zawodowo czynna i bierna w rolnictwie, uproszczenie to nie może jednak wpłynąć na powstanie znaczniejszych odchyleń.

uwzględnieniem przemysłu ludowego, rzemiosła, chałupnictwa, wreszcie przemysłu średniego. Rozwój tych gałęzi przemysłu umożliwi przesunięcie części ludności zatrudnionej w rolnictwie do innych dziedzin życia gospodarczego. Równocześnie przyczyni się on do przyspieszenia urbanizacji osad i mniejszych ośrodków miejskich, rozszerzając pomost, łączący skupienia wielkomiejskie ze środowiskiem wsi.

OCENY, ROZBIORY

Dr Aleksy Wakar: Teoria handlu zagranicznego, Biblioteka S.G.H. w Warszawie S.I.Nr.2, Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa 1947 — 8 stop. s. 159.

Zgodnie z metodycznymi wymaganiami i realnymi potrzebami naukowego, a więc uporządkowanego, myślenia, autor zaczyna od ustalenia przedmiotu swych rozważań, od ustalenia zatem pojęcia handlu zagranicznego. Definicja „słowna“, wynikająca z potocznej treści tego pojęcia okazuje się za mało ścisła i chaotyczna. Wobec tego szuka definicji „celowej“ i znajduje jej podstawę w „znaczeniu przestrzeni dla kształtowania się zjawisk gospodarczych“. Podobnie, jak i inne momenty (ustrój prawny, czas, oddziaływanie na siebie poszczególnych gospodarstw), tak i przestrzeń może służyć do podziału „ekonomii ogólnej na poszczególne części (na poszczególne teorie szczegółowe)“. Można mianowicie rozróżniać teorię gospodarstwa o doskonałej przenośności czynników wytwórczych i towarów gotowych, czyli bezprzestrzennego, przedstawianą przez teorię wymiany, obejmującą „prawie całą ekonomię tradycyjną“; dalej teorię gospodarstwa przestrzennego o nieprzenośności czynników produkcji i towarów gotowych, którą zajmuje się, zdaniem autora, teoria lokalizacji wreszcie teorię gospodarstwa o nieprzenośności czynników produkcji przy przenośności towarów gotowych, którą właśnie autor obejmuje nazwą teorii handlu zagranicznego. Taka definicja teorii handlu zagranicznego odpowiada zasadniczo temu, co się w tym dziale ekonomii traktuje zwyczajowo od czasu klasyków i co w niej stanowi problem, nakazujący jego odrębne rozważanie poza ogólną teorią wymiany.

Można by się spierać z autorem o różne szczegóły, przede wszystkim metodyczne, jego rozważań. Na ogół definicja powyższa wydaje się *p r i m a f a c i e* poprawna i celowa, jeśli chodzi o teorię handlu zagranicznego jako część ekonomiki ogólnej. W wykładzie natomiast ekonomiki szczegółowej wydaje mi się dopuszczalne traktowanie wszystkich zjawisk, choćby drugorzędnych, związanych z handlem zagranicznym, łącznie. W pierwszym wypadku decyduje kwestia zagadnień teoretycznych, czyli wymogów analizy, w drugim zaś — zagadnień realnych, czyli przedmiotu badanego. W podobny zresztą sposób postępujemy i w innych działach ekonomiki. Tak np. w ekonomice ogólnej produkcję *s e n s u l a r g o* rozbijamy na teorię produkcji, badającą zależność ilości dóbr od cen, oraz na teorię wymiany, badającą zależność cen od ilości dóbr; natomiast w ekonomice szczegółowej dzielimy ten sam przedmiot rzeczowo na naukę o rolnictwie, przemyśle, pieniądzu i kredycie etc. Powstaje tylko pytanie, czy jest wskazanym część ogólną teorii wymiany, operującą założeniem nieprzenośności czynników produkcji, nazywać właśnie teorią handlu zagranicznego? Czy to samo zjawisko nie występuje w pewnym stopniu i przy wymianie interregionalnej? Ponadto, czy istotnie teoria lokalizacji obejmuje teorię wymiany przy założeniu nieprzenośności tak czynników produkcji jak skończonych wytworów? Wydaje mi się, że nie: rozważa ona tylko wpływ cen na umiejscowienie produkcji i odwrotnie. Założeniom tym zdaje się bardziej odpowiadać teoria gospodarstwa zamkniętego, o nieprzenośności czynników produkcji, a przenośności towarów gotowych. Również teoria transferu, którą autor łączy z teorią lokalizacji, nie bardzo zdaje się do niej pasować.

Przy bliższym tedy rozważeniu zaczynają się budzić wątpliwości, czy kryterium przestrzeni, przyjęte przez autora, dla podziału ekonomiki ogólnej na części składowe, jest celowe. Czy nie jest to jednak problem ogólniejszy, a w samym handlu zagranicznym, czy nie kryją się i inne jeszcze ogólne problemy teoretyczne? Czy zatem handel zagraniczny nie jest specyficznie działem ekonomiki szczegółowej, w którym znajduje zastosowanie cała grupa problemów ogólnej teorii ekonomiki? Nie przeczy to jednak bynajmniej temu, że może być celowe, uważanie za istotny i podstawowy problem ogólnej teorii handlu zagranicznego nieprzenośności czynników wytwórczych, jak

to czyni autor. Ograniczyć przedmiot badań zawsze autorowi wolno i może to być celowe i pożyteczne. Przy tej sposobności trzeba sprostować przykry błąd, jaki się zakradł na str. 25 przy definicji gospodarstwa przestrzennego: w wierszach 20 i 21 zamiast „w ramach którego przenośne są również czynniki wytwórcze“ winno być: „w ramach którego nieprzenośne są również towary gotowe“.

Wychodząc tedy z określenia teorii handlu zagranicznego jako „nauki o specjalizacji krajów w handlu zagranicznym“, autor poświęca dalsze rozdziały ogólnej i szczegółowej analizie zasad specjalizacji w handlu zagranicznym. Ogólna analiza stosunków między pewnym stosunkowo niewielkim krajem a zagranicą, braną jako całość, doprowadza autora, po omówieniu szeregu interesujących zagadnień z teorii produkcji, do wniosku, że przy wolności obrotów handlowych równowaga się ustala przez wyspecjalizowanie się kraju w produkcji towarów, „wytwarzanych przy relatywnie największym udziale w produkcji czynnika obfitego“ oraz przy „zwiększeniu wynagrodzenia czynników rzadkich przy jednoczesnym potaniu czynników obfitych“ (s. 62), co umożliwia wchłonięcie nadmiaru czynnika obfitego. Przy wymianie z wieloma niejednorodnymi krajami można stwierdzić tylko tendencję w powyższym kierunku (s. 65). Autor poświęca przy tym szereg trafnych rozważań pojęciu czynników wytwórczych i dochodzi do wniosku, że za pomocą odpowiednich założeń daje się w rozważaniach sprowadzić analizę wielu skomplikowanych czynników do analizy dwóch czynników.

W szczegółowej analizie specjalizacji autor omawia modyfikację powyższych wyników wskutek działania różnych momentów. Koszty transportu wywołują zmianę współczynników produkcji i zaostrenie specjalizacji przez użycie czynnika obfitego, co przyczynia się do osiągnięcia równowagi i usunięcia nadmiaru czynnika obfitego. Niepodzielność czynników wytwórczych w krótkich okresach czasu w razie wzrostu popytu, pociągającego za sobą wzrost przeciętnych kosztów wytwarzania, może przy dobrach, wymagających dużej ilości czynników rzadkich, wywołać zmiany metod produkcji w kierunku większego zużywania czynnika obfitego; wskutek czego „zacierą się wyraźna granica między zakresem specjalizacji kraju i zagranicy w produkcji poszczególnych dóbr towarów“, co może odchylić kraj od stanu odpowiadającego równowadze długoterminowej i wywoły-

wąc konkurencję kilku krajów w produkcji tego samego towaru, lecz różnymi metodami, dając bodziec do domagania się ochrony celnej (s. 98). Przy dobrach, wymagających znacznej ilości czynnika obfitego, zakres specjalizacji kraju pozostaje bez zmiany (s. 99). Zmniejszenie popytu nie powoduje zmiany specjalizacji kraju i zagranicy. Niepełne przejściowe zatrudnienie nie stwarza tu specjalnego zagadnienia dla teorii handlu zagranicznego (s. 100). Przy monopolach i konkurencji monopolistycznej „specjalizacja kraju i zagranicy nie może być zupełna“, a im bardziej w kraju i zagranicą zaznacza się czynnik monopolistyczny, tym bardziej niezależne od siebie stają się aparaty produkcyjne kraju i zagranicy i w tym mniejszym zakresie następuje specjalizacja w produkcji i handlu zagranicznym (s. 110). Stąd trudności w kraju w dostosowaniu popytu na czynnik obfity do podaży i jako czynnik równowagi wysuwa się tu na plan pierwszy zmiana metod produkcji oraz znaczna zmiana cen czynników wytwórczych w kierunku taniości i większego zużywania czynnika obfitego. Rezultaty tej części pracy są raczej skromne w stosunku do użytego w tym celu aparatu, opartego na szeregu wykresów i tablic liczbowych, lecz za to ściśle.

Trzecia część pracy poświęcona została polityce handlu zagranicznego jako narzędziu planowania. Ujęcie to przeciwstawia autor zamieszczanej w traktatach ekonomicznych teorii protekcjonizmu. Niewątpliwie, jest to ujęcie słuszne, gdyż umożliwia autorowi rozpatrywanie również polityki liberalnej w handlu zagranicznym w ramach swej polityki planowania. Jednakowoż równie niewątpliwie teoria protekcjonizmu służyła niejednokrotnie odnośnym autorom za miejsce rozważań celów i środków planowania w tym zakresie i niekoniernie chodziło im o nienaukowe „wykazanie wyższości pewnego systemu jako najlepszego“ (s. 113). Teoretyczne podstawy tej polityki opiera autor na wypływających z poprzednich rozważań zasadach. Stwierdza mianowicie, że „ułatwienie względnie utrudnienie produkcji określonych grup towarów wpływa na ceny czynników wytwórczych“ (s. 114). Wskutek tego koncentrowanie produkcji w gałęziach, używających najwięcej czynnika obfitego a mało rzadkiego, podwyższa wynagrodzenie czynnika obfitego, a obniża rzadkiego w stanie równowagi, przy pełnym zatrudnieniu obu. A zatem celem obniżenia ceny czynnika rzadkiego, a podniesienia obfitego, należy popierać

produkcję towarów, wymagających największego udziału czynnika obfitego (s. 120). Druga zasada, obejmuje stwierdzenie, iż zwiększenie wynagrodzenia czynnika wytwórczego powoduje zwiększenie podaży jego usług, z pewnymi zastrzeżeniami co do pracy. Tą drogą uzyskuje się zmiany w podziale dochodu społecznego. Polityka autarkiczna daje zróżniczkowanie produkcji i podnosi ceny czynnika wytwórczego rzadkiego, podczas gdy liberalna — specjalizację produkcji, używającej dużej ilości czynnika, obfitego, co podwyższa jego cenę. Systemy pośrednie w miarę zaostrzenia środków protekcji zbliżają rezultaty polityki do systemu autarkicznego i mogą osiągać powodzenie tym większe, im środki jej stosowane są na bardziej wąskim odcinku, w stosunku do jakichś szczególnych składników czynników produkcji. W ogólności, środki protekcji zmniejszają zakres specjalizacji kraju, wywołują wzrost cen czynników wytwórczych rzadkich i spadek cen czynników obfitych oraz zwiększają zaopatrzenie kraju w czynniki rzadkie. Stosownie do zamierzonych celów użycie ich jest właściwym lub nie. Mogą one służyć za narzędzie np. do uprzemysłowienia kraju, lecz już w zakresie reagraryzacji mogą mieć tylko ograniczone znaczenie; mogą też służyć do aktywizacji pewnej gałęzi produkcji, lecz jeśli by ta gałąź opierała się na rzadkim czynniku produkcji, to musiałaby być stale chroniona, etc.

Porównując gospodarstwo bezprzestrzenne z gospodarstwem, w którym nieprzenośne są czynniki wytwórcze, autor odróżnia przy przejściu od drugiego do pierwszego, tj. od systemu państw czy rynków lokalnych z nieprzenoszalnością czynników wytwórczych do systemu scalenia ich w jedno państwo albo rynek z przenoszalnością czynników, dwa wypadki. Gdy odnośny kraj w porównaniu do zagranicy jest bardzo mały, wyrównanie się krańcowych produktywności czynników wytwórczych wskutek wyrównania się ich ilości przyczyni się do lepszego zaopatrzenia ogólnego rynku w dobra i usługi, lecz jedynie przyjęcie założenia stałości stosunku wymiennego dóbr umożliwi tu wyciąganie konkretnych wniosków (s. 136). Jeżeli połączenie dotyczy równorzędnych rynków lokalnych, musi ulec przekształceniu stosunek wymienny dóbr. Wskutek tego nie można wyciągnąć tu żadnych wniosków, czy wyrównanie krańcowych produktywności czynników wytwórczych prowadzi istotnie do lepszego zaopatrzenia w dobra rynku ogólnego, brak tu bowiem możliwości porównania stanu

przed i po wyrównaniu krańcowych produktywności. Ponieważ zaś równocześnie następuje zmiana wynagrodzeń czynników, czyli zmiana dochodów, proces ten może się odbywać ze szkodą pewnej części jednostek, a więc nie można twierdzić, iż lepiej odpowiada on upodobaniom i potrzebom członków społeczeństwa. Niema więc „objektywnej podstawy do uznania gospodarstwa bezsprzeczniejszego za ustroj wyższy w porównaniu z gospodarstwem podzielonym na oddzielne rynki lokalne“ (s. 139). Również i przejście od gospodarki autarkicznej do liberalnej, wywołujące specjalizację krajów w produkcji, połączone być może ze zmniejszeniem produkcji niektórych towarów, co powoduje brak „dostatecznych podstaw teoretycznych do stwierdzenia, że ustroj liberalny zawsze prowadzi do obfitszego zaopatrzenia poszczególnych rynków krajowych w dobra, w porównaniu z ustrojem autarkicznym“ (s. 144). W ten sposób autor rozprawia się z głównymi twierdzeniami klasycznej teorii wolnego handlu, idąc w swych rozważaniach w dużej mierze za Pareto'em.

Wreszcie następuje główny atak na teorię klasyczną, mianowicie na teorię kosztów komparatywnych. Okazuje się, że określenie kierunku wymiany nawet dwóch towarów między dwoma krajami „możliwe jest tylko wtedy, jeżeli obok warunków technicznych uwzględnimy czynnik popytu“, czyli potrzeby i podział dochodu społecznego, a więc zagadnienie sprowadza się do rozpatrzenia warunków równowagi (s. 149). Przy wymianie więcej niż dwóch towarów między dwoma krajami analiza kosztów produkcji daje również zaledwie jeden z warunków równowagi. To samo przy wymianie dwóch towarów pomiędzy więcej niż dwoma krajami, a tym bardziej przy wymianie między nimi większej ilości towarów. Zakres stosowalności tej teorii jest więc niezmiernie szczupły i ma ona u Ricarda raczej zadanie uplastycznienia korzyści, płynących z wymiany. Późniejszy rozwój tej teorii wprowadził do niej szereg innych elementów poza kosztami produkcji, czyniąc z niej zastosowanie teorii ogólnej równowagi, w której pozostałości klasyczne stały się raczej balastem, wymagającym sztucznych założeń (s. 153). Teoria Milla, Marshalla i Haberlera są tego dowodem. Wartościowe jądro teorii kosztów komparatywnych tkwi w twierdzeniu, które z niej można wyinterpretować, że o kierunku specjalizacji handlu międzynarodowego decyduje relatywne zaopatrzenie krajów w poszczególne rodzaje czynników wytwórczych;

nie tłumaczy ona natomiast przebiegu specjalizacji w zależności od niejednakowego zaopatrzenia, w czynniki wytwórcze, ani też wpływu wymiany międzynarodowej na wynagrodzenia tych czynników; głównym jej zadaniem było określenie korzyści, płynących z handlu zagranicznego, co jednak zdaniem autora winno być wyłączone z czystej teorii wymiany międzynarodowej, jako należące raczej do publicystyki gospodarczej (s. 33, 159).

Przyjemnie jest czytać pracę prof. Wakara. Napisana jasno, opiera się na ścisłym rozumowaniu i dużym znawstwie przedmiotu, ułatwionym zresztą przez znane dzieło Ohlin'a. Daje przemyślany, umiejętnie uporządkowany materiał i przez to pobudza do myślenia. Wnicski jej wydają się trafne, choć w szczegółach budzą wątpliwości, dotyczące się jednak raczej metodycznej strony zagadnienia. Ale jak to miło móc nad książką dyskutować choćby z samym sobą, a nie pytać się siebie, o co właściwie autorowi chodzi, lub widzieć od razu beznadziejność i płytkość twierdzeń czy co gorsza ich melogiczność i wzajemną sprzeczność, albo co najwyżej powtarzanie pacierza za panią matką. Jest to książka wartościowa. Mam jednak wątpliwość, czy będzie mogła służyć za przewodnika w tej dziedzinie dla studiujących, chyba, że są już poważniej zaawansowani w studiach. Jest bowiem pisana dość trudno i oschle i używa może zbyt dużego i daleko w inne dziedziny sięgającego skomplikowanego aparatu dowodowego w stosunku do postawionego sobie dość wąskiego zakresu celów. Może się jednak myłę. W każdym razie czytelnik z książki tej dużo skorzysta i nauczy się.

Prof. Dr Edward Taylor

Dr Jan Drewnowski, profesor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie: „Próba ogólnej teorii gospodarki planowej“. Biblioteka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Seria I, Nr 3 Warszawa, 1947 str. 70.

Jest to przedruk pracy napisanej przed dziesięciu laty; nie zawiera żadnych istotnych zmian w porównaniu z oryginałem, jak to zaznaczył autor w przedmowie.

W czasie tego dziesięciolecia zagadnienia poruszone w książce nie tylko nie straciły na znaczeniu, przeciwnie wzbudzają coraz to większe zainteresowanie nawet u osób tylko przygodnie zajmujących się

zagadnieniami ekonomicznymi. Osoby te ostrzega autor, że staną „wobec niewdzięcznego zadania przebrnięcia przez kilkadziesiąt stron teorii ekonomii“.

Istotnie „Próba ogólnej teorii gospodarki planowej“ jest pracą wybitnie teoretyczną. Nie znajdzie w niej czytelnik opisu i porównawczej oceny instytucji planowania, ani też innych informacji, któreby mogły zainteresować praktyka.

Treść książki w bardzo wielkim skrócie polega na włączeniu problemu gospodarki planowej do ogólnej teorii równowagi. Wydaje się, że ten rodzaj zagadnień najbardziej odpowiada zainteresowaniem autora; poprzednie jego prace poświęcone były również analizie teorii równowagi. Jako fragmenty tej teorii zostały pomyślane zarówno „Przyczynek do teorii przedsiębiorstwa“ jak i praca o „Niedoskonałym popycie“.

Dr J. Drewnowski ma wybitne uzdolnienia ostrego i wyraźnego stawiania problemów oraz łączenia ich w szeroko zakrojone konstrukcje modelowe. Te jego uzdolnienia znajdują szczególny wyraz w omawianej pracy.

Tradycyjna teoria równowagi — zdaniem autora — nie rozwiązała należycie modelowego ujęcia form ustrojowych. W ramach tej teorii każdemu ustrojowi odpowiadał odrębny układ gospodarczy, kształtujący się na tle określonych norm prawnych, ujmowanych jedynie opisowo. W ten sposób istniała odrębna teoria ustroju kapitalistycznego, socjalistycznego i wielu innych ustrojów, więcej lub mniej różniących się wzajemnie. W tym znaczeniu należy przyjąć istnienie tylu odrębnych ekonomii (kapitalistyczna, socjalistyczna) i tylu odrębnych praw ekonomicznych, ile jest do pomyślenia różnych form ustrojowych.

Formy ustrojowe same mogą być jednak uznane za składniki systemu równowagi, podobnie jak gusty i technika, jeżeli potrafimy ująć je ilościowo. Wtedy otrzymamy jeden ogólny system równowagi, którego wypadkami szczególnymi okażą się systemy równowagi właściwe poszczególnym ustrojom.

Zadanie to podejmuje autor omawianej książki. Ujmując w liczbach formy ustrojowe, idzie on po linii rozwoju ekonomii, która określiła gusty za pomocą „funkcji produkcji“ („izokwanty“). Autor wykazuje, że analogiczne metody mają zastosowanie również do ilości-

wego określenia form ustrojowych. Jest to zasadnicza i najciekawsza część pracy.

Na tym jednak kończy się analogia pomiędzy ilościowym ujęciem gustów oraz techniki z jednej strony, a form ustrojowych — z drugiej.

Ujęcie w liczbach funkcji preferencji i funkcji produkcji umożliwiło sformułowanie niezmiernie ważnego dla ekonomii prawa malejącej krańcowej stopy substytucji (malejąca użyteczność krańcowa, i prawo nieproporcjonalnej wydajności) oraz wykrycie warunków równowagi a także jej stabilności; w mniejszym natomiast stopniu zostało wyzyskane w celu sklasyfikowania różnych form równowagi.

Ten ostatni cel w „Próbie ogólnej teorii gospodarki planowej“ ma zasadnicze znaczenie; ilościowe ujęcie form ustrojowych służy mianowicie do sklasyfikowania równowagi gospodarczej pod tym specyficznym kątem widzenia. Daje to również sposobność autorowi do sprecyzowania kilku ogólnie używanych pojęć i do wprowadzenia nowych (dobra cudze i własne; neutralne planowanie i neutralna polityka; klasa społeczna, polityka klasowa, władza, własność itd.).

W całości praca ma charakter wybitnie porządkujący; przygotowuje aparat pojęciowy, nie zagłębiając się jednak w badania funkcje planowania modeli gospodarczych o różnych współczynnikach planowości.

Stąd tytuł pracy („Próba ogólnej teorii gospodarki planowej“) wydaje się nieco za szeroki.

A. Wakar

M. Kalecki Studies in Economic Dynamics London, Allen and Unwin 1943, str. 92.

Zbiór studiów, które Kalecki wydał w czasie wojny obejmuje częściowo artykuły drukowane poprzednio, również w okresie wojennym w periodykach ekonomicznych brytyjskich i amerykańskich, a częściowo, prace poraz pierwszy wydane.

Studia te podobnie jak dawniej wydane „Essays in the Theory of Economic Fluctuations“ i „Próba teorii koniunktury“ mają wyraźnie „makrodynamiczny“ charakter i analizują globalne wielkości gospodarstwa społecznego, a nie rachunek gospodarczy jednostki lub przedsiębiorstwa. W dwóch kierunkach, zbiór ten idzie jednak znacznie dalej niż poprzednie prace autora: 1) analiza globalnych wielkości nie

jest tu w tym samym stopniu ograniczona do czystej dynamiki cyklicznej, ale uwzględnia i tłumaczy wewnętrzny mechanizm systemu niezależnie od jego tendencji zmian i 2) oprócz mechanizmu cyklu gospodarczego, któremu poświęcone jest najdłuższe studium zbioru, autor bada czynniki, wyznaczające kierunek i nasilenie wieloletniej tendencji (trendu).

Pracę dzieli autor na dwie części. Pierwsza zajmuje się zagadnieniami z dziedziny równowagi krótkookresowej oraz mechanizmu gospodarstwa kapitalistycznego w zakresie systemu cen, stopy procentowej i zysków. Stopień monopolu, określa podział, wg. Kaleckiego, dochodu społecznego, mechanizm cen, tu jednak, w miejsce miary monopolu opartej na wielkościach krańcowych i przydatnej do oceny niedoskonałości konkurencji i oligopolu w jednym przemyśle, autor przyjmuje miarę przeciętną dla całości produkcji i stąd wyciąga wnioski o udziale płac i zysków w dochodzie społecznym. Stopień niedoskonałości rynku i oligopolu przyjmuje autor jako datę charakterystyczną i mało zmienną w krótkim okresie danego gospodarstwa społecznego. Stopień monopolu tak teoretycznie ustalony oparty jest na zasadniczej hipotezie stałych kosztów zmiennych na jednostkę produktu oraz kosztów krańcowych a także na niewypowiedzianej przez autora — hipotezie jednakowych zmian efektywnego popytu na produkty różnych przemysłów. Poza rolnictwem i górnictwem, gdzie działają będące wynikiem procesu kształtowania się cen siły tworzące „renty”, stopień niedoskonałości rynku i oligopolu, obliczony jako przeciętna dla całego gospodarstwa społecznego, zmienia się w zależności od udziału poszczególnych gałęzi produkcji w tworzeniu dochodu społecznego nawet wtedy gdy niedoskonałość konkurencji w tych działach nie podlega zmianom krótkookresowym. Warunkiem jest tu tylko aby stopień niedoskonałości rynku i oligopolu był różny w różnych działach produkcji, a zmiany dochodu społecznego w różnym stopniu odbijały się na sytuacji poszczególnych przemysłów.

Bardzo interesujące jest podejście autora do problemu długo — i krótkoterminowej stopy procentowej. Stopę procentową długoterminową wyznacza w ujęciu Kaleckiego stan i przewidywane zmiany stopy krótkoterminowej, przy czym te zmiany wyznacza popyt na rezerwy kasowe potrzebne do transakcji, a nie popyt „tezauryzacyjny”, jak u Keynes'a. Zasadnicze twierdzenie o związku między stopą

krótkoterminową, i długoterminową, która ostatecznie wpływa na poziom inwestycji) jest ważnym zastosowaniem i weryfikacją teorii M. Breita i Hicksa.

Następnym elementem potrzebnym autorowi do zbudowania schematu cyklicznego jest stopa zysku, wyznaczona według Kaleckiego przez inwestycje okresu poprzedniego oraz przez poziom konsumpcji kapitalistów. Im mniej poziom konsumpcji reaguje na wahania dochodu, tym bardziej stały jest poziom zysków i inwestycji. Z drugiej strony, o ile stopa procentowa zysku spada, poniżej krótkoterminowej stopy procentowej, a konsumpcja warstw kapitalistycznych reaguje silnie na zmiany położenia majątkowego, ożywienie koniunktury po okresie depresji może nie nastąpić, nawet jeżeli kapitał zainwestowany w produkcji uległ znacznemu zmniejszeniu. Czynniki ten wpływał na tłumienie siły oscylacji (wyrównanie cen na najniższym poziomie), działała on jednak tylko w określonych warunkach. Zjawiskiem normalnym będzie, jak to autor dowodzi dyskutując zagadnienie cyklu w jego czystej postaci, **u t r z y m y w a n i e s i ę a m p l i t u d y** wahań poprzez pesymistyczniejsze przewidywania w miarę jak ożywienie postępuje i coraz optymistyczniejsze decyzje — w miarę jak przedłuża się depresja. Decyzje przedsiębiorców oparte są więc na przewidywaniu cyklicznego rozwoju i ten typ przewidywań wystarcza dla **u t r z y m a n i a o s c y l a c j i**, nawet w tym wypadku, gdyby zmniejszenie wielkości kapitału poprzez dezinvestycję w późniejszych fazach depresji, nie było dostatecznym bodźcem ożywienia.

Dyskusja czynników decydujących o trendzie zamyka studium. Całość jest interesująca przede wszystkim z punktu widzenia metody. Autor szczegółowo analizuje szereg mechanizmów, należących do statyki porównawczej, aby ich następnie użyć do tłumaczenia procesów dynamicznych. Nie wszędzie konfrontacja z rzeczywistością jest tak przekonująca, jakby to wynikało z wielkości współczynników korelacji, szeregi użyte są stosunkowo krótkie, a niektóre wielkości przyjęte jako parametry mogły być silnie zmienne przy zastosowaniu do dłuższych okresów.

Zagadnienia, których rozwiązanie autor się podejmuje, należą do najtrudniejszych i najistotniejszych problemów rozwoju gospodarczego, praca jest i pionierska w tym kierunku. W porównaniu do wcześniejszych prac Kaleckiego, ta kładzie mniejszy nacisk na rozwiąza-

nia typowe a większy — na formuły ogólniejsze, co dopuszcza wielość wariantów i jest ujęciem szerszym.

Dyskusja niektórych wariantów jest jednak bardzo szkicowa, a niekiedy redukowana do uwag w przypisach, co bardzo utrudnia prześledzenia wszystkich konsekwencji tych twierdzeń autora, które mają charakter ogólnej teorii.

W. H. Hagemejer

Ruby Turner Norris, Ph. D. — The Theory of Consumer's Demand — New Yale University Press 1941, str. XIV—206.

„Uważam, że teoria konkurencji monopolistycznej rokuje, na najbliższe dziesiątki lat, najwięcej nadziei, jako kierunek rozwojowy w ekonomii teoretycznej“ (str. IX). Tymi słowami zaczyna autor swą pracę, podkreślając, że rozwój teorii niedoskonałej konkurencji szedł dotychczas przede wszystkim w kierunku zbudowania teorii ceny od strony podaży.

Norris jako cel postawił sobie rozwinięcie teorii popytu przyjmując założenia, jakimi operują E. Chamberlain *) i Joan Robinson**). Zdaniem autora z założeń tych nie zostały wyciągnięte konsekwencje, jeżeli chodzi o kształtowanie się popytu. W związku z tym autor pracę swą podzielił na dwie części. Część pierwsza, mająca charakter wstępu, poświęcona jest przedstawieniu teorii popytu w rozwoju historycznym. Autor zaczyna od teorii klasycznej i przechodząc poprzez szkołę austriacką, neo-klasyczną i matematyczną, kończy na najnowocześniejszym sformułowaniu teorii popytu w ujęciu Hicksa.

Autor rozumowanie Hicksa tłumaczy na język użyteczności krańcowej, zdradzając pewną niechęć do paretońskich konstrukcji krzywych obojętności. Ta interpretacja teorii Hicksa stanowi podstawę do jej krytyki, którą autor stara się przeprowadzić w dalszych rozdziałach książki. Zarzuty Norrisa polegają w głównej mierze na wytykaniu Hicksowi „nierealnych“ założeń, na podstawie których zbudowana jest teoria popytu (n.p. nieuwzględnienie niedoskonałej konkurencji, nieuwzględnienie czynników instytucjonalnych itd.).

*) The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge 1933.

***) The Economics of Imperfect Competition, London 1933.

Druga część książki, objętościowo znacznie obszerniejsza od pierwszej, poświęcona jest teorii popytu, zbudowanej na założeniach niedoskonałej konkurencji. Po omówieniu pewnych uproszczeń, którymi posługuje się tradycyjna teoria popytu*), autor przechodzi do szczegółowego omówienia kształtu krzywych popytu. Norris zwraca zupełnie słusznie uwagę, że ogół dóbr można sklasyfikować w pewne grupy, w ramach których poszczególne przedmioty odznaczają się stosunkowo dużą substytucyjnością. Przedsiębiorcy produkujący towary należące do jednej grupy prowadzą ze sobą zazwyczaj walkę konkurencyjną (oligopol). Stąd krzywa popytu konsumenta, na określony towar musi być zastąpiona przez zbiór odpowiednich krzywych. Każdej krzywej odpowiada inne założenie co do reakcji konkurencji na zmianę ceny określonego towaru. Oczywiście, jedno z tych założeń jest najbardziej prawdopodobne i przy tym właśnie założeniu może być zbudowana zbiorowa krzywa popytu na dany towar. Jasne, że biorąc pod uwagę zróżniczkowanie produktu, musimy zrezygnować z krzywej popytu dla przemysłu (industry demand curve).

Dalsze części książki autor poświęca omówieniu różnicy między kształtowaniem się popytu w krótkich i w długich okresach czasu. Rozważania te prowadzone są analogicznie do Marshallowskiej analizy podaży. Zapowiedziana przez autora we wstępie „rekonstrukcja“ teorii popytu, uwzględniająca założenia niedoskonałej konkurencji, sprowadza się w istocie rzeczy do przedstawienia ((systematycznego) obecnego stanu teorii popytu. Dlatego może ona służyć wprost za nieodzowną lekturę osobom studiującym ekonomię jak również posiada pewną wartość dla osób bardziej zaawansowanych. Tym nie mniej w pracy Norris nie ma nic co nie byłoby zawarte (implicite lub explicite) w pracach pani Robinson i Chamberlina. Pewne nowe pojęcia i określenia, które wprowadza autor, w niczym nie zmieniają tego faktu.

Wydaje się, że rozwój teorii popytu winien iść w parze z zagadnieniem definicji dobra, ma co autor nie zwrócił dostatecznej uwagi. Mówiąc o krzywych popytu w stanie niedoskonałej konkurencji Norris

*) n. p. omawiana jest koncepcja „homo economicus“, przyczym autor ustosunkowuje się krytycznie do tego pojęcia, twierdząc, że w rzeczywistości człowiek w niewielkim tylko stopniu postępuje racjonalnie.

zaznaczył, że możemy tu mieć do czynienia jedynie z indywidualną krzywą popytu (consumer's demand), oraz z krzywą popytu poszczególnych sprzedawców. W przeciwieństwie zaś do stanu doskonałej konkurencji odpadają krzywe popytu dla poszczególnych gałęzi produkcji. Autor nie zauważył jednak, że już przy konstrukcji krzywej popytu dla poszczególnego sprzedawcy napotykamy na znaczne trudności, wynikające z niejednolitej definicji dobra u różnych konsumentów*). Problem ten nie został jednak zupełnie poruszony.

Wreszcie na marginesie poświęcić należy parę słów krytyce pracy Hicksa „Capital and Value“ zamieszczonej w książce Norris. Wydaje się, że krytyka ta jest w znacznym stopniu nierzeczowa. Tak np. Norris zarzuca Hicksowi, że ten ostatni nie bierze pod uwagę wpływu czynnika instytucjonalnego na proces kształtowania się cen. Z równym powodzeniem możnaby zarzucić Norris, że w swych rozważaniach nie uwzględnia czynnika przestrzeni. Stopień abstrakcyjności badań na jakim prowadzimy rozważania, zależy w dużym stopniu od temperamentu danego badacza i od ostatecznych celów badań. Dlatego też krytyka zarzucająca zbytnią abstrakcyjność jest często mało przekonująca.

Reasumując omawiana książka posiada znaczną wartość ze względu na systematyczny wykład teorii popytu w ramach teorii niedoskonałej konkurencji.

Sadowski Wiesław

Dr Oskar Howald: „Einführung in die Agrarpolitik“ Verlag A. Franck A.G. Bern, 1946, str. 272.

Ukazanie się każdej nowej pracy o polityce agrarnej budzi zrozumiałe zainteresowanie. Pochodzi to stąd, że w rządzie nowych problemów, jakie zarysowują się w powojennej gospodarce społecznej całego globu poczesne miejsce zajmują zagadnienia ustrojowe wsi i rolnictwa.

Dla polskiego czytelnika praca dr Howalda może budzić tym szczególniejsze zainteresowanie, że zrodziła się ona w atmosferze

*) Zagadnienie to w literaturze polskiej zostało już dość dawno w bardzo ciekawy sposób poruszone przez J. Drewnowskiego — Definicja dobra a zagadnienie konkurencji i monopolu, *Ekonomista* 1935, t IV.

istniejącego od wielu pokoleń — można powiedzieć tradycyjnego — zrozumienia istoty chłopskiego gospodarowania, poza tym wyszła spod pióra ucznia i następcy profesora Ernesta Laura, twórcy jednego z najbardziej znanych kierunków ekonomiki drobnego rolnictwa i praktycznego realizatora tego kierunku.

Z tych też względów, zarówno osoba autora, jak i środowisko naukowe, które on reprezentuje, doznaje u polskiego czytelnika zasłużonego przychylnego przyjęcia. Jednocześnie jednak polski czytelnik z ukazaniem się tej książki skłonny jest wiązać nadzieję, że wnie- sie ona nowe elementy do nauki polityki agrarnej, które tę naukę usystematyzują i uporządkują i które też pozwolą na usunięcie do- wolności w problematyce zagadnień jaka tu panuje.

Ta nadzieja potęguje się w czytelniku tym bardziej, że już na sa- mym początku książki autor podnosi ten temat. W pierwszym już bo- wiem rozdziale autor zaczyna od stwierdzenia, że przedmiot polityki agrarnej nie jest ustalony. W szczególności np. szereg cytat z Bu- chenbergera, Webera, Königa, Laura i innych podkreśla różnorodność ujmowania przez nich przedmiotu polityki agrarnej.

Podobnie autor przytacza porównawcze zestawienie spisu treści prac poświęconych polityce agrarnej Skälweita, Aerobocgo i Laura w celu przekonania jak dalece przedmiot polityki agrarnej jest trak- towany niejednolicie.

Z tego słusznego i obiecującego stwierdzenia nie wyprowadza- wa także autor dalszego wniosku, nie próbuje dokonać wysiłku w kie- runku systematyzacji zagadnień polityki agrarnej, czego właśnie można było się spodziewać. Natomiast w dalszych swych wywodach idzie raczej tą samą drogą, którą przed chwilą wytykał innym.

Cóż bowiem jest tematem pracy autora?

Autor zaczyna od wstępu historycznego polityki agrarnej, sięga- jąc do pierwszych początków cywilizacji ludzkiej w Mezopotamii i Egipcie, poprzez okres helleński, rzymski, do średniowiecza. Okres średniowiecza głównie omawia na tle stosunków rodzinnego kraju. Nowsze czasy, uwłaszczenie chłopów liberalizm, kryzysy agrarne oraz dwudziesty wiek omawia w przekroju europejskim i światowym, da- jąc bliższe naświetlenie stosunków szwajcarskich. Aczkolwiek całość wstępu historycznego obejmuje około 40 stron, to jednak w tak dużej

skali czasu i przestrzeni nie może wytworzyć się określony obraz rozwoju stosunków społeczno - gospodarczych wsi i rolnictwa.

Z kolei autor omawia podstawowe czynniki produkcji rolnej, a więc siły przyrody, pracę, kapitał, samozaopatrzenie i produkcję na żyty, właściwości chłopskiej gospodarki oraz chłopskiej psychologii. Te ostatnie daje mu okazję do stwierdzenia przeciwstawności chłopa (Bauer) i rolnika (Landwirt) oraz do marginesowego zaznaczenia odrębności polityki agrarnej i „polityki chłopskiej“ (Bauernpolitik). W szczególności polityka agrarna ma dążyć do podnoszenia rolnictwa jako gałęzi gospodarstwa narodowego, „polityka chłopska“ ma dążyć do podnoszenia chłopskiego środowiska społecznego (Berufsstand). Tak pojmowana „polityka chłopska“ według autora jest pojęciem szerszym od pojęcia polityki agrarnej.

Dalej autor zajmuje się ustrojem rolnym, słusznie określając tym pojęciem całokształt stosunków społeczno - gospodarczych wsi, a więc podział użytkowania gruntów, warunki „rozsiedlenia“ (co się wiąże z ukształtowaniem wsi i gospodarstwa), stosunki własnościowe, charakter przedsiębiorstw, strukturę społeczną ludności wiejskiej, stosunki robotniczo - rolne oraz stosunki dłużniczo - wierzycielskie.

Problematyce gospodarki jednostkowej poświęca autor niewiele miejsca, jednakże czyni to w sposób odmienny od wielu innych. Wzrostem uwagi jego zajmuje głównie podstawa ekonomiki gospodarstwa rodzinnego wyłożona przez Czajanowa (stosunek ilości członków rodziny będących na utrzymaniu i pracujących oraz związek funkcjonalny tego stosunku z obszarem użytkowanym ziemi). Autor próbuje rozwijać teorię Czajanowa, określając pojęcie „krzywej przeznaczenia samodzielnego chłopa“ (Schicksalskurve).

Autor omawia też czynnik zespołowości w gospodarstwie chłopskim, wypowiadając tę myśl ogólną, że pierwiastek indywidualistyczny chłopskiego gospodarowania nie stoi na przeszkodzie formom zbiorowym samopomocy, w postaci spółdzielczości i zrzeszeń rolniczych dla celów produkcji, wymiany i reprezentacji zawodowej interesów. Całe to zagadnienie „kolektywnej samopomocy“ rozpatruje autor wyłącznie na tle stosunków szwajcarskich.

Omawiany dział pracy o podstawowych czynnikach produkcji zamyka autor rozważaniami nad zagadnieniem wpływu cen na produkcję rolną, biorąc pod uwagę głównie stosunki szwajcarskie.

Czwarty dział pracy poświęcony jest właścicielom produkcji rolniczej, gdzie autor porusza zależność produkcji rolnej od siły przyrody, ograniczoność zapotrzebowania na artykuły żywnościowe, dekoncentrację produkcji rolnej w warunkach szwajcarskich, oraz daje ogólne omówienie prawa zmniejszającej się wydajności, ilustrując to danymi liczbowymi z rachunkowości rolniczej.

W piątym i ostatnim dziale autor omawia zakres przedmiotowy polityki agrarnej jako „sfery działalności“ (tj. jako praktycznej działalności), próbując we wstępnych rozważaniach dokonać systematyki dziedzin objętych polityką agrarną. W szczególności wyodrębnia „ogólne dziedziny“, jak polityka kształtowania rozłogu ziemi („Bodenpolitik“), rozumiejąc pod tym: a) prawodawstwo regulujące spadkobranie oraz b) ochronę chłopskiego stanu posiadania; politykę oświatową i przygotowanie do zawodu — co my nazwalibyśmy „agronomią społeczną“; politykę cen itp.

„Specjalnymi dziedzinami“ u autora są m.p. melioracyjna polityka, polityka gospodarstw górskich itp.

W obrębie rzeczowego podziału zagadnień widzi autor zagadnienia kluczowe i poboczne. Np. w polityce cen szwajcarskiego rolnictwa ceny mleka są kluczowym zagadnieniem.

Jednakże całość działu piątego nie jest przedstawiona zgodnie z tak zarysowaną systematyką, bowiem autor omawia wybrane zagadnienia polityki agrarnej w innym składzie jako odrębne zagadnienia, w szczególności np. politykę kształtowania rozłogu ziemi, problemy osadnictwa i melioracyj, zagadnienia fachowego wykształcenia, zadłużenia, politykę stopy procentowej, politykę podatkową, politykę cen i politykę socjalną w obrębie tej zaś, politykę gospodarstw górskich.

Tak, pokrótce mówiąc, przedstawia się problematyka zagadnień polityki agrarnej według Howalda. Wobec dokonanych przez autora zapowiedzi rewizjonistycznego stosunku do całej tej problematyki, czytelnik zostaje w pewnym stopniu zawiedziony.

O cóż właściwie powinno głównie chodzić? Polityka agrarna nie stanowi przedmiotu określonego co do swego zakresu rzeczowego. Podziały są umowne. Podziały nauk są stwarzane bądź ze względu na różnorodność przedmiotową, bądź na odmiennosć metody badawczej.

Przedmiotem polityki agrarnej u Howalda jest w zasadzie to wszystko, co jest przedmiotem jej u wielu innych pisarzy, nawet naj-

wybitniejszych, w tej dziedzinie. • A więc historia rozwoju stosunków agrarnych oraz czynniki produkcji rolnej jako tło rozwoju są tu punktem wyjściowym. To bywa określane jako „społeczne gospodarstwo agrarne“ w odróżnieniu od „polityki agrarnej“, szeroko pojmowanej, która zaczyna się jako działalność związana z oddziaływaniem na ustrój rolny, zaś kończy się na zagadnieniach bieżącej polityki ekonomicznej rolnictwa.

W tym wszystkim jednakże nie widzi się ani właściwego rozgraniczenia problemów, ani systematycznego podziału przedmiotów nauki. Zatracił się właściwy sens metody poznawczej; wstęp, historyczny daje podstawę wyjściową — rozpoczyna dynamikę, ale nie przyczynia się do jej rozwinięcia. Nie wiadomo bowiem u Howalda — jak i u wielu innych autorów — ku czemu i dlaczego ma się rozwijać rzeczywistość agrarna, bowiem ta ledwie zapoczątkowana dynamika kończy się na teraźniejszości i odtąd zaczyna dominować w wykładni przedmiotu moment statyczny — opis istniejących urządzeń i stosunek, by się wreszcie rozmięknąć na drobną monetę opisu troski i „bólączek“ współczesnej wsi szwajcarskiej.

To wszystko autor dokonuje z troską o metodę, czemu daje wielokrotnie wymowny wyraz, jednakże nie stosuje próby wiązania elementu historycznego i opisowego swej nauki z jakimiś sformułowaniami teleologicznymi, by na tej drodze próbować jakichś konstrukcyj teoretycznych.

Wydaje się, że próba właściwego metodologicznego ujęcia zagadnienia polityki agrarnej powinna wyglądać mniej więcej następująco:

Przedmiot nauk ekonomiczno - społecznych wsi i rolnictwa zarysuje się wyraźnie, gdy ująć go w trzech przekrojach. W szczególności więc jeden przekrój, np. w układzie poziomym zarysuje te zgręby zagadnień, dokoła których koncentruje się cała problematyka przedmiotu, a więc są to zagadnienia człowieka, gospodarstwa rolnego, oraz stosunków rolniczych poza warsztatem rolnym.

Drugi przekrój pionowy przechodzi przez wspomniane wyżej cztery przekroje poziome jako naczelną zagadnienia ustroju i rozwoju społecznego wsi i rolnictwa — w szczególności np. struktura agrarna, stosunki własności, formy użytkowania kapitału w rolnictwie, formy organizacji rolniczej, agronomia społeczna, polityka ekonomiczna

rolnictwa. Z tej kombinacji przekroju poziomego i pionowego zagadnień powstaje systematyczny przegląd problematyki polityki agrarnej: w przecięciu układów poziomego i pionowego powstają jakby pytania oczekujące na odpowiedź — one to ustalają zakres przedmiotowy nauki.

Trzeci przekrój problematyki zagadnień nauk społeczno - ekonomicznych wsi i rolnictwa wynika z postawy metodycznej badacza, która się wyrażać ma nie tylko w uwzględnieniu momentów statystycznych i dynamicznych, lecz i momentów przyczynowości rozwojowej. Ten trzeci przekrój decyduje o wiązaniu przez teorię rozwoju elementów historycznych i opisowych z elementami teleologicznymi.

Stosowanie tej metody, pozornie schematycznej, w rzeczywistości ułatwia rozeznanie się w przedmiocie omawianej nauki. Tak w szczególności człowiek jako przedmiot nauki polityki agrarnej staje się widocznym we wszystkich przejawach ustroju i rozwoju społecznego wsi i rolnictwa, a więc np. struktura agrarna określa jego pozycję gospodarczą i socjalną; stosunki własnościowe — władanie czy użytkowanie, dziedziczenie czy nabycie; formy użytkowania środków produkcji rolnej — indywidualizm, czy zespołowość, formy organizacji rolnictwa — stopień uspołecznienia, stan reprezentacji zawodowej; gospodarowanie bieżące podkreśla charakter rynkowy lub „naturalny“, kapitalistyczny lub „agrarystyczny“ produkcji rolnej itp.

Cała ta różnorodna problematyka, odrębnych i samoistnych zagadnień, zatytułowanych „człowiek w naukach ekonomicznych i społecznych wsi i rolnictwa“ stanowi jednakże jedną wiążącą się całość i dlatego powinna być traktowana w taki sposób, który pozwoli widzieć części, zarazem nie tracąc z oka całości przy tym możliwie najpełniej wyczerpać tę całość.

Analogicznie rzecz się ma z gospodarstwem jako przedmiotem nauk. Cała przebogata problematyka ekonomiki jednostkowej — zagadnienia mniejszego i większego gospodarowania, formy użytkowania kapitałów, dochodowość itp. — winny być traktowane nie jako przegląd wybranych zagadnień, lecz jako synteza wszystkich ważniejszych zagadnień gospodarowania jednostkowego wiążących się z ustrojem i rozwojem rolnictwa.

Podobnie omówienie stosunków rolniczych powinno być uwzględniać wszystkie ważniejsze zagadnienia dotyczące istnienia organiza-

cji gromadzkiej (lub jej braku), układu stosunków wewnątrz organizacji gospodarczej (szachownice, wspólnoty, wiązania organizacyjne), (spółdzielczość, uspołecznione formy produkcji) itp., całość natomiast ma dawać pełny obraz istniejącej struktury lub istniejącego układu stosunków oraz zarys tendencji rozwojowych.

Powracając do omawianej pracy Howalda, możemy stwierdzić, że sposób potraktowania polityki agrarnej przez tego autora nie dał mu możliwości wniesienia nowego wkładu w naukę. Tym niemniej praca ta ma pełną wartość podręcznikową, co szczególnie zasługuje na podkreślenie ze względu na prosty i zwięzły sposób wyrażania się autora.

Dr Władysław Nowicki

Rajmund Buławski: „Problemy osadniczo - przesiedleńcze Ziemi Odzyskanych“ Kraków 1945 str. 110.

Praca opublikowana jako II zeszyt pierwszej sesji Rady Naukowej dla Zagadnień Ziemi Odzyskanych, powołanej do życia przy Biurze Studiów Osadniczo-Przesiedleńczych w Krakowie.

Autor stara się podać szczegółową analizę problemów osadniczo-przesiedleńczych, powstałych na skutek przyłączenia do Polski na zachodzie ziem po Odrę i Nisę Łużycką, oraz na części tzw. Prus Wschodnich.

Ponieważ Polska przed wrześniem 1939 r. należała do rzędu najbardziej rolniczo przeludnionych krajów świata, posiadając kilka milionów tzw. „zbędnych“^{*)}, fakt odzyskania przez nią „miedoludnionych“ terenów na zachodzie i północy rozwiązuje tym samym zagadnienie przeludnienia.

Jeśli jako górna granica przyjęty zostanie przedwojenny stan gęstości zaludnienia Ziemi Odzyskanych, możliwości osiedleńcze ocenia R. Buławski na 7,75 miliona osób, przy założeniu, że ludność niemiecka zostanie całkowicie usunięta.

W tych warunkach problemat całkowitego produkcyjnego zatrudnienia istniejącej podaży rąk robotniczych jest bez porównania znacz-

^{*)} Wg szacunku J. Poniatowskiego liczba „zbędnych“ wiosną 1935 r. wynosiła 8 — 9 milionów osób (J. Poniatowski — „Przeludnienie wsi i rolnictwa“: Warszawa, 1936 r. str. 60).

nie bardziej uproszczony, aniżeli w warunkach przedwojennych. Z drugiej jednak strony, zagadnienie umożliwienia przeniesienia i zagospodarowania się kilku milionom ludności z jednych terenów na drugie w pierwszym okresie powojennym, w wypadku, gdy tereny zaludniane są w bardzo wysokim stopniu zniszczone, nie jest łatwe i proste. Komplikują go jeszcze bardziej momenty polityczne, które — obok gospodarczych — odgrywają ogromną rolę; chodzi mianowicie o stworzenie na zachodnich terenach Polski społeczeństwa fizycznie i moralnie zdrowego i jak najbardziej odpornego na ewentualne wpływy niemieckie. Ponieważ jednocześnie imigranci spotykają się na terenach zachodnich i północnych z objawami wyższej kultury materialnej (wyższym stanem techniki rolnej i przemysłowej), pociąga to za sobą konieczność odpowiedniej selekcji imigrantów również z tego punktu widzenia. Stąd problemy osadniczo - przesiedleńcze, wiążące się bezpośrednio z akcją racjonalnego zaludnienia i zagospodarowania terenów odzyskanych, są nader liczne i skomplikowane; zdaje sobie z tego doskonale sprawę R. Buławski przystępując do ich analizy.

Poza wstępem i uwagami końcowymi praca R. Buławskiego „Problemy osadniczo - przesiedleńcze Ziemi Odzyskanych“ składa się z 3 części: Część I — Osadnictwo włościańskie, Część II — Osadnictwo folwarczne, Część III — Osadnictwo nierolnicze (miejskie).

Odnosnie osadnictwa tak zwanego włościańskiego (chłopskiego) autor rozróżnia osadnictwo na terenach, które nigdy nie zostały pozbawione uświadomionego elementu etnicznego polskiego (Śląsk Opolski, Mazury) oraz osadnictwo na terenach zupełnie pozbawionych takiego elementu (pozostałe tereny Ziemi Odzyskanych). Pierwsze nazywa osadnictwem częściowym, drugie - osadnictwem pełnym. W wypadku osadnictwa częściowego nie należy — jego zdaniem — niszczyć wartości szczepowych ludności tubylczej, a wprost przeciwnie — zasilić je przez sprowadzenie przede wszystkim osadników o pokrewnej kulturze materialnej i duchowej. Kolonizację ziem pozbawionych uświadomionego żywila polskiego (osadnictwo pełne) ochoczyć winna, możliwie najdalej posunięta rejonowość geograficzna. Koncepcja jednak „gmin matek“ i odpowiadających im „gmin córek“ (str. 9), zasadniczo słuszna, wydaje się budzić poważne wątpliwości co do możliwości ich praktycznego urzeczywistnienia. Jeśli

planowanie osadnictwa rolnego Ziemi Odzyskanych ma nie być czystą teorią, wydaje się, że tzw. rejonowość osadniczo - przesiedleńcza winna się ograniczyć jedynie do grubsza zakreślonych granic województw, lub dzielnic patronujących i patronowanych (np. dzielnice patronujące: Wielkopolska, Małopolska, Śląsk, Mazowsze, woj. południowo-wschodnie Ziemi Utraconych itp.).

Również z punktu widzenia możliwości zrealizowania proponowanego przez R. Buławskiego sposób rozwiązania zagadnienia repatriantów wschodnich, tj. osób z poza Linii Curzona, wydaje się budzić poważne zastrzeżenia. Jeśli lokowanie tej masy ludności na przeludnionych Ziemiach Dawnych Polski -- tak jak to proponuje autor -- ma mieć jakiegokolwiek widoki powodzenia, musi mu odpowiadać równoległe przesiedlanie ludności z woj. centralnych i południowych na Ziemię Odzyskaną, co z uwagi zarówno na masowość akcji, jak i na jej wielkie tempo, jest w praktyce niewykonalne. Obawy autora przed obniżeniem ogólnego poziomu kultury rolnej w wypadku osiedlania repatriantów wschodnich na zachodnich i północnych terytoriach Polski są uzasadnione, ale jest kwestią dyskusji, czy obniżenie to będzie większe w wypadku osiedlania tam repatriantów wschodnich, czy też np. imigrantów z najbardziej przeludnionych woj. południowych. Obowiązkiem organizacji zawodowo - oświatowych jest, aby obniżenie to nie było zbyt wysokie i długotrwałe.

Połączeniu akcji osadniczo - przesiedleńczej z poprawą istniejącej struktury agrarnej -- jako jednemu z najistotniejszych zagadnień akcji osadniczo - przesiedleńczej -- poświęca R. Buławski dużą uwagę. Wyznaczenie jednak górnej granicy gospodarstw, przydzielanych osadnikom na Ziemiach Odzyskanych zależy od liczby tych osadników. Niestety brak odpowiednich danych statystycznych w pracy R. Buławskiego stoi na przeszkodzie dokładnemu określeniu tej liczby. Wydaje się, że górna granica gospodarstw winna być niższa, od tej, jaką podaje autor (100 ha -- str. 18).

W przeciwstawieniu do granicy górnej, istotną jest granica dolna, ustalona na takim lub innym poziomie (w zależności od tego rodzaju czynników jak: jakość gleby, stopień intensyfikacji gospodarstw, odległość od rynku zbytu itp.), która to granica nie może być w żadnym razie przekroczona na skutek działań rodzinnych. Zagadnienie to, silnie akcentowane przez R. Buławskiego, jest o tyle nieuzasadnione,

że z uwagi na niewątpliwy pęd ludności wiejskiej do miast, rozpad gospodarstw na warsztaty karłowate nie daje się zauważyć tak długo, dopóki istnieją możliwości ekspansji do zawodów miejskich. Ponieważ zaś miastom na Ziemiach Odzyskanych grozić będzie w najbliższych latach niedoludnienie — z czego zresztą zdaje sobie sprawę autor — możliwości te istnieją i stąd obawy autora przed dzieleniem gospodarstw poniżej dolnej granicy wydają się conajmniej przedwczesne. Z chwilą gdy możliwości te znikną, nie zapobiegną rozpadowi warsztatów rolnych żadne zakazy, ni sztucznie wyznaczone dolne granice, czego precedensów możemy się doszukać w historii wsi polskiej. Stąd troską państwa winno być, by chłonność miast była nie mniejsza, niż tempo przyrostu ludności wsi, co przy obecnym stanie polskiego przemysłu i handlu nie jest wcale rzeczą niemożliwą.

Oczywistą jest rzeczą, iż gospodarstwa karłowate opuszczone przez przesiedleńców winny pozostawać „w rodzinie“. Ma to swoje dodatnie skutki, dla obdarowanego członka rodziny, który w pierwszym rzędzie powinien korzystać z możliwości zwiększenia swego warsztatu rolnego, jak i dla emigranta, który zabiera z sobą więcej lub mniej uzasadnione przekonanie, że w wypadku niepowodzenia na nowym gospodarstwie ma jakiś punkt zaczepienia na swym starym miejscu.

Silnie akcentowany przez autora dobór relatywnie najlepszego elementu spośród ludności rolniczej na osadników Ziemi Odzyskanych jest sam przez się zrozumiały. Wyznaczenie jednak jakichkolwiek sztywnych wymogów, zarówno co do wieku, jak i wartości intelektualnych osadników, wydaje się o tyle zbędne, że — jak doświadczenie uczy — jednostka pozbawiona tych cech raczej nie wykazuje skłonności do zmiany warsztatu pracy i do pracy pionierskiej, jaką ją niewątpliwie czeka na nowej placówce.

Tego rodzaju zagadnienia jak zaopatrzenie osiedlonych w inwentarz, pomoc kredytową, pośrednictwo fachowe itp., analizowane przez R. Buławskiego drobniaczko i ciekawie, aczkolwiek najzupełniej oczywiste, mogą być realizowane jedynie w miarę możliwości finansowych Państwa; możliwości te zwiększają się z roku na rok, tym niemniej ciągle są jeszcze niedostateczne.

Ponieważ podaż gruntu, jaką reprezentują sobą gospodarstwa chłopskie na Ziemiach Odzyskanych, jest niedostateczną dla całko-

witego uzdrowienia struktury agrarnej w Polsce, istnieje potrzeba parceacji wielkiej własności. Zdaniem R. Buławskiego najszybciej i z największą korzyścią dla obdarowanych mogą tego dokonać specjalnie w tym celu tworzone spółdzielnie osadnicze. Rola ich i obowiązki w zrozumieniu autora są ogromne: a więc nie tylko parcelacja majątków i rozdział gruntów oraz inwentarza pomiędzy członków spółdzielni, ale spółdzielcze prowadzenie majątku do chwili jego parcelacji, spółdzielcze gospodarstwa na wydzielonych resztówkach, spółdzielcza eksploatacja maszyn i narzędzi rolniczych, spółdzielcza eksploatacja zakładów przemysłu rolnego (młynów, tartaków, młeczarni itp.) i nierolnego (cegielni), oraz zakładów handlowych, oszczędnościowo - pożyczkowych itp. Dodać jedynie należy — co naszym zdaniem autor niedostatecznie silnie podkreślił, że dla przyspieszenia rozwoju osadnictwa na Ziemiach Odzyskanych trzeba osadników możliwie najszybciej związać z ziemią przez nadanie im tytułu własności w jak najkrótszym czasie.

Omawiając osadnictwo miejskie rozróżnia R. Buławski miasta rolnicze (ściśle związane z rolnictwem) i miasta nierolnicze, których egzystencja oparta jest na innych czynnikach.

Ponieważ ludność miejska stanowiła na Ziemiach Odzyskanych znacznie większy odsetek od ludności miejskiej w Polsce, stąd istnieją uzasadnione obawy, że Polska będzie w możności całkowicie zaludnić te miasta dopiero w dłuższym okresie czasu. Proces ich zaludnienia musi być znacznie wolniejszy, niż proces zaludnienia wsi, i winien być obliczany na ściągnięcie do miast na Ziemiach Odzyskanych całego nadmiaru wszystkich warstw ludności miejskiej, a więc zarówno inteligencji pracującej i wolnych zawodów, jak i rzemieślników, kupców, robotników itp. Również znajdują tu uisście liczni kupcy i rzemieślnicy wiejscy, jak również — na długą metę — część strumienia przyrostu naturalnego wsi, która odchodząc do zawodów miejskich, umożliwia zrealizowanie postulatu niepodzielności przy dziedziczeniu warsztatów rolnych. W chwili obecnej jednakże istnieje pewien niedobór ludności miejskiej. Zaludnienie więc miast i ich odbudowa winny iść — jak to podkreśla R. Buławski — zgodnie z interesami narodowymi, które nie zawsze pokrywają się z interesami byłych władz niemieckich na tych terenach.

Trudno jest jednak pogodzić się z koncepcją autora co do „likwidacji miast rolniczych (poniżej 5.000 mieszk.) na Ziemiach Odzyskanych (str. 70). Pomijając bowiem fakt, że u czytelnika powstają wątpliwości co do tego, jak autor wyobraża sobie techniczne przeprowadzenie tej likwidacji i na czym ma ona polegać, koncepcja ta w samej swojej zasadzie zawiera pewne elementy tak zwanego „równania w dół“, które mogłoby się spotkać z bardzo niekorzystnym przyjęciem w społeczeństwie. Powtórnie miasta, w chwili obecnej „na wyrost“ są doskonałym centrum atrakcyjnym dla ludności wsi, która jeśli w chwili obecnej nie posiada jeszcze „zbędnych“ w stosunku do posiadanych zapasów ziemi, to przy istniejącej stopie przyrostu naturalnego może takich „zbędnych“ posiadać za kilka, lub kilkanaście lat.

Silnie rozbudowane miasta ze swymi ogromnymi możliwościami zarobkowymi przy bardzo rozbudowanym przemyśle są najlepszym hamulcem rozpadu warsztatów rolnych i jedyną bodaj gwarancją utrzymania ich wielkości na stopie samodzielności.

Kończąc nasze uwagi dojść należy do wniosku, że praca R. Buławskiego „Problemy Osadniczo-Przesiedleńcze Ziemi Odzyskanych stanowi niezmiernie ciekawy przyczynek naukowy w zakresie rozwiązania jednego z najistotniejszych zagadnień współczesnej polityki gospodarczej państwa, mianowicie możliwie najszybszego zagospodarowania Ziemi Odzyskanych. Napisana z głęboką znajomością samego problemu, może oddać bardzo duże usługi przy studiach zagadnień populacyjnych w Polsce powojennej.

J. Nowicki

Wacław Jastrzębowski „Gospodarka niemiecka w Polsce 1939 — 1944
(Warszawa 1946 stron 410 — nakładem „Czytelnika“).

Książki Jastrzębowskiego, która pisze o celach i metodach gospodarki niemieckiego okupanta w Polsce, nie da się streścić na kilku stronach. Trzeba ją samemu dokładnie przeczytać, jest bowiem kopalnią systematycznie ułożonych w tym zakresie materiałów, informacji i oświeleń. Czytelnik znajdzie w niej i tło polityczne akcji eksterminacyjnej i rabunkowej Niemiec w Polsce, i jej tie społeczno-gospodarcze oraz szczegółowe wyliczenie środków tej akcji a także

wnikliwą ich ocenę. Zarzut, jaki możnaby postawić autorowi mógłby dotyczyć raczej strony analizy i oceny skutków spowodowanych działalnością okupanta, skutków zarówno w okresie samej okupacji, jak i po jej ustąpieniu. Tak np. Jastrzębowski niedość jasno wyciągnął konsekwencje strukturalne z faktu, że Niemcy dostarczali Polakom w sposób pośredni szeregu artykułów luksusowych wzamian za artykuły pierwszej potrzeby. Autor również nie docenia — jak nie doceniało całe społeczeństwo polskie — fatalnych skutków prowadzonej na zimno polityki finansowej (emisja była jedną z najskuteczniejszych narzędzi eksploatacji podbitego narodu) i łapowniczey; łapownictwo dawało polskiemu społeczeństwu żyć, ale tylko za cenę olbrzymiego podatku, opłacanego z majątku narodowego. System aprowizacyjny sprawił również — a czynił to świadomie — że społeczeństwo polskie zjadało (przeważnie dosłownie) swój własny majątek, aby tylko móc żyć i przeżyć. W społeczeństwie polskim wyrobiło się pod okupacją dążenie do wielkich zysków, związanych z wielkim ryzykiem; przedsiębiorczość zaczęto w dużym stopniu utożsamiać z hazardem. W okresie okupacji narosło przekonanie, iż nie należy dążyć do tzw. mrówczej pracy, która daje korzyść nie od razu, nie za jednym zamachem. Skutki tego nastawienia, wytłumaczonego w dużym stopniu atmosferą terroru okupacyjnego, odczuwamy po dziś dzień. Prymitywizacja form produkcji przemysłowej i handlu, celowe (ze względów społecznych) wydłużenie łańcucha pośredników, obrót nielegalny, unikanie kas skarbowych, niemożność inwestowania itp.: wszystkie te ujemne zjawiska epoki gospodarki okupacyjnej wywierały i wywierają bardzo silny wpływ również na okres powojenny.

Jastrzębowski nie dość jaskrawo uwypuklił przemiany powszechne, jakie dokonały się w społeczeństwie polskim pod wpływem warunków gospolarczych, istniejących pod okupacją, a w każdym razie nie uwypuklił związku zachodzącego w dziedzinie psychiki gospodarczej polskiego społeczeństwa pomiędzy stanem w okresie okupacji a stanem obecnym. **S p ó z n i o n a r o z w o j o w a f a z a m i e s z c z a ń s t w a** polskiego właśnie w okresie okupacji znalazła swe apogeum: i to zwłaszcza mieszczaństwa typu indywidualistycznego, jak to słusznie podkreślił K. Wyka w „Gospodarce wyłączonej“ („Twórczość“, zeszyt 1 — 1945 r.).

Jastrzębowski, opracowując i publikując swoją cenną pracę, nie mógł mieć jeszcze danych o stratach wojenno - okupacyjnych, które można znaleźć w „Sprawozdaniu w przedmiocie strat i szkód wojennych Polski w latach 1939 — 45“, wydanym w styczniu 1947 r. przez Biuro Odszkodowań Wojennych przy Prezydium Rady Ministrów. Sprawozdanie to wyszło jednak dopiero w rok po ukazaniu się pracy Jastrzębowskiego. Gdyby nie spalenie Warszawy, będącej generalnym archiwum materiałów do dziejów okupacji, i gdyby nie śmierć wielu badaczy gospodarczych (np. Ludwika Landau'a) możnaby znaleźć, bo były starannie zbierane, materiały nieco pełniejsze od tych, które wykorzystał Jastrzębowski. Znaleźlibyśmy wiele danych liczbowych o stratach materialnych, zadanych przez wojnę i okupację; o przemianach, zaszłych w rolnictwie, przemyśle, handlu, finansach, komunikacji etc. Nie można natomiast brać Jastrzębowskiemu za złe, że ostatnie półtora roku okupacji potraktował pośpieszniej niż pierwsze 3 lata skoro w tym późniejszym okresie nie powstały żadne nowe koncepcje niemieckiej gospodarki w Polsce i skoro był to okres stopniowej już likwidacji panowania Niemców w Polsce, kiedy działania wojskowe i czysto policyjne dominowały nad wszelkimi innymi zagadnieniami.

Jastrzębowskiemu chodziło w jego pracy o „uwypuklenie generalnej linii wytycznej polityki okupanta“, więc zgodnie z tym mniej mówi o skutkach, odczutyh na naszej skórze, więcej natomiast o niemieckim planie wyniszczenia Polski i o jego metodzie. Książka była pisana nie tyle dla polskiego czytelnika, ile dla czytelnika w krajach anglo-saskich, który tylko tą drogą mógłby być przekonany o prawdziwym obliczu niedocenianego na zachodzie hitleryzmu. Podkreślić należy, że Jastrzębowski pisał swoją książkę w czasie okupacji, w warunkach niezbyt sprzyjających spokojnej pracy naukowej, a uzupełnił ją i wyretuszował w pierwszym roku po odzyskaniu niepodległości. I tak można pochwalić spokojny, rzeczowy ton książki, która nie jest wolna od pewnych drobnych przejawów niechęci lub niedociągnięć, nie one jednak decydują o podstawowych walorach pracy, jakiej nikt przed Jastrzębowskim, ani po nim dotychczas nie napisał. Głównymi walorami książki są niewątpliwie szeroki zakres przedmiotu, systematy-

czność wykładu, jego jasność i przejrzystość, wreszcie głębokie wniknięcie w przyczyny i przebieg koszmarnego zjawiska, noszącego tytuł „Gospodarka niemiecka w Polsce“.

K. Sokołowski

J. Wojtyniak i H. Radlińska: Sieroctwo. Zasięg i wyrównywanie. Biblioteka Służby Społecznej I. Polski Instytut Służby Społecznej, b.m. i r. (1946), str. 85 plus 3 nl.

O wadze zjawisk społecznych typu sieroctwa decydują ich rozmiary oraz stopień płynności poglądów i struktury społecznej. W ubiegłych wiekach bywały wojny powodujące masowe występowanie sieroctwa (np. wogna trzydziestoletnia), jednakże skutki tego zjawiska, zawsze ujemne, nie były tak poważne, jak obecnie. Istnienie tradycyjnych pojęć społecznych w połączeniu z niezmiennym sposobem życia pozwalało sierotom na wejście w życie społeczne bez konfliktów i zaburzeń, które trudno usunąć w obecnych warunkach społecznych.

Praca Wojtyniaka i Radlińskiej zwraca uwagę na trudności, powstające przy uchwytowaniu rozmiarów sieroctwa oraz na konieczność dokonania reform w systemie wychowywania sierot. Co do pierwszego zagadnienia, brak jeszcze danych liczbowych, któreby pozwalały na tak dokładne określenie wielkości badanego zjawiska, jak to uczynił spis ludności z 1921 r.; dane takie mogłyby być zdobyte dopiero po zakończeniu repatriacji, która m.in. przyczyni się do zmniejszenia liczby dzieci opuszczonych i domniemanych sierot. Obliczenia jednak, przeprowadzone przez Ministerstwo Oświaty w czerwcu 1945 r., pozwalają na wyciągnięcie wniosku, że „ciąża sieroctwa po obu wojnach był bardzo zbliżony“. Zmieniła się natomiast struktura sierot pod względem wieku; udział dzieci do 6 lat w ogóle jest obecnie znacznie większy, niż po I Wojnie.

Co do drugiego zagadnienia, autorzy podkreślają zgodnie doniosłość wychowania rodzinnego oraz dodatni wpływ ułatwienia przy sposobienia na wyrównywanie (tj. usuwanie) skutków sieroctwa. Rozpatrując znaczenie poszczególnych typów zakładów wychowawczych dla dzieci, H. Radlińska wypowiada się za szukaniem nowych metod wychowawczych, podnosząc ujemne skutki społeczne wychowywania dzieci w sierocińcach. W konkluzji swoich rozważań

stwierdza, że w tej dziedzinie istnieje wiele słuszych dróg rozwiązania problemu w zależności od potrzeb materialnych i duchowych dzieci. Zwraca ona słuszną uwagę na to, że w obecnych warunkach w wielu wypadkach dzieci mają prawo do rent sierocych, co zmniejsza ciężary narzucone na opiekę społeczną i zarazem daje dziecku poczucie łączności ze zmarłymi lub zaginionymi rodzicami, działając dodatnio na rozwój ich poczucia łączności ze społeczeństwem. Ogólnie biorąc autorzy kładą nacisk na wychowywanie dzieci w mniejszych zespołach, bardziej zbliżonych do normalnej rodziny, potępiając jednocześnie przenoszenie dzieci z jednych zakładów do innych jako szkodliwe ze względów wychowawczych.

Omawiana tu praca jest wstępem do dalszych badań, prowadzonych przez Instytut Służby Społecznej; zawiera ona ankietę o sieroctwie oraz wskazówki dla korespondentów Instytutu. Problematyka sieroctwa jest jednym z najważniejszych zagadnień opieki społecznej w obecnym powojennym okresie i przeprowadzenie dokładnych badań w tym zakresie może się w wielkiej mierze przyczynić do znalezienia najwłaściwszych sposobów złagodzenia ujemnych następstw tego zjawiska.

W. Iwaszkiewicz

The Economics Of Full Employment: Six Studies in Applied Economics prepared at the Oxford Institute of Statistics. Oxford, B. Blackwell 1945, str. 213. (The Causes of Unemployment — F. A. Burchardt; Three Ways to Full Employment — M. Kalecki; The Stability and Flexibility of Full Employment — G. D. M. Worswick; Public Finance — Its Relation to Full Employment — E. F. Schumacher; The International Aspects of Full Employment — F. Balogh; An Experiment in Full Employment — Controls in the German Economy, 1933—1938 — K. Mandelbaum).

F. A. Burchardt zajmuje się próbą historycznego uchwycenia problematyki zatrudnienia w teorii ekonomii. Zdaniem autora zagadnienie to ujmowane było w trojaki sposób. Pierwszy i najstarszy pogląd uważał bezrobocie jako skutek odstąpienia od zasad *laissez-faire*izmu, rozumianego jako wolna konkurencja w pojęciu najszerszym. Bezrobocie jest albo wynikiem sztywności płac, albo wynikiem działalności państwa, które wprowadzając system zapomóg pu-

blicznych w takiej, czy innej formie, chce utrzymać stopę życiową na przyjętym z góry poziomie. Zdaniem przedstawicieli tej teorii zlikwidowanie bezrobocia może nastąpić jedynie przez zapewnienie całkowitej swobody wolnej grze sił rynkowych. W przeciwstawieniu do teorii wolnej konkurencji, teoria cykliczna, uważając za główną przyczynę bezrobocia cykliczny rozwój życia gospodarczego, dochodzi do wniosku, że przyczyny cykli mogą leżeć albo poza systemem gospodarczym (teoria egzogeniczna), lub tkwić w samym systemie (teoria endogeniczna). Jedynym sposobem złagodzenia nacisku bezrobotnych na rynek pracy jest — zdaniem zwolenników teorii cyklu — zmniejszenie wahań cyklu gospodarczego przez świadomą politykę państwa (zmiana stopy procentowej, inwestycje publiczne). Punkt wyjścia trzeciego ujęcia stanowi spostrzeżenie, że bezrobocie jest wynikiem niedostatecznego popytu na dobra i usługi (teoria niedostatecznego popytu). Wzrost popytu powoduje bowiem wzrost zatrudnienia czynników wytwórczych, co przy dostatecznie dużej krańcowej skłonności do konsumpcji może doprowadzić do całkowitego zlikwidowania bezrobocia. Przedstawicielem tej teorii jest J. M. Keynes i jego szkoła.

M. Kalecki, zakładając istnienie ustroju kapitalistycznego w zamkniętym systemie gospodarczym, gdzie praca jest czynnikiem nieprzenośnym, widzi trzy sposoby osiągnięcia i utrzymania stanu pełnego zatrudnienia: a) finansowanie inwestycji publicznych lub finansowanie konsumpcji przy pomocy deficytów budżetowych. Prowadzi to do wzrostu zatrudnienia w sektorze inwestycyjnym i konsumcyjnym, powodując wzrost dochodu społecznego oraz wzrost przychodów skarbowych, pozwalających z kolei na pokrycie deficytu budżetowego. Nie oddziałując odpowiednio ani na inwestycje prywatne, ani na konsumpcję „normalną“, wydatkowanie deficytowe może doprowadzić do stanu pełnego zatrudnienia i pozwolić na utrzymanie tego stanu w długim okresie czasu; b) pobudzanie inwestycji prywatnych bądź przez odpowiednie regulowanie stopy procentowej, bądź przez odpowiednio skonstruowaną skalę podatku dochodowego. Obniżenie stopy procentowej lub stopy podatku dochodowego zwiększa rentowność inwestycji prywatnych, powodując tym samym wzrost zatrudnienia i wzrost oszczędności. Zwiększone oszczędności powodują dalszy spadek stopy procentowej i dalszy

wzrost przewidywanej rentowności inwestycji, zatem dalszy spadek bezrobocia; c) zmiana rozdziału dochodu społecznego wskutek przesunięcia części dochodu z grup społecznych zamożnych do grup społecznych ubogich. Z uwagi na to, że krańcowa skłonność do konsumpcji tych ostatnich jest relatywnie większa od krańcowej skłonności do konsumpcji pierwszych, spowoduje to ogólny wzrost konsumpcji, zwiększając tym samym ogólne rozmiary zatrudnienia.

G. D. M. Worswick rozwija koncepcję M. Kaleckiego. Autor rozpatruje gospodarcze skutki akcji, zmierzającej do osiągnięcia pełnego zatrudnienia. Jego zdaniem źródłami rezerw pracy mogą być: bezrobocie niedobrowolne, zwiększony czas pracy, bezrobocie dobrowolne i bezrobocie zamaskowane. We wszystkich powyższych wypadkach wzrost zatrudnienia, w miarę wyczerpywania się rezerw pracy, spowoduje wzrost czynnika pracy, a tym samym wzrost cen dóbr i usług, tak, że płace realne pozostaną bez zmiany. Przy usztywnieniu cen natomiast wzrost płac nominalnych oznacza wzrost płac realnych. Jeśli odpowiadać mu będzie odpowiedni wzrost wydajności, wówczas płace realne na jednostkę produktu oraz zyski na jednostkę dóbr i usług pozostają bez zmiany. Jeśli jednakże wzrostowi płac realnych nie odpowiada wzrost wydajności, wówczas przedsiębiorcy muszą albo zredukować rzeczywiste koszty produkcji, albo też zrezygnować z części czystego zysku.

W dalszych wywodach autor zajmując się t.zw. „wąskimi gardłami“ w związku ze wzrostem zatrudnienia, widzi trzy zasadnicze ich rodzaje, a mianowicie: brak odpowiednich surowców, braki w wyposażeniu kapitałowym oraz brak czynnika pracy w danym sektorze. W długim okresie czasu usunięcie tych braków zależy — jego zdaniem — od dostatecznie dużej przenośności czynnika pracy.

E. F. Schumacher stwierdza, że zjawiska pieniężne, będące wspólnym mianownikiem wszystkich zjawisk ekonomicznych, nie mogą być pominięte również przy rozpatrywaniu problemu osiągnięcia i utrzymania stanu pełnego zatrudnienia. Autor podaje trzy podstawowe formy finansów publicznych w zależności od ich wpływu na stan zatrudnienia, a mianowicie: a) finanse zwiększające rozmiary zatrudnienia; jest to wydatkowanie przez państwo przychodów, otrzymanych z funduszków, które z braku opodatkowania zostały by zaoszczędzone oraz wydatkowanie kwot, uzyskanych

z zaciągniętych pożyczek; b) finanse zmniejszające rozmiary zatrudnienia: należą tu kwoty, uzyskane dla spłaty długów państwowych z wpływów podatkowych, powodujących zmniejszenie konsumpcji c) finanse neutralne, nie znajdujące swego odbicia w rozmiarach zatrudnienia. Do tych ostatnich należą z jednej strony — wydatkowane przez państwo fundusze, które w braku opodatkowania były by użyte bądź na konsumpcję, bądź na sfinansowanie inwestycji prywatnych, z drugiej zaś — spłata długów państwowych z przychodów podatkowych, zmniejszających rozmiary oszczędności, przy założeniu, że rozmiary inwestycji prywatnych nie ulegną zmianie.

Przy założeniu, że stan pełnego zatrudnienia zostanie osiągnięty i utrzymany, autor dochodzi do konkluzji, że przy danych dochodach indywidualnych i danej skłonności do konsumpcji każdy podatek, zmniejszający nakłady prywatne, wywołuje konieczność zwiększenia nakładów państwowych. Po wtóre podatek, redukujący oszczędności, zmniejsza w takim samym stopniu deficyt budżetowy. Stąd zwolennicy stałego budżetu muszą dążyć do zredukowania podatków, oddziaływujących restrykcyjnie na skłonność do konsumpcji warstw o małych dochodach i dużej skłonności do konsumpcji. Zwolennicy małego deficytu budżetowego przy pełnym zatrudnieniu winni dążyć do zwiększenia podatków, obciążających głównie warstwy o dużych dochodach i małej krańcowej skłonności do konsumpcji. Zwolennicy wreszcie ekspansji wydatkowania państwowego winni dążyć do podniesienia wszystkich podatków.

F. Balogh zwraca uwagę, że powszechne i wielostromne układy międzynarodowe, zezwalające na wolny obrót czynnikami produkcji (pracą i kapitałem), umożliwią krajom zapóźnionym pod względem gospodarczym uprzemysłowienie, co wywoła znaczny wzrost zatrudnienia w skali światowej. Wolna wymiana dóbr i usług oraz międzynarodowy podział pracy pociągnie za sobą lepsze wykorzystanie czynników wytwórczych, co jest rzeczą szczególnie ważną w wypadku dużej ich dysproporcji. Korzyści z międzynarodowego podziału pracy będą tym większe, im większe obszary on ogarnie.

W przeciwstawieniu do prac poprzednich, noszących charakter rozważań teoretycznych, praca **K. Mandelbauma** analizuje problemat pełnego zatrudnienia na gruncie gospodarstwa niemieckiego, stwierdzając, iż jest to jedyny przykład osiągnięcia stanu pełnego zatrud-

nienia w okresie międzywojennym. Trzeba jednakże pamiętać, że rosi ono charakter specyficzny, a mianowicie: a) jest przejściem od stanu „podzatrudnionego“ gospodarstwa do stanu „ponadzatrudnionego“ gospodarstwa wojennego; b) jest związane ze wzrostem państwowych środków przymusu, w szczególności ze zniszczeniem organizacji robotniczych; c) nie jest celem samym w sobie, ale wynikiem dozbrowienia; d) nie narusza tytułów własności, ni wolnego wyboru zajęcia, ani też inicjatywy prywatnej, z wyjątkiem regulowania płac.

Podkreślając, iż mimo powyższych specyficznych cech, model gospodarstwa niemieckiego można uważać za pewnego rodzaju model przeciętny, autor rozważa trzy aspekty kontroli gospodarstwa narodowego w Niemczech: a) kontrola handlu zagranicznego; b) kontrola płac i cen; c) regulowanie rynku pracy. Stwierdza on, że każda polityka pełnego zatrudnienia musi uwzględnić powyższe problemy, jako niezbędne do zlikwidowania bezrobocia.

J. N.

Heinrich Heuser — Control of International Trade

London, George Routledge and Sons, Ltd, first published 1939.
str. 282.

Autor w rozważaniach swych ogranicza się do rozpatrzenia głównie dwóch środków oddziaływania państwa na handel zagraniczny a mianowicie kontyngentów i zarządzeń walutowych. Metody te bowiem, jak mówi, jako zupełnie nowe, narosły dopiero w okresie międzywojennym, wymagały specjalnego omówienia. Poza tym system taryf celnych i jego skutki gospodarcze były omawiane już wielokrotnie uprzednio w szeregu prac.

H. Heuser rozpatruje początkowo ogólne przyczyny pojawienia się i wprowadzenia metod ilościowej kontroli handlu zagranicznego. Podaje on trzy następujące zasadnicze momenty, które zdecydowały o wprowadzeniu kontroli:

- 1) relatywnie większy spadek cen produktów rolnych w okresie ogólnej depresji jaka zaczęła się w 1929 r.
- 2) odpływ kapitałów zagranicznych z krajów środkowej i południowo - wschodniej Europy.
- 3) deprecjacja funta szterlinga.

Powyższe momenty stały się punktem wyjścia do narastania już bezpośrednich przyczyn, odmiennych dla różnych krajów, wprowadzania kontroli ilościowej. Można tu odróżnić motyw ochrony krajowej działalności gospodarczej czy to w dziedzinie rolnictwa, czy przemysłu (wypływa to z punktu 1 i 3), motyw ochrony waluty (związane specjalnie z punktem 2) oraz motyw użycia metod kontroli ilościowej, jako narzędzia polityki handlu zagranicznego, a specjalnie jako pewnej formy nacisku w kierunku zdobycia korzystniejszych warunków przy rokowaniach handlowych.

Autor szczegółowo omawia politykę handlową poszczególnych grup krajów, dla których jeden z wymienionych motywów był specjalnie istotny.

W części drugiej swej pracy H. Hauser daje wyczerpujący przegląd poszczególnych metod kontroli importowej, jak: kontyngentów autonomicznych, bilateralnych oraz kontroli poprzez zarządzenia dewizowe zajmuje się tu technicznymi problematami jakie narastały przed władzami administracyjnymi, jak np.: sprawą sposobu ustalania kontyngentów, sposobem rozdziału licencji itp.

W trzeciej części książki, autor zajmuje się przede wszystkim teoretycznym rozpracowaniem ilościowej kontroli importu. Analizie teoretycznej podlegają efekty gospodarcze stosowanych metod kontroli.

Punktem wyjścia jest zbadanie mechanizmu gospodarczego wynikającego z wprowadzenia kontyngentów globalnych przy założeniu istnienia:

- a) wolnej konkurencji po stronie importerów jak i eksporterów,
- b) monopolu po stronie importu i wolnej konkurencji po stronie eksportu.
- c) wolnej konkurencji po stronie importerów i monopolu po stronie eksporterów.

Dalszemu badaniu podlega wypadek gdy istnieje system połączonych kontyngentów i taryf celnych, przy założeniach podanych powyżej, oraz wypadek istnienia tak zwanych „kwot taryfowych“.

Wnioski z przeprowadzonej analizy teoretycznej w skróceniu brzmią następująco:

- 1) W wypadku istnienia wolnej konkurencji po stronie importu jak i eksportu kontyngenty będą wykorzystane całkowicie i dopro-

wadzą do wzrostu cen odnośnych towarów w kraju kontrolującym oraz ich spadku w kraju eksportującym.

2) Przy istnieniu monopolu po stronie czy to importu czy eksportu skutek kontyngentów zależy od momentu utworzenia monopolu. Jeśli istniał on przed wprowadzeniem kontyngentów, efekt będzie taki jak przy istnieniu wolnej konkurencji. W każdym razie istnienie monopolu nie przyczyni się ani do zwiększenia ani do zmniejszenia ceny bardziej niżby to wynikało tylko z wprowadzania ograniczeń. Gdy jednak monopol zaistniał po wprowadzeniu restrykcji, kontyngenty mogą pozostać niewyczerpane, jeśli ich wielkość nie pozwala na osiągnięcie importerowi maksymalnego zysku. Istnienie monopolu wpływa tu już na wysokość ceny.

3) W wypadku płacenia systemu kontyngentów z systemem taryf celnych, te pierwsze odgrywają zasadniczą rolę, dopóki cło jest niższe od różnicy pomiędzy ceną krajową o zagraniczną. Cło ogranicza tu jedynie zyski ekstra przypadające importerom. Gdy jednak cło jest wyższe od tej różnicy, wtedy zaczyna ono odgrywać dominującą rolę i może być taki wypadek, że już samo cło bardziej ograniczy import niż kontyngenty.

W części teoretycznej autor omawia jeszcze wpływ ograniczeń w handlu zagranicznym, przy założeniu istnienia monopolu w dziedzinie produkcji krajowej (poprzednie rozważania były przeprowadzane przy założeniu istnienia wolnej konkurencji).

Książkę swą H. Heuser kończy rozpatrzeniem konkretnych przykładów wpływu ilościowej kontroli na handel, ceny i produkcję w poszczególnych krajach oraz wpływu kontyngentów na kształtowanie się bilansu handlowego.

J. J.

A. C. Pigou, Income. An Introduction to Economics, Macmillan and Co., London, 1946. Str. 118.

Zadaniem tej książki jest dostarczenie szkicowego wykładu jednej z najważniejszych części teorii ekonomii, któryby był dostępny i ciekawy również dla czytelników nie-ekonomistów. Autor pragnie stworzyć nowy sposób podejścia w nauczaniu ekonomii, a mianowicie od strony pojęcia dochodu, uważa bowiem, że tą drogą osiągnąć będzie można maksymalne zbliżenie teorii z rzeczywistością.

Po skonstruowaniu precyzyjnej definicji dochodu i omówieniu sposobów jego mierzenia, Pigou przechodzi do zanalizowania przyczyn, od których zależy zdolność produkcyjna kraju izolowanego, kładąc wielki nacisk na czynnik specjalizacji pracy ludzkiej i kapitału, oraz czynnik optymalnych rozmiarów zakładu produkcyjnego. Rozszerzając następnie model do kraju utrzymującego stosunki handlowe z zagranicą, Pigou rozpatruje wpływ handlu zagranicznego na wielkość i charakter dochodu społecznego na przykładzie powojennej sytuacji Wielkiej Brytanii. Osobny rozdział poświęcony jest kwestii podziału środków produkcji pomiędzy różne gałęzie produkcji, przy czym mowa jest przede wszystkim o czynniku pracy. Mówiąc następnie o roli państwa w procesie produkcji, Pigou daje ogólny opis tych metod kontroli społecznej oraz kierownictwa społecznego, które były stosowane lub zalecane, dużo miejsca poświęca przytem walce z monopolizmem prywatnym. W oparciu o fakty z praktyki W. Brytanii przeprowadza dalej autor analizę przyczyn wahań stanu zatrudnienia, odpowiadając na pytanie, jakie czynniki wyznaczają przeciętny stosunek zatrudnionej siły produkcyjnej kraju do niezatrudnionej, oraz co decyduje o praktycznych odchyleniach od tego stosunku. W ostatnim wreszcie rozdziale zajmuje się autor zagadnieniem podziału dochodu społecznego z uwzględnieniem roli państwa w tym zakresie.

Całość pracy nie ma charakteru ciągłego, składa się bowiem z siedmiu wykładów, wygłoszonych w r. 1945 przez autora na uniwersytecie w Cambridge. W związku z tym zachowany jest nawet w dużej mierze potoczny styl oratorski.

Z. S.

Paul M. Sweezy, The Theory of Capitalist Development, Principles of Marxian Political Economy. Z przedmową M. Dobb'a. Londyn 1946. Dennis Dobson Limited. Str. 398.

W literaturze anglosaskiej brak było dostatecznie pogłębionych dzieł na temat teorii Marxa. Książka znanego teoretyka P. M. Sweezy'ego, stanowi pierwszą próbę systematycznego wykładu teorii ekonomicznych Marxa, z szerokim uwzględnieniem rozwoju myśli pomarksowskiej. Ponieważ autor jest jednocześnie doskonałym znawcą współczesnej teorii ekonomii i uwzględnia w rozważaniach stosu-

nek marksizmu do nauki niemarksowskiej, przeto książka należy do szczególnie interesujących.

Część pierwsza zawiera analizę metody naukowej stosowanej przez Marxa, zagadnienie wartości „ilościowych“, czyli wg. pierwszego tomu Kapitału, oraz „jakościowych“, na podstawie tomu trzeciego, oraz teorię nadwartości i zysku przedsiębiorcy. W części drugiej zajmuje się Sweezy procesem akumulacji kapitału, spadającą stopą zysku oraz przekształceniem się wartości na cenę, uwzględniając rozwiązanie Bortkiewicza w jego pracy „Zur Berechtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Band des Kapital“.

Część trzecia zajmuje się przyrodą kapitalistycznych kryzysów, analizując kontrwersje między ortodoksją marksowską a próbami rewizjonizmu, przyczem omawia, szczegółowo stanowisko Bernsteina, Tugana-Baranowskiego, C. Schmidta, Kautskiego, Róży Luxemburg i Henryka Grossmama.

W czwartej części, zatytułowanej „Imperializm“, autor omawia istotę państwa kapitalistycznego, rozwój monopolu, cechy tzw. monopolistycznej fazy kapitalizmu, charakter handlu zagranicznego oraz zjawisko imperializmu. W rozdziałach końcowych Sweezy analizuje rozwój i istotę faszyzmu, omawia widoki liberalnych reform oraz zmierzch światowego kapitalizmu.

W dwóch dodatkach znajdujemy napisaną przez Shigeto Tsuru notatkę o „schematach reprodukcji“ w Tableau Quesnay'a i u Marxa, w nawiązaniu do teorii Keynesa, oraz tłumaczenie rozdziału o „Ideologii Imperializmu“ z R. Hilferdinga „Das Finanzkapital“.

Autor mówi, że nie jest jego zadaniem wykrywanie rewelacji o tem, „co rzeczywiście myślał Marx“; autor przyjmuje założenie, że Marx myślał właśnie to co mówił, a zadanie autora polega zbadaniu, czego możemy nauczyć się od Marxa.

E. L.

W S P O M N I E N I A

Antoni Kostanecki

Profesor Antoni Kostanecki urodził się 10 stycznia 1866 r. w Ożornym na Kujawach.

Uniwersytet ukończył w Berlinie, uzyskując Doktorat Filozofii w 1889 r. Był początkowo profesorem ekonomii społecznej we Fryburgu szwajcarskim, następnie na Politechnice we Lwowie, później na Uniwersytecie Jagiellońskim — wreszcie na Uniwersytecie Warszawskim — gdzie piastował godność rektora w latach 1917—1919 i prorektora w 1919—20. Od 1935 r. przeszedł w stan spoczynku, otrzymawszy profesurę honorową. Prof. Kostanecki był członkiem Warszawskiego Towarzystwa Naukowego i pierwszym długoletnim prezesem Towarzystwa Ekonomistów i Statystyków w Warszawie.

Studia uniwersyteckie odbyte w Niemczech w okresie, kiedy szkoła historyczna i związany z nią „socjalizm z katedry“ miały tam duży rozgłos, wpłynęły decydująco na charakter i kierunek prac naukowych prof. Kostaneckiego. Pierwsza jego większa rozprawa, oparta na studiach archiwalnych księstw Brunświku i Luneburgu, dotyczyła publicznego kredytu w średniowieczu (*Der öffentliche Kredit im Mittelalter*, 1889). Dwoma rozprawami bardziej specjalnymi „*Das Aktienindossement* (1900) i „*Der Lagerschein*“ wkracza tematycznie na teren prawa handlowego. Główne dzieło prof. Kostaneckiego o charakterze bardziej teoretycznym, ukazało się także w języku niemieckim, w 1900 r. pod tytułem „*Der wirtschaftliche wert vom Standpunkt der geschichtlichen Forschung*“. Jest to „próba morfologii gospodarczej wartości“ — oparta na badaniu prawa własności i innych uprawnień oraz środków i sposobów przenoszenia ich — ściśle związana z historią instytucyj prawnych. Autor odnosił się krytycznie zarówno do teorii wartości pracy, jak również teorii użyteczności, jednej społecznej — drugiej indywidualistycznej, której ścisłość polega na uproszczeniu i wyeliminowaniu momentów społecznych. W historii gospodarczej i dziejach instytucyj prywatnych stara się prof. Kostanecki znaleźć materiał do teorii wartości, którą ekonomia wiana zbudować częściowo także przy pomocy metody spekulacyjnej.

Zainteresowanie naszego Autora zagadnieniami społecznymi znalazło wyraz w pracy p. t. „Arbeit und Armut“ — „Ein Beitrag zur Entwicklungsgeschichte sozialer Ideen“ (1900). Punktem wyjścia dla badań w tym zakresie stały się rozważania nad prawem płacy Ricarda i przeświadczenie o wpływie angielskich praw ubogich na płace zarobkowe. Temat swój autor ujmuje szeroko zarówno czasowo jak i pod względem treści. Sięga wstecz do starożytności (Platon, Arystoteles, problem niewolnictwa i pracy) idzie poprzez średniowiecze i okres merkantylizmu — których badanie uważa za ważne i konieczne — aż do czasów najnowszych. Po bardzo subtelnej i wnikliwej analizie instytucji, tekstów i pojęć, dochodzi do wniosku, że kwestia robotnicza i problem pracy i płacy powinny być rozpatrywane w związku z poglądami na ubóstwo i na opiekę nad ubogimi.

Jeszcze szersze zainteresowania i rozleglejsze widnokreśli myślowe prof. Kostaneckiego widoczne są w dwóch jego pracach „Dantes Philosophie des Eigentums“ (1912) oraz „Problem Ekonomii“ (1930). Niektóre prace zostały niedokończone w formie zapisków, a nawet narzuconych szkicowo rozdziałów.

Cały dorobek pisarski prof. Kostaneckiego świadczy o tym, że był on humanistą w pełnym znaczeniu tego słowa. Jego metoda naukowa była wyraźnie humanistyczna. Jego zainteresowania rozległe, ogólnoludzkie. Wszyscy, którzy Go znali bezpośrednio, mogli ocenić dodatkowo Jego wysoką kulturę osobistą, znanstwo literatur obcych.

Przebyte oblężenia Warszawy w 1939 r. a później bolesne przeżycia i straszliwy tragizm okupacji skróciły Jego piękne życie. Zmarł na wsi w Zielonej Dąbrowie w pow. Radomskim, dn. 4. 1. 1941 r.

Stefan Zaleski

Zdzisław Ludkiewicz

Ze śmiercią Zdzisława Ludkiewicza straciliśmy wybitnego ekonomistę rolnego, który położył u nas podwaliny pod nauczanie polityki agrarnej jako samodzielnej dyscypliny. Straciliśmy równocześnie wnikliwego badacza, który dobrze rozumiał stosunki gospodarcze naszej wsi, starał się je odpowiednio naświetlić, równocześnie zaś dać wskazania zmierzające ku usunięciu niedomagań tkwiących w tych stosunkach.

Zdzisław Ludkiewicz urodził się w Poniewieżu, 1883 r. Studia wyższe odbył na politechnice w Rydze oraz w Akademii Rolniczej w Dublanach, uzupełniając je specjalnymi studiami ekonomicznymi w Lipsku. Od zarania państwowości polskiej, gdy kruszeje moc państw centralnych, bierze on udział w budowaniu naszych władz na odcinku rolniczym oraz w rozbudowie centralnych organów naszej spółdzielczości i w pracach tych tkwi przez długie lata piastując nawet przez pewien czas w gabinecie Wł. Grabskiego tekę ministra reform rolnych. Stopniowo jednak coraz silniej nad działaczem społeczno-politycznym bierze górę uczony, prace związane z zajmowaną przez niego od 1918 r. w S. G. G. W. katedrą polityki agrarnej stają się podstawową treścią jego zainteresowań. W 1924-25 r. akademickim piastuje on godność rektora S. G. G. W. Od 1922 r. staje się poza tym docentem Politechniki Warszawskiej.

Szczególne znaczenie zyskał stworzony przez Zmarłego wielki podręcznik polityki agrarnej, który doczekał się szeregu wydań i na którym kształciły się liczne roczniki rolników polskich, specjalizujących się w zagadnieniach agrarnych. Obszerny wachlarz zainteresowań profesora Ludkiewicza spowodował, że rozważa on bardzo różnorakie sprawy posiadające duże znaczenie dla ówczesnej rzeczywistości. Sprawy komasacyjne, zagadnienia emigracyjne, monografie rolnicze różnych części kraju — wszystko były to tematy opracowywane przez niego a następnie gorąco omawiane i dyskutowane zarówno przez ekonomistów rolnych jak i przez światlejszych rolników. Pragnąc trafić ze swymi dociekaniem i wskazaniem do szerszych rzesz rolniczych, Ludkiewicz pisze szereg broszur popular-

nych. Żywego jego umysłu nie zaspakajały zresztą dociekania z zakresu obranej przez niego dyscypliny, interesował się rozważaniami o charakterze ogólno-ekonomicznym, poświęcił im nawet pewne przyczynki. Nastawienie to było jednym z momentów, który łączył go tak blisko z Towarzystwem Ekonomistów.

Podczas okupacji bierze Ludkiewicz bardzo czynny udział w tajnym nauczaniu, stając na czele tajnego kursu S.G.G.W. i tylko ciężka choroba nie pozwala mu kontynuować zaczętej pracy. Śmierć następuje w Zalesiu pod Warszawą w 1942 r. Nie pozwoliła mu ona doczekać się Polski Odrodzonej, w której zmartwychwstanie nigdy nie zwątpił w chwilach najcięższego ucisku niemieckiego.

16.5. 1947r.

A. Żabko-Potopowicz

SPRAWOZDANIA I PROTOKÓŁY

Protokół ze Zjazdu Założycielskiego Polskiego Towarzystwa
Ekonomicznego odbytego w dniach 1 i 2 grudnia 1945 w Ło-
dzi, w lokalu Oddziału Łódzkiego Szkoły Głównej Handlowej
w Warszawie

W zjeździe uczestniczyli:

Prof. Wacław Fabierkiewicz
„ Bolesław Kłapkowski
„ Adam Krzyżanowski
„ Witold Krzyżanowski
„ Edward Lipiński
„ Jerzy Lubowicki
„ Zbigniew Makarczyk
„ Feliks Młynarski
„ Mirosław Orłowski
„ Stanisław Rączkowski
„ Kazimierz Secomski
„ Wacław Skrzywan
„ Czesław Strzeszewski
„ Józef Świdrowski.
„ Edward Taylor
„ Eugeniusz Ugniewski
„ Aleksy Wakar
„ Witold Trąmpczyński
„ Marcin Wyczałkowski
„ Stefan Zaleski
„ Antoni Żabko Potopowicz

P o r z ą d e k o b r a d:

1. Zagajenie i wybór Prezydium Zjazdu
2. Ekonomia polska w okresie okupacji" — sprawozdania przed-
stawicieli środowisk

3. „Organizacja i zadania Towarzystwa Ekonomicznego” — referat prof. A. Wakara

4. Uchwalenie Statutu i powołanie władz Towarzystwa

5. „Zagadnienie reformy studiów ekonomicznych w Polsce” — referat prof. S. Zaleskiego

„Zagadnienie oszczędności i inwestycji we współczesnej ekonomice” — referat Rektora E. Lipińskiego.

ad 1. Obrady zagał prof. Fabierkiewicz, witając zebranych w imieniu wyższych uczelni łódzkich.

Zebrani uczcili pamięć profesorów ekonomii zmarłych lub zamordowanych w czasie wojny: prof. Romana Rybarskiego, Adama Heydla, Janusza Libickiego, Hipolita Gliwica, X. Antoniego Roszkowskiego, Ludwika Górskiego, X. Antoniego Szymańskiego, Stefana Dziewulskiego, Gutkowskiego i Biegieleisena.

Po omówieniu porządku obrad, na wniosek prof. Fabierkiewicza powołano Prezydium w składzie:

Przewodniczący: prof. Adam Krzyżanowski

I Zastępca Przewodn.: prof. Edward Taylor

II „ „ „ prof. Edward Lipiński

Sekretarz: dr Stanisław Rączkowski

Prof. Adam Krzyżanowski otworzył obrady, dziękując na wstępie inicjatorom za zwołanie Zjazdu.

ad 2 Sprawozdania z działalności w zakresie nauki i nauczania ekonomii w okresie wojny złożyli:

ze środowiska warszawskiego: Prof. Lipiński (SGH), prof. Zaleski (Un. War. i Ziem Zachodnich) prof. Fabierkiewicz (Wolna Wszechnica) i Prof. Żabko-Potopowicz (SGGW).

ze środowiska lubelskiego: prof. Strzeszewski (Kat. Un. Lub.)

ze środowiska krakowskiego: prof. Adam Krzyżanowski i prof. Młynarski.

ze środowiska poznańskiego: prof. Edward Taylor.

W wyniku dyskusji uchwalono jednogłośnie wniosek prof. Orłowskiego:

„Zjazd uznając konieczność opracowania dziejów ekonomiki polskiej w czasie okupacji powołuje Komisję (w składzie: prof. Zaleski prof. Lipiński i prof. Wakar) i powierza jej zebranie wszelkich dokumentów i materiałów, dotyczących tego zagadnienia oraz zredagowanie opracowania, zawierającego informacje o dokonanych pracach naukowych, notatki biograficzne i listę strat ludzkich i materiałowych”.

ad 3 Prof. A. Wakar zreferował zadania i projekt statutu Towarzystwa Ekonomicznego.

Po referacie nastąpiła dyskusja, w której kolejno zabierali głos: Prof., Prof. Taylor, Wyczałkowski, Strzeszewski, Zaleski, Lipiński, Fabier-

kiewicz, Makarczyk, Adam Krzyżanowski, Taylor, Witold Krzyżanowski, A. Wakar.

W wyniku dyskusji powołano Komisję Statutową w składzie: prof. prof. Lipiński, Taylor, Wakar, Secomski jako sekretarz i zlecono jej opracowanie w terminie do następnego dnia obrad tekstu statutu z uwzględnieniem dyskusji.

Po przerwie obiadowej wznowiono obrady. Przewodniczący odczytał 2 listy, od prof. Rosińskiego i prof. Nadobnika z Poznania, którzy nie mogli przybyć na Zjazd i tą drogą życzyli zebrany na Zjeździe owocnych obrad.

ad 4 Uchwalenie statutu i wybory odłożono do czasu zakończenia pracy przez Komisję Statutową.

ad 5 Referat prof. Zaleskiego pt. „Organizacja studiów ekonomicznych w ramach wydziału prawa” wywołał ożywioną dyskusję, w której kolejno przemawiali: prof. Wakar, Fabierkiewicz, Strzeszewski, Peretiakowicz, Taylor, Lipiński, Orłowski, Makarczyk, Adam Krzyżanowski, Lubowicki, Fabierkiewicz, Witold Krzyżanowski, Zaleski.

Prof. Wyczałkowski zgłosił następujący wniosek: „Ze względu na zniszczenie w okresie wojny wielu publicznych i prywatnych zbiorów bibliotecznych, ze względu na konieczność powiększenia liczby fachowców ekonomistów i pogłębienia ich wiedzy w związku z przedstawieniem się naszej gospodarki na system planowy, Rada Naukowa Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego wzywa Zarząd Towarzystwa do zwrócenia się do Ministerstwa Oświaty z wnioskiem o przyznanie odpowiednich kwot na zakup książek, zwłaszcza w języku angielskim i o zorganizowanie odpowiedniej komisji, któraby sporządziła spisy potrzebnych pism oraz wysłała dwóch delegatów do Londynu celem wyboru prac drukowanych w okresie, z którego bibliografia do nas nie do tarła, zakupu pism i zorganizowania przysyłki do Polski.”

Wniosek uchwalono jednogłośnie.

W drugim dniu obrad przystąpiono natychmiast do p. 4 porządku obrad Zjazdu.

Komisja Statutowa przedstawiła opracowany projekt statutu Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, który zreferował prof. Taylor. Statut został przyjęty jednomyślnie, w brzmieniu wedle załącznika.

Na wniosek Przewodniczącego, prof. Adama Krzyżanowskiego, zebrani jednomyślnie uznali się za Pierwszą Radę Naukową Towarzystwa i przystąpili do wyborów władz.

Do Zarządu Głównego powołano:

na Prezesa	— prof. Edwarda Lipińskiego
na I Vice-prezesa	— prof. Stefana Zaleskiego
na II „ „	— prof. Witolda Krzyżanowskiego
na skarbnika	— prof. Kazimierza Secomskiego
na Sekretarza	— dr. Zygmunta Filipowicza

Do Komisji Rewizyjnej powołano: prof. Witolda Trąpczyńskiego
 „ Czesława Strzeszewskiego
 „ Stefana Rosińskiego

Rada Naukowa ukonstytuowała się następująco:

Przewodniczący — prof. Adam Krzyżanowski
 Zast. Przewodn. — „ Edward Taylor
 Sekretarz — „ Edward Lipiński

ad 6 Prof. Lipiński wygłosił referat pt. „Zagadnienie oszczędności i inwestycji w współczesnej ekonomice.

W dyskusji zabierali głos kolejno: prof. Młynarski, Kłapkowski, Fabierkiewicz, Wakar, Skrzywan, Secomski, Rączkowski, Taylor, Adam Krzyżanowski, Lipiński, Skrzywan.

Dr Rączkowski postawił wniosek następujący: „Rada Naukowa Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego wzywa Zarząd Towarzystwa do niezwłocznego podjęcia kroków w kierunku:

1. możliwie spieszego wznowienia organu naukowego Towarzystwa.

2. Zorganizowania akcji wydawniczej, mającej na celu: a) wydanie drukiem prac napisanych przez ekonomistów polskich w okresie wojny względnie obecnie, b) dostarczenie młodzieży szkół wyższych podręczników i dzieł ekonomicznych polskich, lub tłumaczonych z języków obcych”.

Wniosek uchwalono jednogłośnie,

Prof. Adam Krzyżanowski dokonał zamknięcia Zjazdu, dziękując inicjatorom za zwołanie Zjazdu i doskonałe zorganizowanie obrad i składając Towarzystwu Ekonomicznemu, na ręce Prezesa Zarządu Głównego, Prof. Edward Lipińskiego, życzenia owocnej pracy.

Sekretarz
 St. Rączkowski

Przewodniczący
 Ad. Krzyżanowski

Protokół z posiedzenia Komisji Rewizyjnej Towarzystwa odbytego w dniu 9 maja 1947 r. w lokalu Towarzystwa.

Wyłoniona na Zebraniu Założycielskim Towarzystwa w dniach 1 i 2 grudnia 1945 r. w Łodzi Komisja Rewizyjna w osobach:

- 1) prof. Witold Trąpczyński
- 2) prof. Czesław Strzeszewski
- 3) prof. Stefan Rosiński

odbyła w dniu 9 maja br. posiedzenie na którym przeprowadziła kontrolę kasy, ksiąg i dokumentów Towarzystwa i stwierdziła zgodność

dokumentów jej okazanych z zapisem w księgach, oraz zgodność z księgami i prawidłowość bilansu i rachunku działalności Towarzystwa za rok kalendarzowy 1946. Wobec tego Komisja stawia wniosek o udzielenie władzom Towarzystwa absolutorium z czynności za okres od 2 grudnia 1945 r. do 31 grudnia 1946 r.

Na tym protokół zakończono i podpisano.

Warszawa, dn. 9 maja. 1947 r.

(—) **prof. Witold Trąmpczyński** (—) **prof. Czesław Strzeszewski**
(—) **prof. Stefan Rosiński**

Sprawozdanie Zarządu Głównego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego z działalności Towarzystwa, za okres od dnia 2 grudnia 1945 r.

A. C Z Ę Ś Ć O G Ó L N A

Zgodnie z brzmieniem statutu celem Towarzystwa jest rozwój wiedzy ekonomicznej.

Do osiągnięcia tego celu służą:

- a) Działalność badawcza, odczytowa i wydawnicza,
- b) zorganizowana współpraca członków na terenie naukowym i zawodowym,
- c) współpraca z pokrewnymi organizacjami krajowymi i zagranicznymi.

Te cele statutowe stanęły przed Zarządem Głównym wybranym przez Zjazd Ekonomistów Polskich w Łodzi, w grudniu 1945 r.

W Y D A W N I C T W A

Realizację tych zadań podjął Zarząd Główny bez posiadania jakichkolwiek środków materialnych i bez posiadania aparatu organizacyjnego.

Pierwszym zadaniem Zarządu była praca nad wznowieniem kwartalnika „Ekonomista”. Cel ten został osiągnięty i po bardzo dużych trudnościach organizacyjnych kwartalnik „Ekonomista” ukazał się w marcu 1947 r., w formie zewnętrznej pierwotnej dla podkreślenia ciągłości prac Towarzystwa.

Dążeniem Zarządu Głównego jest aby utrzymać wysoki poziom naukowy „Ekonomisty” i aby kwartalnik ten stał się poważnym ośrodkiem polskiej myśli ekonomicznej.

Specjalną uwagę poświęcił Zarząd Główny działalności wydawniczej Towarzystwa w ramach t.zw. „Biblioteki Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”.

Wydawnictwa podzielone zostały na następujące zasadnicze grupy.

1. prace ekonomiczne z dziedziny teorii ekonomii,
2. tłumaczenia najcenniejszych dzieł ekonomicznych, które ukazały się w ostatnich 10-ciu latach,
3. podręczniki ekonomiki, dla użytku ośrodków uniwersyteckich,

W związku z tą akcją Zarząd Główny podpisał w 1946 r. umowy o wydanie książek:

- z prof. Edwardem Taylorem — pt. „Teoria Produkcji”,
- z dr. Józefem Zagórskim — pt. „Ogólna teoria konkurencji”,

Ponadto zawarta została umowa z firmą wydawniczą Kazimierz Rutski w Łodzi, która przeprowadzać będzie realizację druku i sprzedaży książek, na warunkach umową określonych, zgodną z obowiązującymi normami na rynku księgarskim. Poza tym firma Kazimierz Rutski — pod kontrolą i za zgodą Towarzystwa — wyda, na swój własny rachunek, w ramach Biblioteki Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego — kilka cenniejszych tłumaczeń z języków obcych, zakwalifikowanych przez Komisję Wydawniczą Towarzystwa.

Akcją wydawniczą Towarzystwa kieruje Komisja Wydawnicza. Skład Komisji oraz tymczasowy regulamin zostały ustalone uchwałą Prezydium Rady Naukowej, z dnia 23 września 1946 r.

Komisja Wydawnicza przygotowuje również szereg tłumaczeń z języków obcych, które będą realizowane w miarę możliwości finansowych Towarzystwa.

Akcja wydawnicza Towarzystwa spotkała się z pełnym poparciem władz państwowych. Towarzystwo otrzymało również dotację w wysokości 1 mln. zł. od Komisji do Spraw Odbudowy Nauki Polskiej przy Centralnym Urzędzie Planowania oraz przyrzeczenia dalszych dotacji w roku 1947.

DZIAŁALNOŚĆ ORGANIZACYJNA

Działalność organizacyjna Zarządu Głównego przejawiała się w zorganizowaniu aparatu administracyjnego Zarządu Głównego, w wyszukaniu własnego lokalu w Warszawie oraz we współpracy przy utworzeniu istniejących w tej chwili 6-ciu oddziałów Towarzystwa, a mianowicie: w Warszawie, Poznaniu, Krakowie, Łodzi, Gdyni i Lublinie. Wszystkie te oddziały są obecnie czynne i liczyły na dzień 31 grudnia 1946 r. 331 członków rzeczywistych. Obecnie cyfra ta przekracza liczbę 450 członków.

Brak jakichkolwiek podstaw materialnych, szczególnie w miastach tak zniszczonych jak Warszawa i Poznań utrudniał niebywale pracę Towarzystwa. Dzięki jednak życzliwości władz państwowych, czynników społecznych i członków Towarzystwa trudności te udało się Zarządowi Głównemu oraz Zarządom Oddziałów przezwyciężyć

MAJĄTEK TOWARZYSTWA

W chwili obecnej w wyniku działalności Zarządu Głównego i Zarządów Oddziałów — Towarzystwo posiada bardzo poważny majątek, który na dzień 31 grudnia 1946 r. wyrażał się sumą ponad 3 i pół miliona złotych, nie włączając w to należnych, a nieściągniętych, składek od poszczególnych Oddziałów. Majątek ten na dzień sprawozdania (1 maja 1947 r.), przekracza kwotę 10 milionów złotych.

DOM EKONOMISTÓW POLSKICH

Celem stworzenia podstaw materialnych stałej działalności Towarzystwa, Zarząd Główny wystąpił z inicjatywą budowy Domu Ekonomistów Polskich im. prof. Ludwika Krzywickiego w Warszawie.

Jako wynik tej inicjatywy, która spotkała się z pełnym poparciem czynników miarodajnych i członków Towarzystwa, udało się uzyskać teren pod budowę gmachu przy ul. Nowy Świat nr. 49 w Warszawie i budowa ta doprowadzona jest w chwili bieżącej pod dach. Winna być ona ukończona w roku bieżącym.

Realizację budowy przeprowadza Warszawska Dyrekcja Odbudowy, na zlecenie Ministerstwa Odbudowy.

Koszt budowy wyniesie około 25 milionów złotych.

Do chwili obecnej Zarząd Główny Towarzystwa uzyskał z różnych dotacyj i pożyczek około 12 milionów złotych i należy się spodziewać, że w roku bieżącym pełne pokrycie kosztów budowy będzie możliwe.

W Domu Ekonomistów Polskich, który jest budynkiem zabytkowym (dawny pałac Małachowskich) o kubaturze 7.500 m. sześć. mieścić się będzie Biblioteka Towarzystwa, dwie, dużej powierzchni sale wykładowe i odczytowe, szereg pokoi na pracownie naukowe oraz na lokale biurowe Towarzystwa i Sekcj. Wydawniczej, oraz kilka pokoi gościnnych dla przyjeżdżających do Warszawy Członków Towarzystwa.

W budynku tym znajdzie również pomieszczenie jedna z księgarń państwowych.

Nad realizacją Budowy Domu Ekonomistów Polskich sprawuje opiekę Komitet Honorowy pod przewodnictwem Min. Michała Kaczorowskiego — w składzie następującym:

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| 1. Min. Czesław Bobrowski | 8. Min. Juliusz Żakowski |
| 2. Min. Konstanty Dąbrowski | 9. Min. Edward Bertold |
| 3. Min. Hilary Minc | 10. Dyr. Henryk Drozdowski |
| 4. Min. Edward Droźniak | 11. Dyr. Wacław Jastrzębowski |
| 5. Min. Stefan Jędrzychowski | 12. Prez. Roman Piotrowski |
| 6. Min. Leon Kurowski | 13. Mec. Maciej Perzyński |
| 7. Min. Eugeniusz Kwiatkowski | |

W związku z możliwością posiadania w roku bieżącym własnego domu i własnego pomieszczenia na Bibliotekę — Zarząd Główny wystąpił do Ministerstwa Oświaty o przydział książek z remanentów poniemieckich i — według ostatnich danych — Towarzystwo otrzyma ca 10 do 15 tysięcy tomów książek w obcych językach, które zostaną zwiezione do Warszawy, posegregowane i stanowić będą podstawę Biblioteki Towarzystwa.

Ponadto Zarząd Towarzystwa wystąpił do British Council o przydział książek ekonomicznych angielskich oraz o przydział książek z United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation („Unesco”).

KONTAKTY ZAGRANICZNE.

Dla nawiązania kontaktów z zagranicą w początkach 1946 r. Zarząd Główny notyfikował rozpoczęcie działalności Towarzystwa wszystkim ambasadom i poselstwom zagranicznym, dzięki czemu uzyskał bezpośredni kontakt z szeregiem towarzystw naukowych za granicą, a w szczególności w Szwecji, Belgii, Rumunii i Czechosłowacji. W wyniku korespondencji zaproszeni zostali do Kraju dla wygłoszenia referatów: — z Anglii — prof. dr. Paweł Rosenstein-Rodan ze Szwecji — prof. Ingvar Svennilson oraz prof. Michał Kalecki.

Prof. Rosenstein — Rodan wygłosił w Warszawie 3 referaty oraz w Krakowie jeden referat, zaś prof. Ingvar Svennilson wygłosił w Warszawie, w języku angielskim, jeden referat na temat stosunków gospodarczych polsko-szwedzkich, a prof. Michał Kalecki wygłosił jeden referat pt. „Uwagi na temat polskich zagadnień finansowych”.

REFERATY I ODCZYTY

Kraków: oddział w Krakowie zrealizował w 1946 r. — 5 referatów.

Lublin: oddział w Lublinie — na odcinku działalności odczytowej miał w roku 1946 osiem referatów, oraz przystąpił do wstępnych prac w zakresie opracowania bibliografii polskich dzieł ekonomicznych, która to praca — z uwagi na brak środków finansowych — została zamieszana.

Poznań: oddział w Poznaniu zrealizował w r. 1946 również 5 referatów, w tym jeden odczyt publiczny w sali Akademii Handlowej.

Warszawa: Pod patronatem Zarządu Głównego (wobec unii personalnej Zarządu Głównego z Zarządem Okręgu Warszawskiego) wygłoszonych zostało — w latach 1945—1946, 19 referatów ogólnogospodarczych i naukowych i 5 referatów zorganizowanych przez Sekcję Ekonomiki Rolnej, prowadzoną przez prof. dr. A. Żabko-Potopowicza.

C. CZĘŚĆ SZCZEGÓŁOWA

Na Zjeździe Ekonomistów Polskich, odbytym w Łodzi dnia 2 grudnia 1945 r. wznowiona została działalność Towarzystwa, uchwalony tekst nowego statutu i zostały wybrane następujące władze Towarzystwa.

RADA NAUKOWA, ZARZĄD GŁÓWNY I KOMISJA REWIZYJNA TOWARZYSTWA

1. Prof. Adam Krzyżanowski — Prezes Rady
2. „ Edward Taylor — V.-Prezes Rady, Prezes Okręgu Poznań
4. „ Stefan Zaleski — V.-Prezes Zarządu Głównego
3. „ Edward Lipiński — Prezes Zarządu Głównego
5. „ Witold Krzyżanowski — V.-Prezes Zarządu Głównego
Prezes Okręgu Kraków
6. „ Kazimierz Secomski — Skarbnik Zarządu Głównego
7. Dr. Zygmunt Filipowicz — Sekretarz Zarządu Głównego
8. Prof. Witold Trąpczyński — Członek Komisji Rewizyjnej
9. „ Czesław Strzeszewski — Członek Komisji Rewizyjnej
Prezes Okręgu Lublin
10. „ Stefan Rosiński — Członek Komisji Rewizyjnej
11. „ Wacław Fabierkiewicz — Prezes Okręgu Łódź
12. „ Bolesław Kłapkowski
13. „ Jerzy Lubowicki
14. „ Zbigniew Makarczyk
15. „ Feliks Młynarski
16. „ Mirosław Orłowski
17. „ Stanisław Rączkowski
18. „ Wacław Skrzywan
19. „ Józef Świdrowski
20. „ Eugeniusz Ugniewski
21. „ Aleksy Wakar
22. „ Marcin Wyczalkowski
23. „ Antoni Żabko-Potopowicz.

Statut Towarzystwa złożony do Zarządu Miejskiego m. st. Warszawy w dniu 5 grudnia 1945 r., został dnia 11 stycznia 1946 r. zatwierdzony i wpisany do Rejestru Stowarzyszeń i Związków pod nr. 43.

W roku 1946 zorganizowane zostało 5 Oddziałów Towarzystwa, a mianowicie:

1. W Poznaniu	—	Prezes Prof. Edward Taylor
2. w Krakowie	—	" " Witold Krzyżanowski
3. w Lublinie	—	" " Czesław Strzeszewski
4. w Łodzi	—	" " Wacław Fabierkiewicz
5. w Warszawie	—	" " Edward Lipiński

W roku 1947 — w wyniku prac przygotowawczych w roku 1946 — utworzony został Oddział Morski w Gdyni - Gdańsku na czele którego stanął Min. inż. Eugeniusz Kwiatkowski.

Stan członków rzeczywistych poszczególnych Oddziałów na dzień 31 grudnia 1946 r. przedstawiał się następująco:

1. oddział Warszawa	—	156	członków
2. " Poznań	—	49	"
3. " Kraków	—	39	"
4. " Lublin	—	52	"
5. " Łódź	—	35	"
RAZEM — 331 członków			

SPRAWA DOMU EKONOMISTÓW POLSKICH W WARSZAWIE

Dla odbudowy Domu Ekonomistów Polskich Towarzystwo otrzymało od Zarządu Miejskiego m. st. Warszawy formalny przydział terenu przy ul. Nowy Świat nr. 49. Teren stanowi własność Banku Związku Spółek Zarobkowych.

Biuro Odbudowy Stolicy — Wydział Architektury Zabytkowej wykonało bezpłatnie projekt budynku i w miesiącu październiku 1946 r. rozpoczęta została budowa, realizowana przez Warszawską Dyрекcję Odbudowy.

MAJĄTEK TOWARZYSTWA (netto, na dzień 31 grudnia 1946 r.)

1. Zarząd Główny:		
a) Kasa i banki	zł	983.907,75
b) sumy ulokowane		
w budowie Domu		2.030.189,—
c) sumy zaangażowane		
w akcji wydawniczej		220.000,—
d) wartość biblioteki (nowej)		911,—
e) wartość starych wydawnictw		346.650,—
f) wartość inwentarza:		19.074,— 3.600.731.75 Zł

2.	Oddział Warszawa: Kasa i banki	21.437,75 zł
3.	Oddział Poznań: Kasa i banki	14.870,— „
4.	Oddział Kraków: Kasa i banki	20.526,88 „
5.	Oddział Lublin: Kasa i banki	12.350,— „
6.	Oddział Łódź: Kasa i banki	12.436,— „
	Majątek razem:	3.683.352,38 zł

ŚCIAĞALNOŚĆ SKŁADEK

Ilość członków	OKRĘG	Składki należne	Składki wpłacone	Składki zalegające	% % należności
156	Warszawa	50.670.—	36.210.—	14.460.—	28,54 %
49	Poznań	11.820.—	8.190.—	3.630.—	30,71 %
39	Kraków	14.040.—	2.580.—	11.460.—	81,62 %
52	Lublin	18.720.—	4.310.—	14.410.—	76,98 %
35	Łódź	12.600.—	—	12.600.—	100 %
331	—	107.850.—	51.290.—	56.560.—	52,44 %

DZIAŁALNOŚĆ ODCZYTOWA TOWARZYSTWA W LATACH 1945-46.

1. ODDZIAŁ WARSZAWA

a) Referaty ogólnogospodarcze:

Rok 1945

- 19.VIII. Prof. Dr. Marcin Wyczałkowski — „Aktualne postulaty polityki finansowej”.
- 25.IX. Dr. Józef Świdrowski — „Międzynarodowa współpraca walutowa w świetle wyników konferencji w Bretton Woods”.
- 1.XI. Prof. Dr. Oskar Lange — „Teorie zatrudnień”.
- 7.XI. Dyr. Wacław Konderski — „Sytuacja gospodarcza krajów anglosaskich”.
- 17.XI. Prof. Dr. Marcin Wyczałkowski — „Zainwestowanie kraju a system monetarny, w związku ze współpracą międzynarodową kapitałową i monetarną”.
- 30.XII. Prof. Dr. Jerzy Sawicki — „Zmierzch suwerenności prawnej państw”.

ROK 1946

- 3.II Dyr. Dr. Tadeusz Łychowski — „Przed Międzynarodową Konferencją w sprawie handlu zagranicznego”.
- 24.III. Min. Czesław Bobrowski — „Praktyka planowania w Polsce”.

- 11.V. Min. Inż. Eugeniusz Kwiatkowski — „Odbudowa i zagospodarowanie Wybrzeża Polskiego“.
- 21.VI. Min. Józef Hejret — „Demokratyzacja życia gospodarczego w Czechosłowacji“.
- 12.VII. Prof. Dr. Paweł Rosenstein-Rodan — „Polityka pełnego zatrudnienia w świetle nowoczesnej nauki“.
- 15.VII. Prof. Dr. Paweł Rosenstein-Rodan — „Rozwój gospodarczy krajów ubogich“.
- 23.VII. Prof. Dr. Paweł Rosenstein-Rodan — „Prognoza rozwoju gospodarczego w U.S.A.“.
- 22.VIII. Dyr. Dr. Leon Barański — „Ideologia i rzeczywistość gospodarstwa amerykańskiego“.
- 26.IX. Prof. Dr. Michał Kalecki — „Uwagi na temat polskich zagadnień finansowych“.
- 18.X. Prof. Dr. Ingvar Svennilson — „Stosunki gospodarcze polsko-szwedzkie“.
- 24.X. Prof. Zygmunt Wyrozemski — „Wytyczne polityki handlu zagranicznego“.
- 15.XI. Min. Lauszman — „Sprawy gospodarcze czechosłowacko-polskie“.
- 12.XII. Dr. Romuald Buczyński — „Stosunki handlowe Polski i Turcji na tle stosunków handlowych z Bliskim Wschodem“.

b) Referaty sekcji ekonomiki rolnej

- 12.IV. Prof. Dr. Stanisław Antoniewski — „Rzut oka na organizację nauki rolniczej w Z.S.R.R.“.
- 31.V. Dr. K. Czerniewski — „Współczesne rolnictwo szwajcarskie“.
- 27.VI. Dr. Inż. Boroń Edward — „Bieżące zagadnienia finansowo-kredytowe w odniesieniu do rolnictwa“.
- 30.IX. Inż. Pytkowski Wacław — „Wymiana towarowa wsi na rynku sztywnym i wolnym w roku 1945-46“.
- 21.X. Prof. Dr. Stanisław Antoniewski — „Zainteresowanie rolnictwa w umowie handlowej z Danią“.

2. ODDZIAŁ KRAKÓW

Rok 1946

- 16.II. Prof. Dr. Witold Krzyżanowski — „Teoretyczne podstawy gospodarki planowej“.
- 11.IV. Prof. Dr. Feliks Młynarski — „Szanse układu monetarnego w Bretton Woods na tle gospodarki światowej“.

- 21.VII. Prof. Dr. Paweł Rosenstein-Rodan — „Rozwój gospodarczy krajów ubogich”.
- 17.XI. Prof. Dr. Feliks Młynarski — „Promieniowanie walut w gospodarce światowej”.
- 10.XII. Doc. Dr. Wacław Fajans — „Nasz rynek pieniężny a sprawa cen”.

3. ODDZIAŁ POZNAŃ.

- 12.VI. Mgr. Henryk Kalwaryjski — „Przemysł gorzelniczny po wojnie”.
- 2.X. Min. Leon Kurowski — „Monopole w planie odbudowy gospodarczej”.
- 5.X. Min. Eugeniusz Kwiatkowski — „Zagadnienia Polskiego Wybrzeża”.
- 18.XI. Dr. Stanisław Gurzyński — „Istota gospodarcza monopolu państwowych”.
- 9.XII. Inż. Witold Maringe — „Państwowe nieruchomości ziemskie w nowej strukturze gospodarczej”.

3. ODDZIAŁ LUBLIN

- 21.II.46 Dr. Jerzy Schimmel — „Drogi odbudowy zniszczeń wojennych w Polsce” — część I-sza.
- 28.II. Dr. Jerzy Schimmel — „Drogi odbudowy zniszczeń wojennych w Polsce — część II-ga.
- 11.IV. Prof. Dr. Czesław Strzeczewski — „Ku jedności gospodarczej świata — układy międzynarodowe w Bretton Woods”.
- 23.V. Doc. Dr. Alfred Jahn — „Pojemność aprowizacyjna rejonu lubelskiego”.
- 7.VI. Prof. Dr. Ignacy Czuma — „Dwie wojny, dwa systemy pomocy finansowej Stanów Zjedn. A. P.” — część I-sza.
- 14.VI. Prof. Dr. Ignacy Czuma — „Dwie wojny, dwa systemy pomocy finansowej Stanów Zjedn. A. P.” — część II-ga.
- 27.VI. Prof. Dr. Bolesław Kłapkowski — „Finansowanie zagospodarowania Ziemi Odzyskanych”
- 13.XII. Dr. Jerzy Schimmel — „Model gospodarczy Polski”.

4. ODDZIAŁ ŁÓDŹ.

- 15.XII.46. Prof. Wacław Fabierkiewicz — „Pojęcie demokracji w świecie wojennej ekonomicznej literatury anglosaskiej”.

Warszawa, dnia 10. maja 1947 r.

Sprawozdanie Posiedzenia Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w dn. 10 maja 1947 roku w Warszawie, w gabinecie prezesa B.G.K.

Obecni: Z-ca Przewodniczącego Rady — Prof. Edward Taylor, sekretarz Rady — Prof. Edward Lipiński,

Członkowie Rady — prof. prof. Waław Fabierkiewicz, Stanisław Grabski, Włodzimierz Hagemeyer, Bolesław Kasprowicz, Bolesław Kłapkowski, Witold Krzyżanowski, Jerzy Lubowicki, Zbigniew Makarczyk, Feliks Młynarski, Stanisław Rączkowski, Stefan Rosiński, Kazimierz Secomski, Waław Skrzywan, Czesław Strzeszewski, Stefan Szmidt, Witold Trąmpczyński, Eugeniusz Ugniewski, Aleksy Wakar, Józef Zagórski, Stefan Zaleski, Antoni Żabko-Potopowicz. Sekretarz P.T.E. dr. Zygmunt Filipowicz.

Porządek dzienny:

I. Posiedzenie ranne:

1. Zagajenie i powołanie sekretarza posiedzenia.
2. Odczytanie i przyjęcie protokołu Zjazdu Założycielskiego P.T.E. i posiedzenia Rady Naukowej w Łodzi dn. 2.12.1945 r.
3. Komunikat o przyjęciu nowych członków Rady Naukowej.
4. Sprawozdanie Zarządu Głównego z działalności P.T.E. na tle zamknięć rachunkowych na dz. 31.12.1946 r.
5. Sprawozdanie i wnioski Komisji Rewizyjnej.
6. Dyskusja nad sprawozdaniami.
7. Zatwierdzenie składu osobowego i regulaminu Sekcji Wydawniczej.
8. Ustalenie terminu Walnego Zjazdu P.T.E.

II. Posiedzenie popołudniowe:

9. Odczyt prof. Edwarda Taylora: „O nauczaniu ekonomii na wyższych uczelniach”
10. Dyskusja i rezolucje.
11. Wolne wnioski.

ad. 1). Prof. Edward Taylor otworzył posiedzenie Rady i objął jego przewodnictwo, komunikując, że Przewodniczący Rady prof. Adam Krzyżanowski ze względu na stan zdrowia nie mógł przybyć do Warszawy. W zagajeniu zaznaczył prof. Taylor, że z powodu nawału prac bieżących nie można było Rady zwoływać w ciągu ostatniego półtora roku. Obecnie Prezydium zdecydowało się Radę zwołać dla załatwienia szeregu spraw formalnych, przedyskutowania aktualnych zagadnień wydawniczych i pedagogicznych oraz podtrzymania kontaktu między członkami z różnych środowisk.

Na sekretarza Posiedzenia powołał przewodniczący prof. Stanisława Rączkowskiego, który pełnił te funkcje na poprzednim założycielskim zebraniu Rady.

- ad. 2). Protokół Zjazdu Założycielskiego PTE i pierwszego posiedzenia Rady Naukowej w Łodzi dn. 2.12.1945 r. odczytał prof. St. Rączkowski. Protokół ten przyjęto bez zmian.
- ad. 3). Prof. E. Taylor zakomunikował zebrany, że wedle § 14 statutu Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w skład Rady Naukowej wchodzi wszyscy członkowie Towarzystwa, będący profesorami i docentami przedmiotów ekonomicznych na wyższych uczelniach. Tym samym z mocy statutu weszli w skład Rady prof. prof.: Ignacy Czuma, Jan Drewnowski, Stanisław Grabski, Bolesław Kasprowicz, Leon Kurowski, Stefan Schmidt i Witold Stąniewicz. Zarząd Główny zaproponował ponadto do Rady Naukowej dra Włodzimierza Hagemejera, inż. Eugeniusza Kwiatkowskiego i dra Józefa Zagórskiego. Wobec tego jednak, że nie są oni mianowanymi profesorami, wzgl. docentami wyższych uczelni, choć na nich wykładają — przyjęcie ich na członków Rady wymaga uchwały Rady Naukowej, powziętej większością dwóch trzecich głosów. Zdaniem Przewodniczącego, postanowienia statutu odnośnie członkostwa Rady Naukowej powinny być szczególnie rygorystycznie przestrzegane i dlatego należy te kandydatury przegłosować.
- W zarządzonym głosowaniu przyjęto jednomyślnie na członków Rady Naukowej wszystkich trzech kandydatów, proponowanych przez Zarząd Główny.
- Ponadto przewodniczący stwierdził, że członkami Rady są wszyscy, którzy byli zaproszeni na zebranie konstytucyjne PTE w Łodzi. Ponieważ co do tego wynikły pewne nieporozumienia, przeto stwierdza, że członkami Rady są: dr Henryk Kołodziejski, prof dr Jan Zdzitowiecki i docent dr Roch Knapowski.
- ad. 4). Prezes Towarzystwa, prof. Edward Lipiński, złożył sprawozdanie z dotychczasowej działalności PTE i omówił stan finansowy Towarzystwa. Wywody jego uzupełnił sekretarz Towarzystwa, dr Zygmunt Filipowicz.
- ad. 5). Prof. E. Taylor stwierdził, że Rada Naukowa ma za zadanie jedynie prowadzenie działalności badawczej i wydawniczej i dlatego nie jest powołana do przyjmowania formalnych sprawozdań Komisji Rewizyjnej, które to funkcje należą do Walnego Zgromadzenia. Ten punkt porządku obrad więc automatycznie odpada.

Prof. S. Rosiński i prof. Cz. Strzeszewski, jako członkowie Komisji Rewizyjnej, którzy zapoznali się dokładnie z działalnością Zarządu, złożyli oświadczenie, że, zdaniem ich, praca Zarządu Głównego była bardzo owocna, przyczyniła się do szczególne podkreślenie zasługują dwa punkty, mianowicie: wznowienie „Ekonomisty” i budowa Domu Ekonomistów Polskich w Warszawie.

- ad. 6). Na tle sprawozdania Zarządu Głównego z działalności PTE rozwinęła się ożywiona dyskusja, w której kolejno zabierali głos: prof. prof.: A. Wakar, S. Grabski, J. Lubowicki, S. Zaleski, A. Żabko-Potopowicz, Cz. Strzeszewski, E. Lipiński, S. Szmidt, Z. Makarczyk, W. Krzyżanowski, B. Kłapkowski, B. Kasprowicz i E. Taylor

Dyskusja ta, poza ogólną oceną działalności Zarządu, zśrodkowała się głównie na zagadnieniach wydawniczych.

Odnosnie wydawnictwa „Ekonomisty” zgłoszono sugestię, aby możliwie unikać przedrukowywania w nim rozdziałów książek. Zwrócono poza tym uwagę na konieczność rozszerzenia działu recenzyj oraz potrzebę wydrukowania możliwie pełnej bibliografii wydawnictw ekonomicznych zagranicznych od 1939 r.

Szeroko omówiono program wydawnictw książkowych. Podkreślono konieczność wydawania w pierwszym rzędzie oryginalnych prac polskich, przyjmując do wiadomości, że jako pierwsze dwie książki ukażą się nakładem PTE prace: dra J. Zagórskiego „Ogólna teoria konkurencji” i prof. E. Taylora „Teoria produkcji”. Uznano przy tym za bardzo słuszną metodę zaliczkowania wydawnictw autorom przez P.T.E.

Uznano celowość wznowienia niektórych prac przedwojennych, które dzisiaj są wyczerpane, przyjmując do wiadomości, że przedrukowane zostaną w pierwszej serii prace: prof. S. Zaleskiego „Postęp techniczny a bezrobocie”, W. Trąpczyńskiego „Proces kapitalizacyjny” i St. Rączkowskiego „Teoria pieniądza Keynes’a”. Duży nacisk położono na zagadnienie podręczników, które przedstawia się opłakanie, gdyż obecnie używane podręczniki są przestarzałe. Podręcznik Benhama dla I roku ekonomii, który ma się niezadługo ukazać, zapełni najbardziej rażącą lukę w tym zakresie. Brak jest poza tem nowoczesnego podręcznika ekonomiki rolnej. Pisze go prof. Szmidt, ale praca ta potrwa jeszcze dość długo. Brak również nowoczesnej historii doktryn ekonomicznych. Pisze taki podręcznik prof. Adam Krzyżanowski.

ski. Poruszono również sprawę ponownego wydania Encyklopedii Nauk Politycznych lub przynajmniej jej artykułów ekonomicznych, co, jak się okazało jest jednak niemożliwe. wobec braku zgody wydawców.

Uznano konieczność przetłumaczenia szeregu dzieł ekonomicznych z języków obcych i to przede wszystkim z tych dziedzin ekonomiki, w których brak opracowań w języku polskim, a więc: teorii cen, rozdziału dochodu, teorii koniunktur, a szczególnie gospodarki planowej. Sugerowano przy tym Keynes'a „Ogólną teorię”, Stieglera „Teorię cen”, Robertsona „Monopoly”, Pigou „Income”, Lerner'a „Economics of Control” i Loescha „Geraümige Ordnung der Wirtschaft”.

W zakończeniu dyskusji uchwalono jednogłośnie podziękowanie Zarządowi Głównemu za owocną pracę. W zakresie organizacyjnym wysunięto pod adresem Zarządu postulat utworzenia Oddziału Towarzystwa w Katowicach i Wrocławiu.

ad. 7) Regulamin Sekcji Wydawniczej PTE uchwalono jednogłośnie na wniosek Zarządu w następującym brzmieniu:

1. Sekcja Wydawnicza PTE prowadzi działalność wydawniczą Towarzystwa w zakresie wydawnictw książkowych w ramach ogólnych wytycznych, ustalonych przez Radę Naukową.
2. W szczególności Sekcja Wydawnicza:
 - a) kwalifikuje do druku przedłożone jej prace oryginalne,
 - b) ustala plan tłumaczeń z języków obcych,
 - c) decyduje o wysokości nakładów,
 - d) ustala wysokość honorariów członkowskich,
 - e) zarządza funduszem wydawniczym Towarzystwa,
 - f) czuwa nad techniczną stroną akcji wydawniczej.
3. W skład Sekcji Wydawniczej wchodzi 7 członków wybranych przez Radę Naukową z pośród jej grona na okres jednego roku.
4. Sekcja wybiera z pośród siebie przewodniczącego i jego zastępcę oraz sekretarza, którego zadaniem jest czuwanie nad techniką wydawniczą.”

Odnośnie składu osobowego Sekcji rozwinęła się ożywiona dyskusja, w której zabierali głos prof. prof.: A. Wąkar, S. Grabski, E. Lipiński, J. Lubowicki, Cz. Strzeszewski W. Fabierkiewicz, E. Taylor, W. Hagemeyer.

W dyskusji uzgodniono, że w składzie Sekcji nie muszą być reprezentowane ani wszystkie środowiska naukowe, ani

wszystkie specjalności ekonomiczne, a Sekcja powinna się przy wydawnictwach specjalnych odwoływać do opinii specjalnie zaproszonych referentów.

Przeprowadzono następnie wybory do Sekcji Wydawniczej, przy czym w tajnym głosowaniu do Sekcji wybrani zostali prof. prof.:

Stefan Zaleski	—	21	głosami
Edward Taylor	—	20	"
Kazimierz Secomski	—	20	"
Edward Lipiński	—	19	"
Adam Krzyżanowski	—	19	"
Stanisław Rączkowski	—	17	"
Witold Krzyżanowski	—	16	"

ad. 8). Ustalono jednomyślnie, że Walny Zjazd PTE powinien się odbyć w październiku lub listopadzie b. r., pozostawiając Zarządowi Głównemu ostateczne ustalenie terminu.

Na tym zakończono posiedzenie przedpołudniowe, po czym zebrani udali się na teren budowy Domu Ekonomistów Polskich przy ul. Nowy Świat 49, gdzie zapoznali się ze stanem robót.

Obrady wznowiono popołudniu, o godz. 16-ej.

ad. 9) Prof. Edward Taylor wygłosił odczyt pt. „O nauczaniu ekonomiki na wyższych uczelniach“.

ad. 10). W dyskusji nad odczytem zabierali głos kolejno prof. prof.: S. Zaleski, W. Krzyżanowski, S. Rosiński, B. Kłapkowski, Cz. Strzeszewski, E. Lipiński i A. Żabko-Potopowicz.

Po wyczerpaniu dyskusji posiedzenie zakończono.

E. Taylor
Przew. Zjazdu

St. Rączkowski
Sekretarz Zjazdu

Sprawozdanie Sekcji Ekonomiczno-Rolniczej Oddziału Warszawskiego Pol. Tow. Ekonomicznego

Sekcja wznowiła swą działalność po wojnie w 1946 r. Dzięki inicjatywie prof. Żabko-Potopowicza w początkach maja 1946 roku odbyła się konferencja porozumiewawcza przedwojennych członków Sekcji, na której omówiono sprawę wznowienia jej działalności i zwiększenia ilości członków. W dniu 31.V. odbyło się pierwsze organizacyjne zebranie Sekcji na którym wybrano władze Sekcji w osobach:

— przewodniczący	prof. Żabko-Potopowicz A.
— v.przewodniczący	dr. Antoniewski St.
— sekretarz	inż. Dłużewski J.

Zebrania Sekcji odbywają się w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego przy ul. Rakowieckiej 8, pokój 71, na I piętrze.

W ciągu roku sprawozdawczego Sekcja odbyła 8 zebrań dyskusyjnych z następującymi referatami:

1. „Z zagadnień współczesnego rolnictwa w Szwajcarii” — dr. K. Czerniewski. (31.V.46 r.).

2. „Bieżące zagadnienia kredytowe w Polsce w odniesieniu do interesów rolnictwa” — dyr. inż. Boroń. (22.VI.46 r.).

3. „Wymiana towarowa wsi na rynku sztywnym i wolnym w roku 1945-46” — inż. Pytkowski (30.IX.46 r.).

4. „Zainteresowanie rolnictwa w umowie handlowej z Danią” — dr. Antoniewski (21.X.46 r.).

5. „Wytyczne rozwojowe ogrodnictwa w Polsce” — prezes Girdwoja (18.XI.46 r.).

6. „Zagadnienia gospodarki planowej w rolnictwie w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej” — prof. Żabko-Potopowicz (20.I.47 r.).

7. „W poszukiwaniu dróg planowania rolnictwa polskiego” — dr. Czerniewski (24.II.47 r.).

8. „Charakter planowania długoterminowego w rolnictwie wobec dynamiki i perspektyw rozwoju agrarnych” — dyr. inż. Rzenkowski (21.IV.47 r.).

Frekwencja na zebraniach wynosiła od 7 do 18 osób.

Na rok bieżący utrzymały się władze Sekcji w dotychczasowym składzie. Sekcja liczy obecnie 25 członków.

Przewodniczący Sekcji

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne

Bilanse i rachunki działalności

za rok 1946:

Okręgu w Warszawie

„ „ Poznaniu

„ „ Krakowie

„ „ Lublinie

„ „ Łodzi

Zarządu Głównego

Towarzystwa (łącznie)

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Warszawie

BILANS ZAMKNIĘCIA
na dzień 31. 12. 46.

AKTYWA				
Kasa	14.658.50			
S. A. Oddz. W-wa				
B-k Zw. Sp. Zarob.	6.779.25	21.437.75		
Członkowie T-wa				
Oddział Warszawa:				
za zaległe składki	14.460. —			
„ „ wpisowe	1.750. —	16.210. —		
PASYWA				
Do zwrotu członkom:				
składki			60. —	
wpisowe			50. —	110. —
Składki za rok 1947				360. —
Pozostałość na dzień 31. 12. 46.				37.177 75
		37.647.75		37.647.75

Warszawa, dn. 31. grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Warszawie

RACHUNEK DZIAŁALNOŚCI
na dzień 31. 12. 1946 r.

A. WPLYWY I NALEŻNOŚCI				
Składki w r. 1946 w tym wpłacone Zł. 36.210. —			50.670. —	
Wpisowe W tym wpłacone Zł. 5.200			6.950. —	
Ofiary			750. —	58.370. —
B. WYDATKI				
Odczyty	750. —			
Wydatki kancel.	2.802.25			
Znaczki	1.584. —			
Wydatki admin.	855. —	5.991.25		
30 proc. składki za r. 1946 dla Zarz. Gł.		15.201. —		
Pozostałość na dz. 31. 12. 46		37.177.75		
		58.370. —		58.370. —

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Poznaniu

BILANS ZAMKNIĘCIA
na dzień 31. 12. 1946 r.

AKTYWA				
Kasa	10.000.—			
P.B.R. Konto 321	4.870.—	14.870.—		
Członkowie T-wa Oddz. Poznań składki zaległe za r. 1946		3.630.—		
PASYWA				
Zarz. Gł. 30 proc. na- leżn. skład. 1946				3.546.—
Składki na r. 1947.				710.—
Pozostałość na dz. 31. 12. 46.				14.244.—
		18.500.—		18.500.—

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Poznaniu

RACHUNEK DZIAŁALNOŚCI

na dzień 31. 12. 1946 r.

I. WPLYWY I NALEŻNOŚCI			
Składki za r. 1946 (W tym wpłacone 8.190 zł.)			11.820. —
Dotacja Zarz. Gł. P.T.E.			10.000. —
Odsetki bankowe			13.78
Różne			11. —
			21.844.78
II. WYDATKI			
Sekretariat	3.500. —		
F-a Romanowski	500. —		
Książecz. czek.	50. —		
Koszty manip. P.B.R.	4.78	4.054.78	
30 proc. skład. za r. 1946 dla Zarz. Gł.		3.546. —	
Pozostałość na dz. 31. 12. 46		14.244. —	
		21.844.78	21.844.78

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Krakowie

BILANS ZAMKNIĘCIA
na dzień 31. 12. 1946 r.

I. AKTYWA			
K.K.O. — Pow. Krak.	8.523.88		
P.B.R.	12.003.—	20.526.88	
Członkowie T-wa Oddziału Krak.			
Zaległe składki 46 r.	11.460.—		
Zaległe wpisowe	1.850.—	13.310.—	
II. PASYWA			
Zarz. Gł. 30 proc. od składek za 46 r.			4.212.—
Pozostałość na dz. 31. 12. 46.			29.624.88
		33.836.88	33.836.88

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Krakowie

RACHUNEK DZIAŁALNOŚCI
na dzień 31. 12. 1946 r.

I. WPLYWY I NALEŻNOŚCI			
Składki r. 1946			
w tym zapł. 2.580 zł.		14.040. —	
Wpisowe w tym zapłacono Zł. 100.—		1.950. —	15.990' —
Dotacje:			
B-k Zw. Sp. Zarobk.			
z dn. 15. 3. 46.		1.000. —	
Pow. Kasa. Oszcz.			
z dn. 16. 3. 46.		1.000. —	
P.K.O. z dn. 25. 4. 46.		3.000. —	
P.B.R. z dn. 25. 4. 46.		1.000. —	
Izba Przem. Handl.			
z dn. 6. 8. 46.		3.000. —	
Poł. Tow. Ekon.			
Zarz. Gł. 23. 11. 46.		10.000. —	19.000. —
Odsetki Bankowe			156.88
II. WYDATKI:			
Druki wg. r-ku	269. —		
Znaczki poczt. opł. teleg.	901. —		
Rejestr. Oddział.	25. —		
Koperty	25. —		
Koszty bankowe	90. —	1.310. —	
30 proc. od skład, za 46 r. dla Zarz. Gł.		4.212. —	
Pozostałość na dz. 31. 12. 46.		29.624.88	
		35.146.88	35.146.88

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(-) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Lublinie

BILANS ZAMKNIĘCIA
na dzień 31. 12. 1946 r.

I. AKTYWA			
Kasa	2.350.—		
Pieniądze w drodze	10.000.—	12.350.—	
Członk. Oddz. Lublin zaległe składki za 46 r.	14.410.—		
zaległe wpisowe	2.600.—	17.010.—	
II. PASYWA			
Zarz. Gł. 30 proc. składek za 46 r.			5.616.—
Pozostałość na dzień 31. 12. 46 r.			23.744.—
		29.360.—	29.360.—

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(-) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Lublinie

RACHUNEK DZIAŁALNOŚCI
na dzień 31. 12. 1946 r.

I. WPLYWY I NALEŻNOŚCI			
Składki za 1946 r. (w tym wpłacone 4.310)		18.720.—	
Wpisowe		2.600.—	21.320.—
Dotacje Zarz. Gł. P. T. E.			10.000.—
II. WYDATKI			
Wydatki adm. org.	1.960.—		
30 proc. składk. r. 46 na rzecz Zarz. Gł.	5.616.—		
Pozostałość na dz. 31. 12. 46.	23.744.—		
	31.320.—		31.320.—

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(-) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Łodzi

BILANS ZAMKNIĘCIA
na dzień 31. 12. 1946 r.

I. AKTYWA				
Kasa	2.436. —			
Pieniądze w drodze	10.000. —	12.436. —		
Członkowie Tow. Oddz. w Łodzi:				
Zaległe składki za 46 r.	12.600. —			
Zaległe wpisowe za 46 r.	1.750. —	14.350. —		
Koszty zjazdu XII. 45 do zwrotu przez S. G. H. Łódź		7.464. —		
II. PASYWA				
Zarz. Gł. 30 proc. skład. 46				3.780. —
Pozostałość na 31. 12. 46,				30.470. —
		34.250. —		34.250. —

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Oddział w Łodzi

RACHUNEK DZIAŁALNOŚCI
na dzień 31. 12. 1946 r.

I. WPLYWY I NALEŻNOŚCI			
Składki za 46 r.			12.600. —
Wpisowe			1.750. —
Dotacja N.B.P.			10.000. —
Dotacja P.T.E.			10.000. —
Zarz. Gł.			20.000. —
II. WYDATKI			
Pieczątka P.T.E.	100. —		
30 proc. skład. za 46 r. na r-k Zarz. Gł.	3.780. —	3.880. —	
Pozostałość na dz. 31. 12. 46 r.		30.470. —	
		34.350. —	34.350. —

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(-) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
Zarząd Główny

BILANS ZAMKNIĘCIA
na dzień 31. 12. 1946 r.

A. AKTYWA			
Gotówka w Banku			
B-k Zw. Sp. Zarobk.		933.907.75	
II. Należność 30 proc. od składek za 1946			
Oddz. Poznań	3.546.—		
Oddz. Kraków	4.212.—		
Oddz. Lublin	5.616.—		
Oddz. Łódź	3.780.—	17.154.—	
III. Ruchomości:			
1. Inwentarz			
36 krzesel biur.	14.724.—		
3 skrzynki do karto- teki	2.600.—		
1 aparat do księgo- wania	1.750.—	19.074.—	
2. Biblioteka			
Wartość na dz. 31. 12. 46.		911.—	
3. Stare wyda- wnictwa:			
„Ekonomista“ egz. 6.500x50	325.000.—		
Pamiętn. Zjazdu Ekon. egz. 100x50	5.000.—		
„Teoria płacy“ egz. 10x50	500.—		
„Przyczynek do teorii przeds.“ egz. 75x50	3.750.—		
„Wspóln. inter. w św.“ egz. 135x50	6.750.—		
Bibliogr. pamiętn. Pol. egz. 3x50	150.—		
Bibliogr. „Ekonom.“ egz. 60x50	3.000.—		
Bibliogr. prac Grabs. egz. 50x50	2.500.—	346.650.—	

4. Wydawnictwa w przygotow.:			
1. Prof. E. Taylor na r-k honor, zł. 135.000.			
2. Dr. Zagórski na r-k honor. zł. 70.000.	205.000.—		
Pobory Sekretarza „Ekonomisty“ za 10. 11. i 12. 46 r.	15.000.—	220.000.—	
5. Budowa Domu Ekonomistów			
1. Przekazano do W.D.O.	2,000.000.—		
2. Proj. Inż. Stępińskiego	20.000.—		
3. Poświęc. Domu Ekon.	10.189.—	2,030.189.—	
B. PASYWA			
I. C.U.P. dotacja na wydawnicwa			1,000.000.—
II. Dotacje na budow. Domu Ekonom.			
1. Min. Odbudowy		2,000.000.—	
2. Roln. Centr. Mięs.		20.000.—	
3. Nacz. Rad. Kupiec.		5.000.—	
4. Państw. B. Rolny		30.000.—	
5. Izba Przem.-Hand.		10.000.—	
6. Min. Żegl. i H.Z.		50.000.—	
7. Polski Mon. Zap.		100.000.—	
8. Cegielki czlonk. szt. 46x100		4.600.—	2,219.600.—
III. Fundusz amortyzac.			999.25
IV. Pozostalosc na r. 46 (na dz. 31. 12. 46)			897.286.50
		3,617.885.75	3,617.885.75

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(-) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE

Zarząd Główny

RACHUNEK DZIAŁALNOŚCI

na dzień 31. 12. 1946 r.

A. WPŁYWY I NALEŻNOŚCI			
I. Dotacje na odczyty:			
I.B.G.K. — na odczyt Prof. Rodana		50.000. —	
2. Min. Żegl. i H.Z. na odczyt prof. Svennilsona		25.000. —	75.000. —
II. Różne dotacje:			
1. B.G.K.		100.000. —	
2. Min. Żegl. i H.Z.		38.000. —	138.000. —
III. 30 proc. składek z Oddziałów:			
1. Oddz. Warszawa		15.201. —	
2. Oddz. Poznań		3.546. —	
3. Oddz. Kraków		4.212. —	
4. Oddz. Lublin		5.616. —	
5. Oddz. Łódź		3.780. —	32.355. —
IV. Różne:			
1. Wartość remanentu w książkach		346.650. —	
2. Odseki — Banki		325.80	346.975,80
B. WYDATKI			
I. Odczyty i konferencje:			
1. Odczyt prof. Rodana		81.392. —	
2. Odczyt prof. Svennilsona		25.135. —	
3. Odczyt prof. Kałackiego		9.936. —	116.463. —

II. Koszty organizacyjne:				
1. Zebranie Założycieli w Łodzi	22.774,80			
2. Zebranie Rady Naukowej	2.420. —	25.194,80		
III. Wycieczki:				
1. Prace przygot. do organiz. wycieczek		335. —		
IV. Dotacje dla Oddzł P.T. i E.				
1. Kraków	10.000. —			
2. Lublin	10.000. —			
3. Poznań	10.000. —			
4. Łódź	10.000. —	40.000. —		
V. Wydatki admin.:				
1. Rejestracja T-wa	685. —			
2. Płaca personelu	5.000. —			
3. Mater. piśmienne	4.512,25			
4. Nekrolog sp. Dr. Zuniaka	1.000. —			
5. Wydatki admin.	855. —	12.052,25		
VI. Amortyzacja:				
1. Inwentarz t. j. 19.074x5 proc.	953,70			
2. Biblioteka tj. 911x5 proc.	45,55	999,25		
		195.044,30		
Pozostałość na dzień 31.12.1946.		397.286,50		
		592.330,80		592.330,80

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) *Jan Rakowski*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE**BILANS ZAMKNIĘCIA**

na dzień 31. 12. 46. r.

I. AKTYWA				
1. Zarząd Gł. w/g zest.	3,617.885.75			
2. Oddz. Warszawa „ „	37.647.75			
3. „ Poznań „ „	18.500.—			
4. „ Kraków „ „	33.836.88			
5. „ Lublin „ „	29.360.—			
6. „ Łódź „ „	34.250.—	3,771.480.38		
II. PASywa				
1. Zarząd Gł. w/g zest.			3,220.599.25	
2. Oddz. Warszawa „ „			470.—	
3. „ Poznań „ „			4.256.—	
4. „ Kraków „ „			4.212.—	
5. „ Lublin „ „			5.616.—	
6. „ Łódź „ „			3.780.—	3,238.933.25
Pozostało na dz. 31.12.46:				532.547.13
		3,771.480.38		3,771.480.38

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) Jan Rakowski

Zarząd Główny Towarzystwa :

Prezes (—) *Prof. Edward Lipiński*
 V. Prezes (—) *Prof. Stefan Zaleski*
 V. Prezes (—) *Prof. Witold Krzyżanowski*
 Skarbnik (—) *Prof. Kazimierz Secomski*
 Sekretarz (—) *Dr Zygmunt Filipowicz*

POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE**RACHUNEK DZIAŁALNOŚCI**

na dzień 31. 12. 46. r.

I. WYDATKI				
1. Zarząd Gł. w/g zest.	195.044.30			
2. Oddz. Warszawa „ „	21.192.25			
3. „ Poznań „ „	7.600.78			
4. „ Kraków „ „	5.522.—			
5. „ Lublin „ „	7.576.—			
6. „ Łódź „ „	3.880.—	240.815.33		
II. WPŁYWY				
I NALEŻNOŚCI				
1. Zarząd Gł. w/g zest.			792.330.80	
2. Oddz. Warszawa „ „			58.370.—	
3. „ Poznań „ „			21.844.78	
4. „ Kraków „ „			35.146.88	
5. „ Lublin „ „			31.320.—	
6. „ Łódź „ „			34.350.—	773.362.46
Pozostało na dzień 31. 12. 1946:				
1. Zarząd Główny	397.286.50			
2. Oddz. Warszawa	37.177.75			
3. „ Poznań	14.244.—			
4. „ Kraków	29.624.88			
5. „ Lublin	23.744.—			
6. „ Łódź	30.470.—	532.547.13		
		773.362.46		773.362.46

Warszawa, dn. 31 grudnia 1946 r.

Księgowy:

(—) *Jan Rakowski*

Zarząd Główny Towarzystwa:

Prezes (—) *Prof. Edward Lipiński*V. Prezes (—) *Prof. Stefan Zaleski*V. Prezes (—) *Prof. Witold Krzyżanowski*Szarbnik (—) *Prof. Kazimierz Secomski*Sekretarz (—) *Dr Zygmunt Filipowicz*

BIBLIOGRAFIA

WYBRANYCH KSIĄZEK OBCYCH

Agrarian Reforms in Western Countries. The Indian Society of Agricultural Economics. Vora & Co. Ltd., Bombay 1946. Str. 122.

Amonn Alfred. Das Lohnproblem. Verlag A. Francke A. G., Berne. 1945. str. 78.

Amonn Alfred. Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme Einführung in das volkswirtschaftliche Denken. Verlag A. Francke A. G., Berne str. 221.

Bain J. S. The Economics of the Pacific Coast Petroleum Industry. Part 3. University of California Press. 1947. Str. XI, 130.

Barna T. Redistribution of Incomes. Oxford University Press. 1945 Str. XI, 289.

Bettelheim C. H. Les Problèmes Theoriques et Pratiques de la Planification. Presses Universitaires de France, Paris. 1946. Str. 349.

Bowley A. L. Elements of Statistics. Sixth Edition. Staple Press Ltd. 1946. Str. XV, 503.

Böhi Hans. Grundsätze und Methoden zur Ermittlung der richtigen Währungsrelation zum Ausland. („Untersuchungen des Instituts für Wirtschaftsforschung an der Eidgenössischen Technischen Hochschule“, Band 1.). Verlag A. Francke A.G., Berne. 1944. Str. 176.

Böhler Eugen. Grundrihren der Nationalökonomie: Eine Einführung in die Wirtschaftbetrachtung. Verlag A. Francke A. G., Berne. 1944. Str. 240.

Brown R.N.R. The Principles of Economic Geography. Fifth Edition. Sir Isaac Pitman & Sons Ltd. 1947. Str. XV, 208.

Buchanan N. S. International Investment and Domestic Welfare. Henry Holt and Company, Inc. New York. 1945. Str. XVI, 249.

Burns A. F. Economic Research and the Economic Thinking of our Times. N.B.E.R. New York. 1946 Str. 69

Central Planning Bureau of the Netherlands. First Memorandum on the Central Economic Plan 1946 and National Budget 1947. The Hague. 1946 Str. 65.

Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. Fifth Edition. Harvard University Press, U.S.A. Oxford University Press. 1946. Str. XIV, 282.

Clark G.N. The Wealth of England from 1496 to 1760. Oxford University Press. 1946. Str. 199.

Conference on Research in Income and Wealth. Studies in Income and Wealth. Volume Eight. N.B.E.R. New York. 1946. Str. XIV, 297.

- Cronin John F. *Economic Analysis and Problems*. American Book Co., New York. 1945. Str. XV, 623.
- Damalas B. V. *La Crise du Capitalisme et le Problème de l'Economie Dirigée*. Presses Universitaires de France, Paris. 1946. Str. 327.
- D'Anna F.C. *La Ricostruzione Economica e il suo Finanziamento*. Rizzoli Editore, Rome. 1946. Str. 174.
- Dobb M. *Wages*. New Edition. *The Cambridge Economic Handbooks*. James Nisbet & Co. Ltd. 1946. Str. XVI, 222.
- Dürr Karl. *Steuermathematik der A.G. und GmbH.: Grundlagen der Steuerentlastung*. *Wirtschaft und Recht*, Berne. 1945. Str. 23.
- Edwards Corwin D.; Kreps Theodore J.; Lewis Ben W.; Machlup Fritz; and Terril Robert P. *A Cartel Policy for the United Nations*. Columbia University Press, New York. 1945. Str. VI, 124.
- Eggenschwiller W. *Mehrkonsum*. A. Francke Ltd. Co., Berne. 1946. Str. 174.
- Fabricant Solomon. *Labor Savings in American Industry, 1899 — 1939*. ("Occasional Papers", No. 23). N.B.E.R. New York. 1945. Str. IV, 52.
- Federici L. *La Moneta e l'Oro*. 2-e wydanie. Casa Editrice Ambrosiana, Milano. 1945. Str. XXIV, 719.
- Federici L. *Teoria dei Cambi*. Casa Editrice Ambrosiana, Milano. 1945. Str. 186.
- Feern R. *Peace, Prosperity, International Order*. Williams and Norgate, Ltd. 1945. Str. 167.
- Fiez Dr R. *Die Veränderungen in der Weltwirtschaftsstruktur und das Problem der Internationalen Kapitalanlagen*. A. Francke Ltd. Co., Berne. 1946. Str. 76.
- Fisher Allan G. B. *Economic Progress and Social Security*. Macmillan & Co., London. 1945. Str. XI, 362.
- Fisher Allan G.B. *International Implications of Full Employment in Great Britain*. The Royal Institute of International Affairs. 1946. Str. VII, 201.
- Fisher Irving. *100% Money: Designed to Keep Checking Banks 100% Liquid; To Prevent Inflation and Deflation; Largely To Cure or Prevent Depressions; and To Wipe Out Much of the National Debt*. 3-e wyd. City Printing Co., New Haven. 1945. Str. XXV, 227.
- Friedman Milton and Kuznets Simon. *Income from Independent Professional Practice*. ("Publications of the National Bureau of Economic Research, Inc." No. 45). N.B.E.R., New York. 1945. Str. XXXIII 599.
- Gruber K. *Voraussetzungen der Vollbeschäftigung*. Springer-Verlag, Wien. 1946. Str. 89.
- Hall Ray Ovid. *International Payments: A Science: A New Mathematics To Improve Statistics on International Trading*. Druk. pryw. (Storage Bookshop, 420 Tenth Street, N.W.), Washington. 1946. Str. XI, 124.
- Hallowell J.H. *The Decline of Liberalism as an Ideology*. Kegan Paul, Trench, Trubner & Co., Ltd. 1946. Str. XIII, 141.
- Halperin J. *Les Aussances en Suisse et dans le Monde*. Editions de la Baconnière Neuchatel. 1946. Str. 275.

- Harris Seymour E. *The Economic Reconstruction*. Mc Graw-Hill Book Co., Inc., New York. 1945. Str. XII, 424
- Hawtrey R.G. *Bretton Woods*. Longmans, Green & Co. 1946. Str. VIII, 142.
- Hawtrey R.G. *Economic Rebirth*. Green & Co. Ltd. 1946. Str. 161.
- Hazlett Henry. *The Full Employment Bill: An Analysis*. American Enterprise Assoc., Inc., New York. 1945. Str. 26.
- Hewald O. *Einführung in die Agrarpolitik*. Verlag A. Francke A. G., Bern. 1946. Str. VI, 272.
- Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques. *Les Chemins de fer en U.R.S.S. Etudes et Documents. Series A-1. U.R.S.S. 1*. Presses Universitaires de France. 1946. Str. 77.
- Jöhr Walter Adolf. *Die Nachkriegsdeflation: Konjunkturtendenzen der Nachkriegszeit und die Aufgaben der schweizerischen Beschäftigungs und Währungspolitik*. Fehr'sch n Buchhandlung, St. Gallen. 1945. Str. X, 275.
- Kahn Alfred Edward. *Great Britain in the World Economy*. Columbia University Press, New York. 1946. Str. XVII, 314.
- Katona G. *Price Control and Business*. The Principia Press, Inc., Bloomington. 1945. Str. XI, 246.
- Kendall M.C. *Contributions to the Study of Oscillatory Time-Series*. N.I.E. S.R. Cambridge University Press. 1946. Str. 76.
- Keynes, Lord. *The Balance of Payments of the United States*. Reprint from „The Economic Journal“, t. LVI, Nr. 222, 1946. Macmillan & Co. Ltd. Str. 16.
- Kingsbury Laura M. *The Economics of Housing*. Columbia University Press Oxford University Press. 1946. Str. IX, 177.
- Knorr K. E. *World Rubber and Its Regulation*. Stanford University Press, California. Oxford University Press. 1946. Str. X, 265.
- König R. *Materialien zur Soziologie der Familie*. Verlag A. Francke A. G., Bern. 1946. Str. 179.
- Kuznets S. *National Income*. N.B.E.R., Inc., New York. 1946. Str. 144.
- Kuznets S. *National Product in Wartime*. N.B.E.R., Inc., New York. 1945. Str. X, 156.
- League of Nations. Economic, Financial and Transit Department. *The Course and Control of Inflation*. Allen & Unwin Ltd. 1946. Str. IV, 136.
- League of Nations. Food, Famine and Relief. Economic, Financial and Transit Department, 1940 - 46. Allen & Unwin Ltd. 1946. Str. 162.
- League of Nations. Report of the Special Committee: *Conditions of Private Foreign Investment*. Allen & Unwin Ltd. 1946. Str. 45.
- Lhomme J. *Utilisation, Gaspillage, Prodigalité*, Librairie de Médecis, Paris. 1946. Str. 112.
- Loftus P. J. *National Income of Palestine 1944*. Government Printer, Palestine. 1946. Str. 47.
- Lorimer F. *The Population of the Soviet Union*. League of Nations, Geneva. George Allen & Unwin Ltd. 1946. XIV, 289.
- Lynch D. *The Concentration of the Economic Power*. Columbia University Press. Oxford University Press. 1946. Str. X, 423.

- Mantoux E. *The Carthaginian Peace — or, The Economic Consequences of Mr. Keynes.* Oxford University Press. 1946. Str. XVII, 210.
- Marbach Fritz. *Theorie des Mittelstandes.* Verlag A. Francke A. G., Bern. 1942. Str. 425.
- Marbach Fritz. *Vollbeschäftigung: Der andere Weg.* Verlag A. Francke A.G., Bern. 1943. Str. 75.
- Mayo Elton. *The Social Problems of an Industrial Civilization.* Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, Boston. 1945. Str. XVII, 150.
- Meinhardt P. *Inventions, Patents and Monopoly.* Stevens & Sons Ltd. 1946. Str. XVI, 352.
- Mints L. W. *A History of Banking Theory.* University of Chicago Press. Cambridge University Press. 1945. Str. 319.
- Moo-e Wilbert E. *Economic Demography of Eastern and Southern Europe,* League of Nations (International Documents Service, Columbia University Press): Geneva. 1945. Str. 299.
- Morgan C. Bretton Woods. *World Peace Foundation,* Boston. 1945. Str. VII, 143.
- Morganthau H. J. *Scientific Man versus Power Politics.* University of Chicago Press. Cambridge University Press. 1946. Str. IX, 244.
- Mossé Robert. *La France devant la reconstruction économique.* Brentano's, New York. 1945. Str. 113.
- Menderhausen H. *Changes in Income Distribution During the Great Depression.* N.B.E.R. Inc., New York. 1946. Str. XVIII, 17.3
- National Bureau of Economic Research. *Economic Research and the Development of Economic Science and Public Policy.* New York. 1946. Str. VII:1, 198.
- Niebyl K. H. *Studies in the Classical Theories of Money.* Columbia University Press. Oxford University Press. 1946. Str. XII, 190.
- Nogaro B. *Cours d'Economie Politique.* 3-e wyd. Editions Domat-Montchrestien, Paris, 1946. Str. 459.
- Normano J. F. *The Spirit of American Economics.* Dennis Dobson Ltd 1943. Str. 251.
- Pigou A. C. *A Study in Public Finance.* 3-ya Ed. Macmillan & Co. Ltd. 1947. Str. XVIII, 285.
- Pigou A. C. *Income. An Introduction to Economics.* Macmillan & Co. 1946. Str. 117.
- Polanyi Michael. *Full Employment and Free Trade.* Cambridge University Press. Macmillan Co., New York. 1945. Str. X, 155.
- Radin G. *Economic Reconstruction in Yugoslavia.* The Carnegie Endowment for International Peace. King's Crown Press, New York. Oxford University Press. 1946. Str. IX, 161.
- Rakowski Dr J. *Die „Vollbeschäftigung“ im Kreuzfeuer.* Verlag A. Francke A. G., Bern. 1946. Str. 52.

- Rueff J. L'Ordre Social. T. I - II. Librairie du Recueil Sirey, Paris. 1945. Str. 747 (łącznie).
- Salin Edgar. Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Verlag A. Francke A. G., Bern. 1944. Str. 224.
- Schorer Hans. Statistic: Grundlegung und Einführung in die statistische Methode Verlag A. Francke A. G., Bern. 1946. Str. VI, 255.
- Schultz Theodore W. Agriculture in an Unstable Economy. (Committee for Economic Development Research Study). McGraw-Hill Book Co., Inc., New York. 1945. Str. XIX, 299.
- Schweizerisches Institut für Aussenwirtschafts- und Marktforschung an der Handels-Hochschule St. Gallen. Die Schweiz als Kleinstaat in der Weltwirtschaft, Band IV. Fehr'schen Bachhandlung, St. Gallen. 1945. Str. XVI, 362.
- Schwenter Jürg J. Kapitalexport und zwischenstaatliche Warenbewegungen: Eine theoretische Betrachtung. Verlag A. Francke A. G., Bern. 1945. Str. VIII, 90.
- Simey T. S. Welfare and Planning in the West Indies. Oxford University Press. 1946. Str. XI, 267.
- Stabinger A. Die Französische Währungspolitik von der Stabilisierung bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkriegs (1928—1939). Verlag A. Francke A. G., Bern. 1946. Str. XI, 267.
- Sweezy P. M. The Theory of Capitalist Development. Dennis Dobson Ltd. 1946. Str. XIV, 398.
- Timasheff Nicolas S. The Great Retreat: The Growth and Decline of Communism in Russia. E. P. Dutton & Co., Inc., New York 1946. Str. 470.
- Wallace W. Enterprise First. Longmans, Green & Co., Ltd. 1946. Str. 112.
- Wernette John Philip. Financing Full Employment. Harvard University Press, Cambridge. 1945. Str. X, 126.
- Wootton Barbara. Freedom under Planning. University of North Carolina Press, Chapel Hill. 1945. Str. VII, 180.
- Wu Y. L. China's Economic Policy. Sino-International Economic Research Centre, New York. 1946. Str. 60.

STATUT

POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

I.

Nazwa i siedziba Towarzystwa

1. Towarzystwo posiada nazwę *Polskie Towarzystwo Ekonomiczne*.
2. Terenem działalności Towarzystwa jest Rzeczpospolita Polska.
Siedzibą Towarzystwa jest m. st. Warszawa.

II.

Cele Towarzystwa

3. Celem Towarzystwa jest rozwój wiedzy ekonomicznej.
4. Do osiągnięcia tego celu służą:
 - a) działalność badawcza, odczytowa i wydawnicza Towarzystwa;
 - b) zorganizowana współpraca członków na terenie naukowym i zawodowym;
 - c) współpraca z pokrewnymi organizacjami krajowymi i zagranicznymi.

III.

Członkowie Towarzystwa

5. Członkowie Towarzystwa dzielą się na: (1) rzeczywistych i (2) honorowych.
6. Członkami rzeczywistymi mogą być osoby, posiadające wyższe wykształcenie ekonomiczne lub równoważne kwalifikacje zawodowe.
7. Członków rzeczywistych przyjmuje Zarząd Główny Towarzystwa na wniosek Zarządu Oddziału.
8. Członków honorowych mianuje na wniosek Rady Naukowej Towarzystwa Walne Zgromadzenie większością dwóch trzecich głosów.
9. Wysokość składki rocznej dla członków rzeczywistych ustala Zarząd Główny. Członkowie zalegający ze składkami za okres dwóch lat zostają automatycznie skreśleni z listy członków Towarzystwa.

10. Członkowie honorowi składek nie opłacają.
11. Członkowie mogą wystąpić z Towarzystwa o czym jednak obowiązani są zawiadomić Zarząd Oddziału Towarzystwa pisemnie. Członkowie, którzy działali na szkodę Towarzystwa lub popełnili czyn uwłaczający czci obywatelskiej, podlegają wykluczeniu z liczby członków na wniosek Zarządu Głównego przez Walne Zgromadzenie większością dwóch trzecich głosów.

IV.

Oddziały i Rada Naukowa.

12. Towarzystwo posiada Oddziały. Do powstania Oddziału potrzebna jest uchwała Zarządu Głównego.
13. Działalność badawczą i wydawniczą prowadzi Rada Naukowa Towarzystwa na zebraniach plenarnych i w sekcjach lokalnych.
14. W skład Rady Naukowej wchodzi członkowie Towarzystwa, będący profesorami, docentami przedmiotów ekonomicznych na wyższych uczelniach. Ponadto członkami Rady mogą zostać członkowie Towarzystwa pracujący naukowo, na zasadzie uchwały Rady Naukowej, powziętej większością dwóch trzecich głosów.
15. Pracami Rady Naukowej kieruje Prezydium, składające się z przewodniczącego Rady, jego zastępcy i sekretarza Rady.

V.

Władze Towarzystwa

16. Władzami Towarzystwa są: Walne Zgromadzenie, Zarząd Główny i Komisja Rewizyjna. Walne Zgromadzenia, Zarządy i Komisje Rewizyjne Oddziałów.

Władze ogólne.

17. Naczelną władzą Towarzystwa jest Walne Zgromadzenie, składające się z Delegatów walnych zgromadzeń oddziałowych w liczbie po 5 osób z każdego Oddziału. Walne Zgromadzenie bywa zwyczajne lub nadzwyczajne. Zwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd Główny w II kwartale każdego roku kalendarzowego za pomocą zawiadomień osobistych, wysyłanych do Delegatów na dwa tygodnie przed terminem Zgromadzenia. Przedmiotem obrad zwyczajnego Walnego Zgromadzenia winno być zatwierdzenie sprawozdania Rady Naukowej i Zarządu Głównego oraz opinii Komisji Rewizyjnej.
Ponadto Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd (1) z inicjatywy własnej; lub z inicjatywy Rady Naukowej, (2) na żądanie

danie przynajmniej jednego Oddziału Towarzystwa, (3) na żądanie Komisji Rewizyjnej. Walne Zgromadzenie jest prawomocne w pierwszym terminie przy obecności przynajmniej połowy delegatów, w drugim terminie bez względu na liczbę obecnych delegatów. Walne Zgromadzenie rozstrzyga wszelkie sprawy zwykłą większością głosów z wyjątkiem spraw, dotyczących mianowania członków honorowych, skreślenia członków na wniosek Zarządu Głównego, kupna i sprzedaży, nieruchomości, zmiany statutu i rozwiązania Towarzystwa. Do rozstrzygnięcia powyższych spraw konieczna jest większość dwóch trzecich głosów obecnych delegatów.

18. Zarząd Główny składa się z prezesa, dwóch wiceprezesów, skarbnika i sekretarza, wybieranych przez Walne Zgromadzenie. Zarząd Główny wykonuje uchwały Walnego Zgromadzenia, reprezentuje Towarzystwo wobec osób trzecich oraz działa w jego imieniu ze skutkiem prawnym dla niego. Zobowiązania pieniężne, wszelkie inne zobowiązania, umowy oraz pełnomocnictwa podpisuje dwóch członków Zarządu, w innych wypadkach wystarcza podpis jednego członka, względnie osoby przez Zarząd upoważnionej. Podpisy winny być składane pod pieczęcią Towarzystwa.
19. Zarząd Główny kieruje agendami Towarzystwa, których działalność wykracza poza sferę zainteresowań poszczególnych Oddziałów.
20. Komisja Rewizyjna składa się z 3-ch członków, wybieranych przez Walne Zgromadzenie. Komisja Rewizyjna może w każdej chwili sprawdzić rachunki i fundusze Towarzystwa, z urzędu zaś składa corocznie wnioski zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu po zakomunikowaniu ich uprzednio Zarządowi Głównemu Towarzystwa.
21. Wszelkie spory w łonie Towarzystwa będą rozstrzygane przez Sąd Polubowny, powoływany przez Zarząd Główny Towarzystwa w ilości trzech członków każdorazowo dla rozstrzygnięcia danej sprawy.

Władze Oddziałów.

22. Walne Zgromadzenie członków zwoływane corocznie w terminach ustalonych przez Zarząd Główny, dokonywuje wyboru delegatów na Walne Zgromadzenie Towarzystwa, wyboru Zarządu Oddziałów w składzie następującym: prezes, dwaj wiceprezesi, skarbnik i sekretarz oraz wyboru Komisji Rewizyjnej w składzie trzech osób. Walne Zgromadzenia członków Oddziałów wysłuchują i zatwierdzają sprawozdania Zarządów Oddziałów i Komisji Rewizyjnych.
23. Na terenie swego Oddziału Zarządy Oddziałów pełnią funkcje analogiczne do funkcji Zarządu Głównego (p. 18 niniejszego Statutu) z wyjątkiem funkcji, ujętych w p. 19 Statutu.

VI.

Fundusze Towarzystwa i rachunkowość.

24. Na fundusze Towarzystwa składają się: (1) składki członkowskie, (2) dochody z wydawnictw, odczytów i innych przedsięwzięć, (3) ofiary, subsydia i zapisy.
25. Towarzystwo prowadzi rachunkowość zgodnie z przepisami prawa i przyjętymi zwyczajami. Rokiem obrachunkowym Towarzystwa jest okres od 1-go stycznia do 31 grudnia każdego roku.
26. Podział funduszy i szczegółowe przepisy rachunkowe ustala regulamin, zatwierdzony przez Zarząd Główny.

VII.

Zmiana statutu i likwidacja Towarzystwa

27. Zmianę statutu może uchwalić Walne Zgromadzenie jedynie na wniosek Zarządu Głównego lub przynajmniej dwóch Zarządów Oddziałów i tylko większością dwóch trzecich głosów delegatów obecnych na Zgromadzeniu.
28. W razie likwidacji Towarzystwa cały majątek przechodzi na własność jednej lub kilku instytucji społecznych według wyboru ostatniego Walnego Zgromadzenia

P O D P I S Y

Lp.	IMIĘ i NAZWISKO:	Stanowisko:	A d r e s:
1	Adam Krzyżanowski	Prof. Uniw. Jag.	Kraków, Potockiego 7 IIp.
2	Edward Taylor	Prof. Uniw. Pozn.	Poznań, Libelta 14 m. 10
3	Edward Lipiński	Prof. S. G. H.	W-wa, Rakowiecka 6
4	Aleksy Wakar	Prof. S. G. H.	W-wa, Rakowiecka 6
5	Stefan Zaleski	Prof. U. Warsz.	W-wa, Bartoszewicza 11/10
6	Czesław Strzeszewski	Prof. Kat. U. Lub.	Lublin, Kat. Uniw. Lub. Al. Raclawickie 14
7	Wacław Fabierkiewicz	Prof. Uniw. Łódzk.	Łódź, Julianowska 20
8	Witold Trąpczyński	Prof. U. J.	Łódź, Wierzbowa 40
9	Zbigniew Makarczyk	Prof. A. N. P.	W-wa, Zakopiańska 41
10	Jerzy Lubowicki	Zast. Prof. U. Łódzk.	Łódź, Sienkiewicza 31
11	Bolesław Kłapkowski	Prof. K. L. U.	Kraków, Czysta 11/2
12	Antoni Żabko-Potopowicz	Prof. S. G. G. W.	W-wa, Rakowiecka 8
13	Wacław Skrzywan	Wykł. U. Jag.	Kraków, Krupnicza 3 m. 4
14	Józef Świdrowski	Wykł. S. G. H.	W-wa, Luowska 10 m. 12

Na mocy decyzji Prezydenta m. st. Warszawy z dnia 11 stycznia 1946 r. L. dz. 011-3999/45, wydanej na podstawie art. 21 Prawa o Stowarzyszeniach z dnia 29 października 1932 r. (Dz. U. R. P. Nr. 94, poz. 808) wpisano do Rejestru Stowarzyszeń i Związków pod Nr. 43 Stowarzyszenie pod nazwą: „Polskie Towarzystwo Ekonomiczne”.—

Pieczęć okrągła:
Zarząd Miejski w Mieście
Stoł. Warszawie 17.

Za Prezydenta m. st. Warszawy
(—) Mgr. Cz. Marzec

CZASOPISMO

- „GOSPODARKA PLANOWA“** – omawia podstawowe zagadnienie gospodarki planowej i polityki gospodarczej
- „GOSPODARKA PLANOWA“** – oświetla wszelkie przejawy życia gospodarczego
- „GOSPODARKA PLANOWA“** – omawia aktualne zagadnienia gospodarstwa polskiego i światowego
- „GOSPODARKA PLANOWA“** – analizuje problemy związane z metodologią i techniką planowania
- „GOSPODARKA PLANOWA“** – przedstawia postępy sporządzania i wykonywania planów gospodarczych
- „GOSPODARKA PLANOWA“** – omawia zagadnienia wszystkich sektorów gospodarczych; publicznego, spółdzielczego i prywatnego.

Adres Redakcji; Warszawa, ul. Senacka 3, tel. 8-65-45

**Adres Administracji; Warszawa, ul. I. Daszyńskiego 18
tel. 8-59-66. Konto w PKO. I-4831**

EGZEMPLARZE OKAZOWE NA ŻĄDANIE

Do „GOSPODARKI PLANOWEJ“ są załączone następujące dodatki; „Przegląd Bibliograficzny Czasopism Gospodarczych“ – miesięcznik „Tablice Statystyczne Instytutu Gospodarstwa Narodowego“ – miesięcznik „Biuletyn Instytutu Gospodarstwa Narodowego“ – kwartalnik i inne prace Instytutu Gospodarstwa Narodowego.

„GAMA”

GDYŃSKA AGENCJA MORSKA I ASEKURACYJNA

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ W GDYNI

Biuro główne: G D Y N I A, Starowiejska 40

Telefony: 21 2 22, 21 5 21. Adres telegraficzny: GAMA, GDYNIA

Biura Portowe w Gdańsku i w Szczecinie

MAKLERSTWO OKRĘTOWE, FRACHTOWANIE, UBEZPIECZENIA



PRZEDSTAWICIELSTWO DUŃSKIEGO TOWARZYSTWA ŻEGLUGOWEGO

DET FORENEDE DAMPSKIBS - SELSKAB A/S, KOPENHAGA,

The United Steamship Company Ltd.

Scandinavian - American Line, Copenhagen,



Regularne Linie oraz Stałe Połączenia Żeglugowe z Gdyni i Gdańska, względnie bezpośrednie konosamenty, do:

KOPENHAGI i Prowincjonalnych Portów Duńskich, NOWEGO YORKU, FILADELFII, NEWPORT NEWS itp., Liverpool, Manchester, Newport, Cardiff, Swansea. Le Havre, Bordeaux, La Pallice, Marseilles.

Do portów śródziemnomorskich:

Casablanca, Tanger, Oran, Algier, Tunis, Alexandria, Jaffa, Tel-Aviv, Haifa, Beirut, Cypr, Pireus, Genua, Livorno, Neapol, Catania, Messina, Palermo.

Do Hiszpanii i Portugalii:

Barcelona, Tarragona, Valencia, Cartagena, Malaga, Cadiz, Huelva, Leixoes, Lizbona.

BIBLIOTEKA

POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

- Tom 1. E. Taylor — Teoria produkcji — w druku
- „ 2. J. Zagórski. Ogólna teoria konkurencji z przedmową Prof. Edwarda Lipińskiego str. 152 — XII nlb zł 350,—
- „ 3. J. Robinson, Walka z bezrobociem — tłumaczył z angielskiego i zaopatrzył wstępem Dr Kazimierz Studentowicz, wydanie II, str. 128 „ 400,—
- „ 4. St. Rączkowski, Teoria pieniądza Keynesa — w druku

w przygotowaniu:

Robertson, Kierowanie przemysłem,
Hicks, Zarys ekonomiki,
Pigou, Dochód społeczny.

Do nabycia
w Wydawnictwie Kazimierza Rutskiego
Łódź, ul. 6-go Sierpnia 1
oraz we wszystkich księgarniach

Wydawnictwa Narodowego Banku Polskiego

Wiadomości Narodowego Banku Polskiego Miesięcznik

W każdym numerze podaje sprawozdanie miesięczne przedstawiające sytuację ekonomiczną Polski, oświetlenie ważniejszych zagadnień bieżących, bogaty dział artykułowy z zakresu finansów, stosunków pieniężnych i kredytowych. W dotychczas wydanych numerach ukazały się artykuły Prof. W Trąmpczyńskiego, Prof. Dr J. Lubowickiego, Prof. Dr M. R. Wyczalkowskiego, Prof. Dr K. Secomskiego, Prof. Dr J. Świdrowskiego, Dr J. Zagórskiego, Dr M. Orłowskiego, Dr Zb. Pirożyńskiego, Prof. Dr Rozmaryna, Podsekretarza Stanu w Min. Skarbu T. Dietricha, i innych.

Prenumerata kwartalna wynosi zł. 105, półroczna zł. 210.—, roczna zł. 420. Prenumeratę wpłacać należy na rachunek żyrowy „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” w Wydziale Zagranicznym N. B. P. w Warszawie oraz we wszystkich Urzędach Pocztowych na P.K.O. na konto N.B.P. Nr VII. 3122. W treści przekazu należy podać tytuł wpłaty (za jaki okres) (oraz nazwisko) (firmę) oraz dokładny adres.

Redakcja i Administracja: Warszawa, ul. Fredry 6, III p. Narodowy Bank Polski, Wydział Ekonomiczny

Nakładem „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” ukazały się następujące wydawnictwa i są do nabycia we wszystkich księgarniach:

I

Dr M. R. WYCZAŁKOWSKI

Institute Gospodarcze Narodów Zjednoczonych — Łódź, 1946, str. 64
Skład Główny: Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa, ulica Marszałkowska Nr 51

II

Dr JÓZEF ŚWIDROWSKI

Istota i sposoby dokonywania zapłat międzypaństwowych Łódź 1946 str. 146

III

PODSEKRETARZ STANU W MIN. SKARBU T. DIETRICH
Elementy Polityki Finansowej Polski Współczesnej Warszawa 1947 str. 71

IV

Dr KAZIMIERZ SECOMSKI

Podstawy Polityki Inwestycyjnej, Warszawa 1947. Tom I str. 136
Tom II str. 192, Tom III str. 102

Wydawnictwa ad II, III i IV nn składzie głównym: Spółdzielnia Wydawnicza „Czytelnik”, Warszawa, ul. Daszyńskiego 16 i Srebrna 12.

POLSKIE TOW. EKONOMICZNE

Warszawa, Al. Jerozolimskie Nr 93 m. 46. Tel. 8-85-51

Prezydium Rady Naukowej:

Prof. Adam Krzyżanowski Przewodniczący
Prof. Edward Taylor Vice-Przewodniczący
Prof. Edward Lipiński Sekretarz

Zarząd Główny:

Prof. Edward Lipiński Prezes
Prof. Stefan Zaleski I Vice-Prezes
Prof. Witold Krzyżanowski II Vice-Prezes
Prof. Kazimierz Secomski Skarbnik
Dr Zygmunt Filipowicz Sekretarz

Komisja Rewizyjna:

Prof. Witold Trąmpczyński
Prof. Czesław Strzeszewski
Prof. Stefan Rosiński

O d d z i a ł y:

w Krakowie Prezes, prof. Witold Krzyżanowski
w Poznaniu Prezes, prof. Edward Taylor
w Lublinie Prezes, prof. Czesław Strzeszewski
w Łodzi Prezes, prof. Wacław Fabierkiewicz
Oddział Morski Prezes, inż. Eugeniusz Kwiatkowski

Bank Gospodarstwa Krajowego

Centrala i oddział Główny:

WARSZAWA, Al. Gen. Wł. SIKORSKIEGO Nr 1

Skrót telegraficzny: „K r a j o b a n k“

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
Włocławek	Żabia 2
Wrocław	Zamkowa 4
Zielona Góra	Kościelna 13

Polskie Tow. Ekonomiczne

WARSZAWA, Al. Jerozolimskie Nr. 93 m. 46. Tel. 8-85-51

Prezydium Rady Naukowej:

Prof. Adam Krzyżanowski Przewodniczący
Prof. Edward Taylor Vice-Przewodniczący
Prof. Edward Lipiński Sekretarz

Zarząd Główny:

Prof. Edward Lipiński Prezes
Prof. Stefan Zaleski I Vice-Prezes
Prof. Witold Krzyżanowski II Vice-Prezes
Prof. Kazimierz Secomski Skarbnik
Dr. Zygmunt Filipowicz Sekretarz

Komisja Rewizyjna:

Prof. Witold Trąmpczyński
Prof. Czesław Strzeszewski
Prof. Stefan Rosiński

O d d z i a ł y:

w Krakowie Prezes, prof. Witold Krzyżanowski
w Poznaniu Prezes, prof. Edward Taylor
w Lublinie Prezes, prof. Czesław Strzeszewski
w Łodzi Prezes, prof. Wacław Fabierkiewicz
Oddział Morski Prezes, inż. Eugeniusz Kwiatkowski

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 przesyłką zł. 700.— Prenumeratę wpłacać można bądź na konto P. K. O. I 4.641 bądź wprost do administracji.

Cena tomu w sprzedaży księgarskiej zł. 200.—

TREŚĆ TOMU II „EKONOMISTY” Z ROKU 1939

I. ARTYKUŁY

1. Problematyka gospodarstwa pełnozatrudnionego
ZYGMUNT RAWITA GAWROŃSKI
2. Zarys polityki otwartego rynku banków centralnych
JERZY MASSALSKI
3. Zagadnienie ustalenia się stopy procentowej na rynku
KRYSZYNA HUMMEL-HUPERT
4. Wkłady czekowe a kreacja kredytów bankowych (część druga)
STANISŁAW MIKOŁAJCZYK

II. ROZBIORY I SPRAWOZDANIA

1. Wiktor Mateńko: Zagadnienie monopolów skarbowych w Polsce
A. WAKAR
2. Gaetan Pirou: Kryzys kapitalizmu
A. WAKAR
3. Henryk Tennenbaum: Finansowanie inwestycji
M. BREIT
4. R. S. Sayers: Modern Banking
M. WYCZAŁKOWSKI
5. Ludwik Landau: Gospodarka światowa
J. WIŚNIEWSKI
6. Zdzisław Łopieński: Zasady polskiego rozrachunku
Z. AUGUSTOWSKI

III. NOTATKI BIBLIOGRAFICZNE

1. Książki polskie
2. Książki obce

IV. KRONIKA

1. Towarzystwo Ekonomistów i Statystyków Polskich:
Walne Zgromadzenie Towarzystwa
Władze Towarzystwa na rok 1939
Odczyty
Subwencje otrzymane
2. Zakład Ekonomii Politycznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

V. KOMUNIKATY I INFORMACJE
