

EKONOMISTA

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

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ III

1 9 4 8

**WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA 1948**

SPIS TREŚCI

	Str
I. ARTYKUŁY	
1. Handel zagraniczny w Związku Radzieckim	ALEKSY WAKAR 3
2. Powstanie gospodarstwa kapitalistycznego	JÓZEF ZAGÓRSKI 19
3. Zagadnienia gospodarki rolnej	LEON RZENDOWSKI 44
II. MISCELLANEA	
1. Przyczynek do teorii lokalizacji (na przykładzie przemysłu cementowego)	A. CHLEBOWCZYK 59
2. Naukowe zadania Instytutu Ekonomicznego Akademii Nauk ZSRR	68
III. OCENY I ROZBIORY	
1. Na marginesie artykułu prof. W. Stysia: <i>Zagadnienia mechanizacji rolnictwa</i>	LEON RZENDOWSKI 77
2. G. Stigler: <i>Theory of Price</i>	EDWARD TAYLOR 81
3. Korespondencja Marksa i Engelsa z rosyjskimi działaczami politycznymi	EDWARD LIPINSKI 89
4. V. J. Romanowski: <i>Przimenienia matematycznej statistiki</i>	ALEKSANDER GRUZEWSKI 91
5. N. Riazow, N. Titelbaum: <i>Kurs torqowej statistiki</i>	JERZY JĘDRUSZEK 93
IV. BIBLIOGRAFIA	98
V. KOMUNIKATY	
1. Sprawozdanie z działalności sekcji rolnej PTE w r. 1948	103
2. Sprawozdanie z budowy Domu Ekonomistów Polskich	105

CONTENTS

I. ARTICLES	
1. International Trade in Soviet Union	ALEKSY WAKAR 3
2. Origin of the capitalist system	JÓZEF ZAGÓRSKI 19
3. Problems of the agricultural economy	LEON RZENDOWSKI 44
II. MISCELLANEOUS	
1. Contribution to the theory of localization	A. CHLEBOWCZYK 59
2. Scientific aims of the Institute of Economics at the Academy of Science in USSR	68
III. REVIEWS	77
IV. BIBLIOGRAPHY	98
V. COMMUNICATIONS	103

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

REDAGUJE KOLEGIUM REDAKCYJNE

REDAKTOR NACZELNY: EDWARD LIPINSKI

SEKRETARZ REDAKCJI: JERZY JĘDRUSZEK

KWARTAŁ III

1 9 4 8

WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA 1948

Wykonano 3.000 egz. na pap. bezdrz. 70×100 cm.
Podpisano do druku 19.11.1948 r. — D-034027

Drukarnia Nr 6, Spółdz. Wydawn. „WIEDZA“ w Łodzi

ALEKSY WAKAR

Monopol handlu zagranicznego w Związku Radzieckim

22 kwietnia 1918 roku Rada Komisarzy Ludowych wydała dekret, podpisany przez Lenina i Stalina o upaństwowieniu handlu zagranicznego w Rosji. Późniejsza konstytucja Związku Radzieckiego zasadę tę utrzymała, pozbawiając poszczególne republiki związkowe prawa prowadzenia handlu zagranicznego na własną rękę.

W ten sposób w ZSRR zwyciężyła zasada ogólnozwiązkowego monopolu handlu zagranicznego. Odpowiada to niewątpliwie właściwościom ustroju socjalistycznego, posiadającego jeden plan gospodarczy; w tych warunkach zwalczanie monopolu byłoby podważaniem samych podstaw gospodarki socjalistycznej. Wydarzenia późniejsze powyższe twierdzenie uzasadniły.

W pierwszych latach powojennych idea monopolu handlu zagranicznego napotkała na sprzeciwu zarówno wewnątrz kraju jak i na zewnątrz. Wewnątrz kraju koncepcja ta została zaatakowana przez obydwa skrzydła partii rządzącej. Dla należytej oceny tego faktu należy zdać sobie jasno sprawę z całości ówczesnej sytuacji. Były to czasy porewolucyjne, wielkiego ogólnego zniszczenia a potem czasy NEP'u (Nowej Ekonomiczkiej Polityki), polegającego na przejściowym odrodzeniu się w Rosji niektórych form gospodarki wolnorynkowej. W tym okresie warstwy kapitalistyczne, nepmańskie i kułackie, spróbowały dokonać wyłomu również na odcinku wymiany zagranicznej. Zostały one — jak wiadomo — podtrzymane przez Bucharina i Trockiego.

W 1922 roku partia komunistyczna zdecydowanie odrzuciła reakcyjny projekt Bucharina o zastąpieniu monopolu handlu zagranicznego przez regulowanie transakcji z zagranicą za pomocą taryf celnych. W swym liście do Stalina Lenin zarzucił Bucharinowi „błąd teoretyczny“, polegający na niezrozumieniu oczywistego faktu, że w epoce imperializmu żadna polityka celna nie może zastąpić skutecznie monopolu handlu zagranicznego. Propozycje Bucharina były podyktowane zdaniem Lenina interesami warstw kapitalistycznych, drobnomieszczańskich i kułackich.

Taką samą odprawę otrzymali G r o m a n, K o n d r a t j e v, S o k o l n i k o w, S u c h a n o w i S z a n i n, którzy wypowiedzieli się za wprowadzeniem wolnego eksportu produktów rolnych w celu zwiększenia importu wyrobów gotowych, przeznaczonych dla ludności włościańskiej a właściwie kułackiej.

Również Trocki wypowiedział się przeciwko monopolowi handlu zagranicznego. Nie wierzył on bowiem w możliwość realizacji ustroju socjalistycznego w jednym kraju.

Przez dłuższy czas problemy handlu zagranicznego nie schodziły z porządku obrad, co dało sposobność Stalinowi niejednokrotnie wypowiedzieć się w tej sprawie w sposób niepozostawiający żadnych wątpliwości. Na szczególną uwagę zasługuje oświadczenie Stalina w jego rozmowie z pierwszą amerykańską delegacją robotniczą (1927). W tej odpowiedzi podkreślił Stalin, że monopol handlu zagranicznego należy do niewzruszalnych podstaw polityki Rządu Radzieckiego. Stąd każdy żądający zniesienia tego monopolu staje się wrogiem państwa radzieckiego; że tylko nepmani, kułacy i resztki klasy wyzyskiwaczy, stanowiący drobny ułamek ludności, dążą do zniesienia monopolu oraz, że zniesienie monopolu oznacza wyrzeczenie się industrializacji, zwiększenie bezrobocia i pauperyzację wsi.

Z powyżej powiedzianego wynika, że walka na terenie Rosji z monopolem handlu zagranicznego bynajmniej nie miała charakteru sporu teoretycznego. Trwała ona dopóty, dopóki istniały warstwy społeczne oglądające się na stosunki przedrewolucyjne. Została zakończona bezwzględny zwycięstwem monopolu po złamaniu tej warstwy.

Zagranicą ataki na sowiecki handel zagraniczny miały zawsze charakter wybitnie polityczny. Była to walka w pierwszym rządzie z ustrojem komunistycznym.

W najbardziej ostrej formie wystąpiła ona w pierwszych latach powojennych (1920—1921) w postaci zupełnej blokady ekonomicznej Rosji Radzieckiej. Sądono wówczas, że presja gospodarcza dokona tego, czego nie osiągnięto na drodze interwencji militarnej. Jeżeli przypomnimy sobie niesłychane zniszczenie terenów rosyjskich, katastrofalny nieurodzaj i głód panujący w Rosji, uznamy, że plany interwencji nie były tak bezpodstawne.

W następnym etapie zwyciężyła teza Lloyd George'a zalecająca zdjęcie blokady ekonomicznej. Sądono bowiem, że kontakt z rynkiem kapitalistycznym spowoduje rozkład Rosji komunistycznej.

Warunki handlu były niezmiernie ciężkie; najbardziej wrogię stanowisko w stosunku do Związku Radzieckiego zajął kapitał bankowy. Chodziło o wywarcie presji na Rosję nie tylko gospodarczej, lecz przede wszystkim politycznej.

Pierwszy okres gwałtownego gospodarczego ataku na Rosję Radziecką skończył się w 1924—5 latach, tj. z chwilą politycznego uznania jej przez główne państwa zachodnie.

W następnych latach ostrze walki kieruje się na odcinek gospodarczy, na zwalczanie radzieckiego monopolu w handlu zagranicznym jako instytucji ekonomicznej. O tym będę mówił specjalnie. Należy jednak zaznaczyć, że obok tej walki ekonomicznej nie zamierał ani na chwilę specjalny rodzaj tej walki, mający charakter wybitnie polityczny. Akcja ta miała różne napięcie i kierownictwo jej znajdowało się w różnych rękach: początkowo w rękę Anglii, z biegiem czasu przeszło do Francji.

Zamykano przedstawicielstwa handlowe radzieckie, nakładano areszty na towary, wszczynano bezpodstawne dochodzenia sądowe, tworzone ligi antyradzieckie w rodzaju słynnej ligi „Obera“.

Związek Radziecki walczył przeciwko „agresorom ekonomicznym“ środkami gospodarczymi, uzależniając udzielanie zamówień importowych od poprawnego stanowiska ew. kontrahentów. Sam jednak nie zajmował stanowiska napastniczego. Właśnie L i t w i n o w wystąpił na konferencji w Genewie w 1931 roku z propozy-

cją zawarcia paktu o nieagresji ekonomicznej. Do zawarcia tego paktu jednak nie doszło.

W ten sposób należy dokładnie zdawać sobie sprawę z faktu, że naokoło handlu zagranicznego i jego organizacji koncentrowały się rozgrywki polityczne o wielkiej doniosłości dla Związku Radzieckiego. Na zewnątrz był to punkt styczności ze światem kapitalistycznym. Również wewnątrz na tym samym odcinku wystąpił z atakiem na ustrój socjalistyczny ginący świat drobnomieszczański i kułacki.

Jak powiedziałem, równoległe z atakiem na Związek Radziecki na odcinku ściśle politycznym (ujawniającym się wprawdzie w formach gospodarczych), wystąpiła wyraźna tendencja do zwalczania radzieckiego monopolu handlu zagranicznego jako instytucji ekonomicznej.

Zagadnieniu temu musimy się przyjrzeć bliżej, gdyż przykład radziecki rozpatrywany z tego punktu widzenia, umożliwi nam lepsze poznanie warunków wymiany pomiędzy państwami socjalistycznymi a ich otoczeniem kapitalistycznym.

Zanim jednak do istoty zagadnienia przystąpimy, spróbujmy zorientować się bliżej w gospodarczym znaczeniu monopolu handlu zagranicznego. Pojęcie monopolu ma dwojaki sens. W języku potocznym używamy tego terminu w znaczeniu „wyłączności“, „wyłącznego prawa“. W ten sposób elektrownia na terenie miasta ma wyłączne prawo sprzedaży prądu elektrycznego i z tego tytułu jest monopolistą; z tych samych powodów monopolistą jest monopol spirytusowy, tytoniowy, koleje państwowe itd. Pod tym samym kątem widzenia rozpatrywaliśmy dotychczas monopol handlu zagranicznego, mianowicie jako jedyną dopuszczalną formę wymiany z zagranicą. Jak wiemy, zagadnienie monopolu handlu zagranicznego rozumiane jako wyłączność państwowego handlu zagranicznego, zostało rozwiązane pozytywnie na terenie Związku Radzieckiego.

Pojęcie monopolu w ekonomii teoretycznej jest znacznie szersze. Obejmujemy tym pojęciem te wszystkie wypadki, kiedy jednostka gospodarująca wpływa przez swoją działalność ekonomiczną na warunki transakcji i z tego wpływu zdaje sobie sprawę.

W myśl tej definicji każdy mały sklepik spożywczy jest monopolistą, gdyż zwiększając lub zmniejszając podaż sprzeda swój towar po wyższej lub niższej cenie.

Jeżeli uważnie rozejrzemy się naokoło siebie, zobaczymy niewątpliwie samych monopolistów: krawiec, fryzjer, kawiarnia należą wyraźnie do tej licznej rodziny.

Natomiast przedstawiciele tak zwanej wolnej konkurencji znajdziemy tam, gdzie najmniej się tego spodziewamy, a mianowicie w wielkim handlu (w wielu wypadkach w handlu zagranicznym) artykułami masowymi, posiadającymi rynki o zasięgu ogólnosiwiatowym.

W handlu takim (np. zbożem, bawełną, niektórymi innymi surowcami) nawet największe firmy przez swoją podaż lub popyt nie są w stanie zmienić ceny na rynku światowym. Rynek ten i działające na nim jednostki nazywamy wolnokonkurencyjnymi. Nie spostrzegają one swego wpływu na cenę, swój popyt i swoją podaż dostosowują do aktualnie istniejącej lub przewidywanej ceny nie usiłując jej zmienić.

Czy istotnie jednak działając w jednym i tym samym kierunku nie wpływają na cenę? Najłatwiej możemy rozstrzygnąć postawione pytanie na klasycznym przykładzie rolnika. Poszczególne rolniki, nawet jeżeli jest to bardzo wielki producent, może sprzedać całe swoje zbiory nie wpływając dostrzegalnie na cenę zboża. Jednakże w latach urodzajnych (kiedy wszyscy sprzedają zboża więcej) cena zboża maleje. Wszyscy razem wpływają zatem na cenę.

Z analogiczną sytuacją spotykamy się również w handlu zagranicznym. Póki przedsiębiorstwa krajowe pojedynczo, w sposób nie zorganizowany, występują na rynku zagranicznym bądź w charakterze nabywców, bądź sprzedawców, muszą one w wielu wypadkach biernie dostosowywać się do sytuacji rynkowej. Są bowiem zbyt małe, aby oddziaływać na cenę (w istocie rzeczy jednak oddziałują).

Z chwilą utworzenia monopolu handlu zagranicznego organy tego monopolu występują na rynku zagranicznym w charakterze monopolisty już w sensie ekonomicznym. Widzą wyraźnie wpływ swej działalności na cenę, którą płacą za cudze towary i realizują za sprzedane własne. Mogą więc wybrać cenę najdogodniejszą dla siebie w zakresie każdego towaru. Tej możliwości były pozbawione dawne firmy wolnokonkurencyjne. W kraju wprowadzającym monopol handlu zagranicznego wzrosnie relatywnie eksport towarów, na które popyt zagranicą jest elastyczny (które mogą być sprzeda-

ne w większej ilości bez obawy spowodowania znacznego spadku ich ceny). Wzrośnie również import towarów, których podaż jest elastyczna (można więcej nabyć nie podbijając ceny). Postępując w ten sposób państwo, posiadające monopol handlu zagranicznego, ma przewagę nad przedsiębiorstwami niemonopolistycznymi, działającymi na rynkach zagranicznych i może uzyskać stosunki wymienne korzystne dla siebie. Jest w stanie, innymi słowy, oddać mało towarów własnych za towary cudze, względnie uzyskać specjalnie korzystne warunki kredytowe.

Takie jest modelowe, teoretyczne ujęcie monopolu handlu zagranicznego. Uzasadnia ono korzyści płynące z monopolu dla państwa socjalistycznego. Zobaczymy czy model ten jest zgodny z rzeczywistością. W związku z tym należy zauważyć, że monopol handlu zagranicznego nie zawsze jest cudownym środkiem, zapewniającym korzystne warunki wymienne; wpływa najwyżej na ich polepszenie, pozostać one mogą jednak bardzo ciężkie.

W takiej sytuacji znalazł się Związek Radziecki w okresie pierwszej „piatiletki“. Kraj, zrujnowany przez wojnę i fronty wewnętrzne, podjął wówczas olbrzymią pracę przekształcenia kraju rolniczego na potęgę przemysłową. Zadaniem dużego importu, składającego się w trzech czwartych z maszyn i metali było przyspieszenie tego procesu (pamiętajmy, że importowane maszyny stanowiły jedną czwartą ówczesnych inwestycji). Za duży import płaci się dużym eksportem. Nic więc dziwnego, że pomimo istnienia monopolu w handlu zagranicznym warunki wymienne nie mogły wypaść korzystnie dla Związku Radzieckiego. Wypadłyby one zapewne jeszcze gorzej, jeżeliby handel zagraniczny nie był regulowany centralnie i nie był włączony do ogólnego planu inwestycyjnego państwa. Sytuacja ta uległa pewnej poprawie po ukończeniu pierwszej „piatiletki“. W oparciu o swój nowy aparat wytwórczy Związek Radziecki mógł się uniezależnić w większym stopniu od zagranicy i wyzyskać swoją pozycję monopolistyczną. Odbicie tej nowej sytuacji znajdujemy w licznych wypowiedziach wybitnych przedstawicieli Związku Radzieckiego.

Na XVII partyjnej konferencji (1932) K u j b y s z e w w następujący drastyczny sposób formułuje ówczesne stanowisko Rosji:

„my dołżny być gospodami położenia; chotim prodadim, chotim — niet“ (powinniśmy się stać panami sytuacji; od nas będzie zależało sprzedamy czy też powstrzymamy się od sprzedaży).

W bardziej dyplomatyczną formę ubiera Litwinow to samo twierdzenie. Na międzynarodowej konferencji ekonomicznej w Londynie (1933) oświadczył on: „będąc w stanie, wobec pomyślnego zakończenia pierwszego planu pięcioletniego, rozwinąć swoje budownictwo gospodarcze niezależnie od takiego czy innego kształtowania się importu, rząd mój tym niemniej nie ma zamiaru odgradzania się od świata barierami ekonomicznymi i zasklepiania się we własnym organizmie gospodarczym. W odróżnieniu od innych krajów nie dążymy do autarkii i nie wyrzekamy się korzystnego importu towarów zagranicznych pomimo olbrzymiego wzrostu własnej produkcji“.

„Korzystne warunki“ nie polegają tylko na tym, żeby drogo sprzedać i tanio kupić, ale i na tym również, żeby kupić na dogodnych warunkach kredytowych. Podkreśla to R o z e n g o l z (1933) w swym referacie o perspektywach radzieckiego handlu zagranicznego. Mówi on co następuje: „nie pójdziemy na rozszerzenie naszego importu, jeżeli nie nastąpi poważniejsza zmiana warunków kredytowo-finansowych lokowania naszych zamówień, jeżeli nie będą przyznane nam dłuższe terminy kredytów, jeżeli nie ulegnie zmianie sama forma kredytów, jeżeli kredyty towarowe nie będą zastąpione przez kredyty finansowe...“.

Najlepsze sformułowanie ekonomicznej strony monopolu handlu zagranicznego w Związku Radzieckim znajdujemy w artykule B a m b a s a pt. „Walka dwóch systemów na froncie handlu zagranicznego“. Opisując zalety socjalistycznego handlu zagranicznego stwierdza on, co następuje:

„Przewaga socjalistycznego sposobu gospodarowania nad anarchicznym systemem kapitalistycznym wypadła tu najjaskrawiej. Handel zagraniczny, podobnie jak i inne części naszego gospodarstwa jest kierowany w ramach jednego planu socjalistycznego. Struktura planu naszego handlu zagranicznego dostosowana jest do naszych zasobów wewnętrznych, do konkretnych właściwości koniunktural-

nych kapitalistycznej gospodarki światowej oraz do pojemności rynku w danym okresie czasu...

System monopolu handlu zagranicznego, koncentrujący cały handel w rękę państwa, umożliwi mu najlepiej wykorzystać słabe punkty przeciwnika, biorąc pod uwagę istnienie licznych sprzeczności właściwych kapitalistycznemu ustrojowi gospodarczemu. Związek Radziecki posiada wszystkie plusy wielkiego eksportera i importera, występującego w sposób zorganizowany na rynku międzynarodowym, w zakresie cen, stosunków z firmami i możliwości manewrowania. Wielka zdolność manewrowania państwa proletariackiego w handlu zagranicznym znajduje swój wyraz w tym przede wszystkim, że możemy lokować nasze zamówienia w tym czy innym kraju, zależnie od stosunków politycznych i ekonomicznych łączących nas z tym krajem, zwłaszcza zaś od możliwości eksportu do tego kraju. Ogólnie znane jest wielkie znaczenie naszych zamówień jako środka lokowania naszego eksportu zwłaszcza w ostatnim czasie, w latach kryzysu“.

Z powyższej cytaty (jak również i z poprzednich) wynika w sposób niebudzący wątpliwości, że uczeni radzieccy traktują rosyjską organizację handlu zagranicznego jako prawdziwy monopol ekonomiczny; jego zadaniem jest przede wszystkim regulowanie wielkości transakcji na poszczególnych rynkach narodowych w celu uzyskania najlepszych warunków wymiennych. Oddziaływanie na stosunki wymienne jest, jak wiemy, istotną cechą każdego monopolu.

Nie mam żadnych danych faktycznych dla właściwej oceny znaczenia dla Związku Radzieckiego jego monopolu w handlu zagranicznym. Obawiam się jednak, że sytuacja ZSRR nie była tak pomyslna na tym odcinku, jakby to wynikało z cytowanego przeze mnie artykułu Bambasa. Wydaje mi się, że monopol handlu zagranicznego Związku Radzieckiego tylko w małym stopniu zasługiwał na nazwę monopolu w ekonomicznym znaczeniu tego terminu. Aby tezę tę uzasadnić powołałam się jeszcze raz na ekonomistów radzieckich (Bambasa, Rozenbluma, Ginsburga i innych).

Wiemy już, że świat kapitalistyczny zgodnie wystąpił przeciwko Związkowi Radzieckiemu zarówno na odcinku politycznym jak i gospodarczym (nie trudno dostrzec podobieństwa z czasami obec-

nymi). Pamiętamy również, że rozgrywki koncentrowały się głównie na froncie handlu zagranicznego. Każde posunięcie miało tu charakter polityczny (jeśli chodzi o stronę kapitalistyczną); zazwyczaj miało jednak i charakter ekonomiczny — zarobienia gdzie się da przy okazji politycznego zwalczania przeciwnika.

Na tle antagonizmów politycznych utworzyły się w ten sposób fronty antysowieckie zarówno międzynarodowe jak i narodowe, które na odcinkach wymiany z ZSRR otrzymały charakter monopoli gospodarczych.

Metody stosowane przez przeciwników politycznych Związku Radzieckiego, B. Bozenblum w artykule pt. „Walka gospodarcza krajów kapitalistycznych z ZSRR“ charakteryzuje w następujący sposób:

W okresie po uznaniu de jure Związku Radzieckiego „specjalnie rozwinęły się formy walki ekonomicznej, przeprowadzane przez organy prywatno-gospodarczej polityki handlowej... Do nich należy zaliczyć specjalne ceny przy sprzedaży organizacjom radzieckim, tak zwane „ceny rosyjskie“, próby stworzenia organizacji, przeciwstawiających się radzieckiemu monopolowi w handlu zagranicznym“.

W dalszym ciągu autor podkreśla, że „właśnie w tym okresie otrzymują największe rozpowszechnienie próby stworzenia monopolistycznych organizacji dla handlu z ZSRR“. Ma on między innymi na uwadze tzw. Komitet Rosyjski w Niemczech i Polross w Polsce.

Widzimy więc, że świat kapitalistyczny usiłował przeciwstawić monopolowi radzieckiemu swój własny monopol handlu zagranicznego. Czym bowiem jest „cena rosyjska“ jak nie ceną monopolistyczną, narzuconą Związkowi Radzieckiemu przez jego kontrpartnery kapitalistycznych? W jakim celu tworzyły się porozumienia firm handlujących z ZSRR i tworzone były specjalne instytucje, jeżeli nie po to, aby uzyskać dla siebie korzystne stosunki wymienne?

Jak wynika z cytowanych przeze mnie wypowiedzi uczonych radzieckich, zorganizowane przeciwstawienie się handlowi radzieckiemu należy uznać za regułę, nie zaś za jakieś sporadyczne wyjątki.

Jest rzeczą pewną, że o powstaniu przeciwradzieckiego frontu monopolistycznego w handlu zagranicznym zdecydowały w pierwszym rzędzie czynniki polityczne. W innych warunkach politycz-

nych, w inny sposób ułożyłyby się również stosunki na odcinku handlu zagranicznego. Pod tym względem przykład Związku Radzieckiego jest charakterystyczny i niecharakterystyczny zarazem. Rozwinął się on na tle określonych stosunków politycznych. Ale czy mogły one wypaść inaczej pomiędzy państwem komunistycznym a kapitalistyczną resztą świata?

W rezultacie dochodzimy do niewątpliwego wniosku, że monopolowi Związku Radzieckiego w handlu zagranicznym przeciwstawił się od samego początku, tj. od 1925 roku, odpowiedni monopol państw burżuazyjnych.

Jeżeli patrzymy na zagadnienie z gospodarczego punktu widzenia, fakt ten ma doniosłe znaczenie. Żeby to dostatecznie ocenić, musimy jeszcze raz powrócić do modelu teoretycznego.

Nazwalimy monopolem wypadek, kiedy dana osoba może wpłynąć na warunki transakcji i z tego wpływu zdaje sobie sprawę. Wie innymi słowy, za pomocą jakich pociągnąć może uzyskać korzystniejszą dla siebie cenę.

Urzeczywistnienie stanowiska monopolistycznego wymaga spełnienia określonych warunków. Np. w handlu zagranicznym stanowisko monopolistyczne posiada firma (względnie państwo), której podaż względnie popyt jest odpowiednio wielki i która nie napotyka na rynku zorganizowanych odbiorców (lub dostawców). Np. sprzedając zboże na giełdach zbożowych wielkie państwo rolnicze posiadające monopol handlu zbożem może, oddziaływać na cenę zboża na rynkach światowych. Jest zatem monopolistą w myśl naszej definicji. W granicach swych możliwości wybierze ono najkorzystniejszą dla siebie cenę, polepszy swoje stosunki wymienne z zagranicą, za swoje zboże uzyska więcej towarów zagranicznych. Otrzyma innymi słowy zysk monopolistyczny. Jest to cel każdego monopolu. Między innymi również monopolu radzieckiego w handlu zagranicznym.¹⁾

Założmy jednak, że państwu rolniczemu przeciwstawia się na rynku jedno tylko państwo przemysłowe, które ma monopol importu zboża. W tym wypadku monopol zarówno pierwszego jak i drugiego kraju przestaje być „monopolem“ w znaczeniu, które przyjęliś-

¹⁾ Redakcja pragnie podkreślić, że nie podziela poglądu prof. Wakara o rzekomo monopolistycznym charakterze radzieckiego handlu zagranicznego: R e d a k c j a.

my w definicji. Żadna bowiem ze stron nie jest w stanie jednostronną swoją decyzją ustalić cenę na tym czy innym poziomie (nawet jeżeli chodzi o względnie ciasne granice zmian). Decyzja może zapaść tylko wspólnie, przy czym obydwie strony zajmują pozycję czynną względem ceny.

Każda transakcja wymienna daje korzyści obydwu stronom. W wypadku monopolu jedna ze stron zabiera znaczną część tych korzyści nie pytając o zdanie drugiej. W wypadku rozpatrywanym monopolu dwustronnego podział korzyści następuje w ramach jednej decyzji. Ile przypadnie jednak w udziale każdej stronie zależy od tzw. czynników nieekonomicznych: od siły politycznej, od zdolności pertraktacyjnej, ewentualnie od przypadku. Teoria ekonomii nie jest w stanie uchwycić tu żadnych prawidłowości; nie jest w stanie zatem zalecić żadnej racjonalnej polityki gospodarczej. Inaczej jest jak wiadomo w wypadku zwykłego monopolu.

Pod znakiem tego „monopolu bilateralnego“ rozwijała się wymiana zagraniczna pomiędzy Związkiem Radzieckim a światem kapitalistycznym w okresie międzywojennym. Monopolista występował przeciwko monopoliście; waga czynników gospodarczych ulegała wobec tego zmniejszeniu; na pierwszy plan wysuwały się momenty siły politycznej partnerów. Brak mi jest dostatecznych danych faktycznych, ażeby ocenić rozmiary sukcesów lub strat handlu radzieckiego w tym starciu z przeciwakcją kapitalistyczną.

Ostatnie lata przedwojenne a także lata powojenne przyczyniły się niewątpliwie do pogłębienia i zaakcentowania sprzeczności monopolistycznych w handlu zagranicznym na całym świecie oraz do rozpowszechnienia się monopolii bilateralnych w stosunkach międzynarodowych.

Źródła tej ewolucji leżały już poza wrogimi stosunkami pomiędzy Związkiem Radzieckim a światem kapitalistycznym. Chodziło w danym wypadku o skutki kryzysu; następnie o wojnę.

Kryzys gospodarczy zniszczył tradycyjną wolną wymianę międzynarodową nawet pomiędzy krajami o wolnorynkowej organizacji wewnętrznej. Przymusowa gospodarka dewizami wymagała zawierania bilateralnych umów gospodarczych pomiędzy poszczególnymi krajami, określających warunki wymiany. Warunki te dotyczyły zarówno ilości towarów wywożonych, jak sposobu rozracho-

wania się z powstających w ten sposób zobowiązań wzajemnych między państwami.

Nietrudno spostrzec, że mamy tu do czynienia z przykładem monopolu bilateralnego w handlu zagranicznym. Stosunki charakterystyczne tylko dla handlu zagranicznego pomiędzy ZSRR a krajami kapitalistycznymi stały się w okresie przedwojennym i powojennym typową organizacją wymiany międzynarodowej.

W ten sposób w okresie przedwojennym uwypukliły się sprzeczności interesów poszczególnych krajów kapitalistycznych. W czasach klasycznego kapitalizmu handel zagraniczny prowadzony przez liczne stosunkowo niewielkie jednostki stwarzał pozory mechanizmu działającego obiektywnie, powiedzieć można, ponad państwami, z którego poszczególne kraje ciągnęły korzyści dla siebie bez szkody dla innych. Stosunki te zostały utrwalone w oficjalnej teorii handlu zagranicznego (teorie „kosztów komparatywnych“ R i c a r d a i „wartości międzynarodowych“ M i l l a).

Przeciwnie, handel z okresu międzywojennego bardziej odpowiada poglądom merkantylistycznym pod jednym przynajmniej względem: bilateralne umowy handlowe obok wspólnoty interesów (zawarcie umowy jest dowodem, że jest korzystna dla obu stron) zakładają również sprzeczność interesów (wspólna suma korzyści jest przedmiotem bezpośrednich targów między kontrahentami).

W czasach sprzed pierwszej wojny poszczególne państwa występowały jakgdyby anonimowo w handlu zagranicznym; zgadzały się na „warunki gry“ gospodarki liberalnej; nie mogły mieć zatem żalu do innych, jeżeli ktoś wychodził z tej gry bez specjalnego zarobku.

Obecnie sytuacja jest inna. Moment siły wyraźnie występuje na pierwszym miejscu. Zły traktat handlowy oznacza, że kraj został wyzyskany przez partnera. Jeżeli w traktatach zawieranych z różnymi krajami byłyby uwzględnione różne warunki, np. różne ceny, kursy itd., różnice te w opinii społecznej nie byłyby tłumaczone przez momenty obiektywne, rynkowe, lecz byłyby traktowane w płaszczyźnie zagadnień politycznych. Czyni to obecnie dziedzinę handlu zagranicznego szczególnie drażliwą.

Wyżej powiedziane ma bezpośredni związek z aktualną polityką Związku Radzieckiego na odcinku handlu zagranicznego. Pozostaje

ona nadal w sferze zagadnień politycznych. Po wojnie uległa jednak zmianie sytuacja polityczna Związku Radzieckiego. Wprawdzie jest on nadal niezmiernie ostro atakowany przez państwa anglosaskie; nie jest jednak odosobniony; ma obok siebie kraje sprzymierzone oraz kraje, które mogą być przez niego pozyskane. Z tego nowego stanowiska politycznego wynika nowa charakterystyczna dla praktyki powojennej polityka ZSRR w handlu zagranicznym. Przy zawieraniu umów handlowych za podstawę do rozrachunku wzajemnego przyjmuje Związek Radziecki ceny towarów w dolarach na rynkach światowych. W praktyce tej zawarta jest wyraźna chęć zademonstrowania przez Związek Radziecki wyrzeczenia się wszelkiej presji na swych słabszych politycznie i gospodarczo partnerów. Ze względu na specyficzny obecny charakter handlu zagranicznego postępowanie to wydaje się trafne.

Monopol handlu zagranicznego w ZSRR przeszedł zatem ciekawe losy. Początkowo główny akcent spoczywał na jego politycznej stronie na odcinku stosunków wewnętrznych. Był on traktowany jako jeden ze sposobów zwalczania wroga wewnętrznego.

W następnym okresie został użyty przez Związek Radziecki do uzyskania lepszych warunków wymiennych na rynkach zagranicznych zarówno za pomocą posunięć gospodarczych jak i politycznych.

W latach powojennych ZSRR zredukował do minimum cechy ekonomiczne swego monopolu w handlu zagranicznym. Chodzi mu mniej — jak się wydaje — o doraźne efekty gospodarcze; więcej natomiast o politykę na dłuższą metę, obliczoną na jednanie sobie przyjaciół, na łączenie się z nimi więzami współpracy gospodarczej. Momenty merkantylne odeszły natomiast wyraźnie na plan dalszy. Zawsze jednak monopol handlu zagranicznego pozostał zasadniczym składnikiem socjalistycznej gospodarki planowej ZSRR.

Obecny świat powojenny daleki jest jeszcze od stabilizacji; dalej się znajduje od harmonijnej współpracy międzynarodowej, niż to wydać się mogło w końcowych latach wojny, kiedy układano plany światowej powojennej organizacji gospodarczej. Chodzi tu o dwie instytucje międzynarodowe, o Międzynarodowy Fundusz Monetarny, powołany do unormowania stosunków pieniężnych i walutowych oraz o International Trade Organisation (tzw. w skrócie ITO) — organizację porządkującą stosunki wymienne między krajami.

Pomimo, że upłynęły trzy lata od końca wojny żadna z tych organizacji nie działa jeszcze w pełni. Z ich statutów możemy wyciągnąć wnioski przynajmniej o planach w zakresie unormowania międzynarodowych stosunków wymiennych.

Tendencja ogólna występuje jasno. Chodzi o powrót do stosunków sprzed pierwszej wojny światowej z pewnymi zmianami ograniczającymi suwerenność państw członkowskich na rzecz całości. Projektowana waluta będzie prawie (lecz nie zupełnie) walutą złotą. Będzie wolny obrót dewizami; nie wolno będzie państwom członkowskim dowolnie zmieniać kursy walut.

Wymiana towarowa ma się oprzeć w zasadzie na prywatnej działalności firm importowych i eksportowych, niekrepowanej przez nadmierne cła i nie ułatwianej przez premie eksportowe. Kraje członkowskie wyrzekną się dumpingu i nie będą dyskryminować swych kontrahentów zagranicznych.

Państwo socjalistyczne (np. ZSRR) mające monopol handlu zagranicznego może wejść do tej organizacji międzynarodowej pod warunkiem przestrzegania wyliczonych zasad, sprowadzających się w tym wypadku do jednakowego traktowania w handlu zagranicznym członków zawartego porozumienia.

Wbrew zewnętrznym pozorom, projektowana organizacja nie oznaczałaby jednak powrotu do tzw. wolnej konkurencji na rynkach międzynarodowych nawet, jeżeli pominiemy udział w niej państw socjalistycznych. Z jednej bowiem strony firmy eksportowe i importowe posiadać mogą charakter wybitnie monopolistyczny w wypadku np. uczestniczenia w handlu zagranicznym karteli i trustów o zasięgu interesów, wykraczających daleko poza granice poszczególnych krajów.

Z drugiej zaś strony żadne państwo, najbardziej nawet liberalne, nie wyrzeknie się określonej polityki wewnętrznej, prowadzonej z myślą o wymianie zagranicznej. Popieranie lub hamowanie produkcji bawełny, kawy czy też kauczuku będzie zawsze rozpatrywane z punktu widzenia osiągnięcia korzystnego efektu na rynkach zagranicznych.

Wydaje się zatem, że nowa organizacja handlu międzynarodowego nie wiele nowego wprowadzi do życia. W dalszym ciągu na rynkach międzynarodowych będą się spotykały ze sobą nieliczne

jednostki, a zatem będziemy mieli nadal do czynienia z sytuacją mało różniącą się od dotychczasowej.

Trudno się spodziewać również, że tendencje imperialistyczne poszczególnych monopolów zostaną złagodzone. Wynikają bowiem ze sprzeczności tkwiących w samym ustroju kapitalistycznym — z konieczności zdobywania nowych rynków, nowych terenów dla inwestycji i towarów w obronie przed kryzysem nadprodukcji.

W tym stanie rzeczy porozumienia międzynarodowe mogą się stać łatwo fikcją.

W tym miejscu dotykamy ważnego zagadnienia, ostatniego które zamierzam poruszyć w tym artykule. W państwie socjalistycznym monopol handlu zagranicznego nie jest narzędziem polityki pełnego zatrudnienia. Pełne zatrudnienie jest bezpośrednim skutkiem prowadzenia gospodarki planowej; w planie tym nie ma miejsca dla niezatrudnionych środków produkcji, gdyż rozmiary oszczędzania (nieskonsumowana część dochodu) i rozmiary inwestycji (użycie nieskonsumowanego dochodu) są wyznaczone w ramach jednej decyzji. Stąd przy każdej wielkości produkcji produkt wytworzony zawsze znajduje sobie przeznaczenie w konsumpcji lub inwestycjach.

Handel zagraniczny, mieszcząc się w tym planie ogólnym, ma za zadanie jedynie lepsze wyzyskanie posiadanych środków produkcji. Oddaje się towary, które łatwo są wytwarzane w kraju, w zamian za towary, których produkcja jest utrudniona.

Kraje socjalistyczne nie poszukują rynków zbytu dla towarów, których nie są w stanie sprzedać we własnym kraju, gdyż wszystko co wytwarzają z góry ma określone przeznaczenie. Z natury krajów socjalistycznych nie wynika imperializm gospodarczy. Doskonałym tego przykładem jest Związek Radziecki, który na handel zagraniczny zawsze patrzy od strony importu. Najpierw stawia sobie pytanie co przywieźć i dopiero następnie ustala co wzamian oddać.

W krajach kapitalistycznych sprawa wygląda wprost przeciwnie. W wielu wypadkach jest rzeczą jedynie istotną wywieźć, odciążając w ten sposób własny rynek od nadmiaru towarów, których w danych warunkach nie da się ulokować we własnym kraju. Nadprodukcja staje się w ten sposób bodźcem do polityki imperialistycznej na rynkach zagranicznym. Celem tej polityki jest osiągnięcie pełnego zatrudnienia we własnym kraju kosztem innych.

Środki tej polityki są ogólnie znane; były one powszechnie stosowane w latach ostatniego wielkiego przesilenia; polegały na podszacowywaniu własnej waluty; na bronieniu własnego rynku przez cła prohibicyjne, przez zakazy importu; polegały również na zdobywaniu cudzych rynków za pomocą premii eksportowych, w wielu wypadkach niewątpliwie pod presją polityczną i gospodarczą.

Projektowana obecnie umowa międzynarodowa w ramach ITO ma zobowiązać kraje uczestniczące do wyrzeczenia się agresji gospodarczej w stosunkach wzajemnych. Można mieć jednak wątpliwości co do trwałości podobnych porozumień. Porozumienia takie nie wytrzymują zwykle próby życia z chwilą kiedy sprzeczności interesów osiągną określone napięcie.

Należy pamiętać również, że wielkie napięcia na odcinku handlu zagranicznego są zjawiskiem wtórnym; wynikają z zasadniczych dysproporcji tkwiących w ustroju kapitalistycznym. Uzdrawienie stosunków międzynarodowych wiąże się zatem z problemami ustrojowymi.

JÓZEF ZAGÓRSKI

Powstanie gospodarstwa kapitalistycznego*

I. Gospodarstwo feudalne

Ustrój feudalny powstał w wyniku najazdu plemion germańskich na imperium rzymskie. Feudalna organizacja społeczna kształtowała się więc pod wpływem czynnika militarne go. Społeczeństwo dzieliło się na grupę poddanych i grupę panujących — feudałów, rozporządzających w stosunku do poddanych władzą absolutną, umożliwiającą przewłaszczenie całej „wartości dodatkowej“ wytworzonej przez poddanych. Władza klasy panującej wpływała z posiadania przewagi militarnej. Również ukształtowanie się hierarchii, regulującej zakres władzy wewnątrz klasy panującej wynikało z różnic w sile militarnej, uwarunkowanych czynnikami historycznymi.

W początkowym więc okresie gospodarstwo feudalne składa się z niemal całkowicie izolowanych, samowystarczalnych gospodarstw indywidualnych. Podział pracy istnieje tylko wewnątrz tych gospodarstw. Wprawdzie odbywa się pewna wymiana o charakterze geograficznym pomiędzy poszczególnymi gospodarstwami, lecz ma ona charakter dość przypadkowy i całkowicie marginesowy.

Jednakże rozwój sił wytwórczych stworzył konieczność znacznie wyższego stopnia specjalizacji aniżeli to było możliwe do osiągnięcia w gospodarstwach indywidualnych. Dzięki temu powstają

*) Ponieważ wywody dr J. Zagórskiego nasuwają wątpliwości natury teoretycznej, przeto Redakcja traktuje ten artykuł jako dyskusyjny oraz w związku z tym, zamieści w numerze następnym pracę Z. W. Wyrozemskiego, polemizującą z wywodami dr Zagórskiego. R e d a k c j a.

miasta, których rola gospodarza polega na specjalizacji w rękodzielnictwie, a następnie w miarę dalszego wzrostu sił wytwórczych i potrzeb, także w handlu. W ten sposób na widowni dziejów wyłania się nowa klasa — mieszczaństwo, która z biegiem czasu doprowadzi do zniszczenia ustroju feudalnego.

Początkowo mieszczaństwo na równi z ludnością wiejską stanowi część klasy poddanych, podlegającej absolutnej władzy i absolutnej eksploatacji klasy panującej. W krótkim jednak czasie sytuacja mieszczaństwa ulega zmianie. Powstanie bowiem miast miało znaczenie nie tylko gospodarcze, lecz również i polityczne.

„Ludność na placu miejskim — jak powiedział R o u s s e a u — zbiera się równie szybko jak wojsko w koszarach“. To skoncentrowanie ludności miejskiej utrudniało feudałom utrzymanie absolutnej władzy w stosunku do tej ludności. To też po krótkim okresie walk między ludnością miejską a feudałami ¹⁾, miasta osiągają częściowe ograniczenie władzy feudałów, wzamian za ściśle określone świadczenia. Ukształtowane więc społeczeństwo feudalne dzieli się na trzy klasy: klasę panującą — feudałów, mieszczaństwo w stosunku do którego władza feudałów jest ograniczona, oraz ludność wiejską, pozostającą nadal pod absolutną władzą feudałów.

Warunkiem sukcesu ludności miejskiej w walce z feudałami było posiadanie odpowiedniej organizacji. To też od początku ludność miejska była ujęta w silne ramy organizacyjne w formie cechów. Atrakcyjność tych organizacji polegała na ich założeniach demokratycznych. Drobiazgowe regulowanie warunków produkcji i wielkości jednostki produkcyjnej miało na celu zapewnienie członkom równej pozycji.

II. Rozkład gospodarstwa feudalnego.

Równość ludności miejskiej z początkowego okresu feudalizmu nie była zjawiskiem długotrwałym. Dość szybko nastąpiły procesy różniczkujące. Np. C. D a y wspomina, że produkcja siodła wymagała udziału czterech rzemiosł zorganizowanych w odrębnych cechach. Cech siodlarzy właściwych, zajmujących się wykańczaniem

¹⁾ Por. M. D o b b: *Wozniknowienie i rozwicie kapitalistycznego chozjajstwa*, Moskwa, 1929, str. 52.

siedel potrafili sobie podporządkować pozostałe cechy. W innych wypadkach kontrolę uzyskiwały cechy mające bezpośredni dostęp do surowców²⁾.

Ale grupą, która się najbardziej wybijała ponad resztę mieszkańców miejskich była grupa kupców, prowadzących handel międzyregionalny, których działalność w pewnym przynajmniej zakresie wymykała się spod kontroli poszczególnych ośrodków miejskich.

Dobra, które wchodziły do wymiany międzyregionalnej na ogół miały charakter dóbr o charakterze, jak na owe czasy, raczej luksusowym. W związku z tym, w miarę wzrostu sił wytwórczych i stopy życiowej, musiało wzrastać szczególnie silnie przede wszystkim zapotrzebowanie właśnie na dobra, stanowiące przedmiot handlu międzyregionalnego. Na skutek tego, znaczenie klasy kupieckiej relatywnie rosło. Kupcy stają się organizatorami produkcji, przeznaczonej dla celów eksportowych.

W odniesieniu do stosunków angielskich Day wspomina, że przewaga kupców w stosunku do producentów polegała np. w przemyśle jedwabniczym na tym, że kupcy byli dostawcami cennego zagranicznego surowca, w przemyśle zaś wełnianym na tym, że, znając zagraniczne rynki zbytu, umieli odpowiednio zorganizować i zbyć i produkcję³⁾.

W rzeczywistości przewaga klasy kupieckiej polegała na tym, że te pewnego rodzaju „narzędzia produkcji“, którymi kupcy posługiwali się w swojej działalności, jak odpowiednio wysokie zapasy towarowe oraz środki komunikacyjne, posiadały odrębną specyficzną cechę, odróżniającą je od narzędzi produkcji stosowanych w ówczesnym rzemiośle (czy rolnictwie), w postaci różnego rodzaju warsztatów lub drobnych narzędzi, opartych o tradycyjne metody produkcji, chronione przez ustawodawstwo cechowe. Cechy te sprawiały, że „narzędzia produkcji“ kupców, w przeciwieństwie do narzędzi produkcji ówczesnego rzemiosła, miały charakter „kapitału“ w marksowskiej definicji tego słowa. Zagadnienie to omówimy szczegółowo w dalszej części niniejszego opracowania (p. niżej p. 4 *Definicja kapitalizmu*, str. 34).

²⁾ P. C. Day: *Economic Development in Europe*, New York, 1946, str. 47.

³⁾ I. c., str. 93.

Dlatego właśnie wg Marksa początek historii kapitalizmu sięga XVI w., kiedy to powstaje handel światowy i rynek światowy ⁴⁾.

Rozrost miast musiał powodować relatywne osłabienie pozycji klasy panującej — feudałów. Na skutek postępu techniki wojennej, niehamowanej bezpośrednio żadnymi ograniczeniami, utrzymanie odpowiedniej siły militarnej stawało się coraz to większym obciążeniem finansowym. Produkcyjność pracy na roli rosła niezwykle wolno, toteż pomimo bezwzględnej eksploatacji ludności rolniczej, dochody feudałów z tego tytułu mogły rosnąć tylko przez powiększenie powierzchni uprawnej. Lecz zapas wolnej ziemi, nadającej się przy ówczesnej technice do uprawy, zmniejszał się bardzo szybko. Wprowadzie bardzo silnie zwiększyło się bogactwo i zdolność płatnicza miast, lecz eksploatacja ludności miejskiej w związku ze wzrostem siły miast stawała się coraz trudniejsza.

Wzrastający koszt utrzymania sił zbrojnych, będących podstawą ustroju feudalnego, musiał prowadzić z natury rzeczy do koncentracji władzy feudalnej w rękach królewskich. Król brał na siebie obronę interesów klasy feudalnej, zwiększając jednocześnie kontrolę nad tą klasą. Ze względu jednak na ten wysoki koszt utrzymania sił zbrojnych, przy stosunkowo słabiej, z wymienionych wyżej przyczyn, rosnących dochodach, urząd królewski, a tym samym cała klasa feudalna, stawały się coraz bardziej zależne od grupy bogacącej się ludności miejskiej — głównie kupiectwa, rozporządzającego coraz większymi zasobami pieniężnymi. Day cytuje list Jakuba Fuggera do Karola V, w którym Fugger, upominając się o zaległe spłaty pożyczki, której zaciągnięcie zapewniło Karolowi V pomyślny wynik elekcji na cesarza, pisze: „Jest rzeczą jasną jak dzień, że wasza cesarska wysokość nigdy nie byłaby zdolna zdobyć korony Rzymskiej bez mojej pomocy“. Sam Day zdumiewa się tonem tego listu, zważywszy, że był on pisany przez potomka prostego tkacza do największego potentata Chrześcijaństwa.

Właśnie w związku z bogaceniem się mieszczaństwa, wyłania się problem tzw. akumulacji pierwotnej, to znaczy problem pierwotnych źródeł, które umożliwiły mieszczaństwu nagromadzenie znacznych zasobów pieniężnych.

⁴⁾ Karol Marks: *Das Kapital*, Hamburg, 1914. vol. I., str. 109.

Sombart twierdzi, że zasoby pieniężne gromadziły się w rękach najstarszych, patrycjuszowskich rodzin miejskich, a to z dochodów pobieranych tytułem renty za place, budynki i urządzenia handlowe w postaci hal targowych, wynajmowane późniejszym przekupniom miejskim⁵⁾. Dopiero dzięki temu pierwotnemu źródłu

akumulacji możliwe było wykorzystanie dwu dalszych źródeł, w postaci różnego rodzaju dzierżaw, jak dzierżawy podatków, ceł, mennic, rent gruntowych, udzielanych przez feudałów w zamian za pożyczki, umożliwione pierwotną akumulacją, oraz w postaci handlu kolonialnego⁶⁾. Sombart odrzucając tezę, że zwykły handel mógł być pierwotnym źródłem akumulacji, uzasadnia to tym, że koszty związane z handlem w postaci ryzyka i kosztów transportu, były tak wysokie, że pomimo, iż cena sprzedaży kilkakrotnie mogła przekraczać cenę zakupu, zysk nie mógł być duży, oraz, że rozmiary obrotów nie były wysokie, co w zestawieniu z dużą liczbą handlujących („wimmelnde Volk von Händlern“) nie mogło stać się źródłem większej akumulacji. Na uzasadnienie tego twierdzenia Sombart przytacza kilka przykładów ilustrujących wysokość zysku i jeden przykład dla kiewia co do wysokości obrotów⁷⁾. Sombart nie przeczy, że handel mógł się stać źródłem akumulacji, ale dopiero wtedy, gdy już opierał się na znacznych sumach pieniężnych zakumulowanych w inny sposób⁸⁾.

Fakty historyczne, które przytacza Sombart na poparcie swej tezy, mają zbyt fragmentaryczny charakter, aby mogły służyć jako materiał dowodowy. Dla rozstrzygnięcia tej kwestii w oparciu o materiały historyczne, trzeba mieć znacznie więcej danych i to dla dłuższych okresów czasu. Pozostaje jedynie analiza logiczna tez przedstawionych przez Sombarta.

Sombart więc twierdzi, że handel nie mógł być źródłem akumulacji pieniężnej, gdyż obroty przypadające na jednego kupca były tak niskie, że nawet pomimo wysokiej stawki zysku na jednostkę — co Sombart też kwestionuje — ogólny zarobek zaledwie wystarczał

⁵⁾ Werner Sombart; *Der Moderne Kapitalismus*, Leipzig, 1902,

⁶⁾ l. c., tom I, rozdziały X i XIII.

⁷⁾ l. c., I, rozdział IX.

⁸⁾ l. c., tom I, str. 2 — 8.

na utrzymanie. Następnie, opierając się na faktach, że na ogół najbogatsze rodziny w miastach należały do rodzin najstarszych, patrycjuszowskich, wyciąga z tego wniosek, że głównym źródłem możliwości tych rodzin była renta gruntowa z tytułu wynajmu tych gruntów lub gotowych budynków późniejszym przybyszom. To bogacenie się rodzin patrycjuszowskich było wg Sombarta procesem długim i powolnym. Część zużywała te dochody na podniesienie stopy życiowej, część zaś gromadziła, zakupywała grunty podmiejskie, powiększając w ten sposób podstawę swych dochodów i po pewnym dopiero czasie przeznaczając te nagromadzone zasoby pieniężne na prowadzenie handlu, początkowo dorywczo, później zawodowo⁹⁾.

Należy przede wszystkim zastanowić się, jakie przyczyny mogły spowodować tak znaczny wzrost renty gruntowej miejskiej, aby renta ta mogła stać się źródłem poważnej akumulacji pieniądza. Renta mogła zwyżkować tylko pod wpływem silnego dopływu obcej ludności. Nie mógł to być dopływ spauperyzowanej ludności rolniczej, która zazwyczaj osiedlała się poza murami miasta i nie mogła mieć wielkiego wpływu na kształtowanie się miejskiej renty gruntowej. Musiał to więc być dopływ wykwalifikowanych rzemieślników lub kupców z innych miast. Jakie mogły być przyczyny tego rodzaju migracji? Poza emigracją o charakterze politycznym czy religijnym, przyczyna mogła być tylko jedna. Miasta, do których imigrowano, musiały odznaczać się bardziej pomyślnym stanem gospodarczym. Jako miasta, w których zaznaczała się szczególnie duża różnica między sytuacją rodzin patrycjuszowskich a resztą ludności Sombart wymienia Florencję, Brugię, Augsburg, Londyn, Bazyleę i Montpellier, a więc kwitnące ośrodki miejskie, a przede wszystkim ośrodki handlowe.

Najważniejszą dźwignią rozwoju miast była wymiana międzyregionalna, a więc handel. Dochodzimy więc do wniosku, że aby miejska renta gruntowa stała się źródłem poważniejszego dochodu, handel musiał odgrywać dość znaczną rolę.

Drugi, że ograniczymy się do najważniejszych, słaby punkt wywodów Sombarta polega na twierdzeniu, że dopiero po długotrwałym akumulowaniu pieniędzy rody patrycjuszowskie zaczęły je kie-

⁹⁾ l. c. str. 293.

rować do handlu, poczynając od dorywczych transakcji. Dzięki temu, że mogli oni rzucić do handlu znaczne sumy, a więc, dokonywać dużych obrotów, handel w rękach patrycjuszów mógł się stać źródłem akumulacji. Można by więc sądzić, że właśnie rody patrycjuszowskie zrewolucjonizowały technikę handlu, co nie znajduje potwierdzenia w faktach historycznych. Handel wymaga nie tylko kapitałów, lecz także odpowiedniego doświadczenia i umiejętności. Jeżeli rody patrycjuszowskie w pewnym momencie, nie rozporządzając odpowiednim doświadczeniem, zaczęły się zajmować handlem, to mogło to nastąpić tylko wtedy, gdy zyskowność handlu była bardzo wysoka. Podobnie u nas w czasie okupacji dorywczy handel stał się bardzo powszechnym zjawiskiem, właśnie dla dużej zyskowności. I w tym należy właśnie szukać początków akumulacji. Wprawdzie drobny handel w normalnych warunkach nie daje możliwości większej akumulacji, ale warunki nie zawsze są normalne. W historii dość często trafiają się sytuacje wyjątkowe, dające okazje do spekulacji i wysokich zysków w handlu, umożliwiając nawet drobnym kupcom zakumulowanie większych sum pieniężnych. Czasy okupacji dały nam liczne naoczne przykłady takiego powstawania dość znacznych fortun głównie z drobnego handlu. Prawdopodobnie jest to zjawisko tak stare jak sam handel. Jeśli chodzi o bardziej znane przykłady historyczne, to można tu przytoczyć choćby Fuggerów. Wprawdzie potęga finansowa tego domu powstała w wyniku operacji finansowych z feudałami, to jednak fundusze pierwotne zostały zdobyte na handlu pomimo, że Fuggerowie nie należeli do rodziny patrycjuszowskiej¹⁰⁾. Tak więc należy stwierdzić, że głównym źródłem pierwotnej akumulacji był handel, w szczególności handel spekulacyjny.

Zmiany w społeczeństwie feudalnym odbywały się jednak nie tylko na wyższych szczeblach drabiny społecznej, lecz również na szczeblach najniższych.

Jakkolwiek nie mogliśmy znaleźć danych historycznych o kształtowaniu się liczby ludności miejskiej w porównaniu z ogólnymi liczbami ludności, to wydaje się, że śmiało można przyjąć, że liczba ludności miejskiej również w okresie trwania ustroju feudalnego

¹⁰⁾ l. c., str. 80.

wykazywała tendencję do silniejszego wzrostu niż ogólna liczba ludności. Musiało to wynikać z faktu, że jak to już zaznaczyliśmy, miasta produkowały dobra i usługi, zaspokajające potrzeby wyższe, a więc o większej elastyczności popytu niż artykuły rolne. W związku z tym, w miarę wzrostu stopy życiowej, zapotrzebowanie na produkty i usługi miejskie rosło stosunkowo silniej, z czego konsekwentnie musiał wynikać stosunkowo silniejszy wzrost ludności miejskiej. Jeżeli by jednak relatywny wzrost ludności miejskiej wynikał tylko ze wzrostu funkcji gospodarczej miast, nie mogłoby to w niczym zachwiać wewnętrznej równowagi stosunków społecznych w miastach. W rzeczywistości jednak na relatywny wzrost ludności miejskiej oddziaływał jeszcze inny czynnik.

Czynnikiem tym były tzw. „rugi rolne“. W XVI wieku w Anglii, w związku ze zmianą techniki produkcji rolnej, feudalni władcy zaczęli ogradzać pola („enclosures“), rugując dotychczasowych drobnych dzierżawców i robotników rolnych, którzy przenosili się do miast¹¹⁾. Zjawisko to wystąpiło również na kontynencie¹²⁾, dając początek tzw. „ucieczce do miast“, trwającej w krajach kapitalistycznych do ostatnich czasów i wynikającej w istocie rzeczy również w dobie współczesnej, ze zmian w technice produkcji rolnej. Na skutek tych rugów liczba ludności miejskiej rosła więcej niż proporcjonalnie w stosunku do wzrostu funkcji gospodarczych miast. To właśnie wpłynęło na silne zachwianie wewnętrznej równowagi społecznej w miastach, naruszonej już rozrostem znaczenia klasy kupieckiej. Organizacje cechowe bowiem nie mogły wchłonąć napływających mas ludności wiejskiej bez naruszenia swojej pozycji społecznej i gospodarczej. W ten sposób w miastach powstawała nowa klasa, wędrująca na marginesie ustroju cechowego, i nie znajdująca dla siebie miejsca w tym ustroju. Tak powstał proletariats miejski.

Również klasa kupiecka — zaczątek przyszłej burżuazji — jakkolwiek rozwijająca się pomyślnie, a właściwie na skutek dotychczasowego pomyślnego rozwoju, odczuwała coraz dotkliwiej ograniczenia cechowe i ucisk fiskalny feudałów i nie znajdowała odpowiedniego zastosowania dla nagromadzonych przez siebie zasobów pieniężnych.

¹¹⁾ D a y, l. c., str. 90.

¹²⁾ D a y, l. c., str. 334 i 382.

Klasa rzemieślników cechowych została podważona w swej pozycji na skutek „nielegalnej“ konkurencji poza cechowej ludności miejskiej i coraz dotkliwiej odczuwała nacisk fiskalny feudałów.

Pomimo ustabilizowanej, na najniższym możliwym poziomie, pozycji, ludność wiejska nie miała nigdy powodów do zadowolenia, o czym świadczą bunty chłopskie, wybuchające w momentach osłabienia organizacji feudalnej. Jednakże, ze względu na rozproszenie, ludność ta nie stanowiła poważniejszej siły, która by mogła się przeciwstawić feudałom.

W tych warunkach ustrój feudalny, broniony przez klasę feudałów, których siły relatywne malały, nie mógł się utrzymać.

Jest rzeczą godną uwagi, że z dwóch najbardziej zaawansowanych krajów jak Anglia i Francja, których historia służyła nam za podstawę powyższych rozważań, w Anglii feudalizm został zlikwidowany przez stopniowe osłabienie władzy feudałów, podczas gdy we Francji przez zniesienie ustroju feudalnego drogą rewolucji, w której decydującą rolę odegrały sproletaryzowane masy ludności miejskiej. W Anglii siła buntu społecznego była osłabiona przez powstawanie nowych ośrodków produkcyjnych poza istniejącymi miastami, nie podlegających ograniczeniom cechowym, czemu osłabiona politycznie władza feudalna nie mogła przeszkodzić. Potężne współczesne miasta przemysłowe jak Birmingham, Manchester i Leeds rozwinęły się właśnie z takich ośrodków produkcyjnych¹³⁾.

Klasa feudalna w Anglii nie została zniszczona, lecz jedynie, w wyniku długiego procesu, podporządkowana klasie bogatego mieszczaństwa i skazana na uwięź starczy.

We Francji wprawdzie w okresie rewolucji klasa feudałów ulega likwidacji, lecz później zostaje znowu restaurowana i podporządkowana klasie zamożnego mieszczaństwa. I jakkolwiek sproletaryzowana część mieszczaństwa w okresie rewolucji dochodzi do decydującego znaczenia, traci jednak swoją pozycję, nie mogąc się uniezależnić ekonomicznie od bogatego mieszczaństwa.

Różnica w rozwoju tych dwóch krajów tłumaczy się tym, że w Anglii klasa burżuazji była znacznie silniejsza i łatwiej mogła sobie podporządkować feudałów. Natomiast we Francji klasa burżu-

¹³⁾ Day, l. c., str. 49.

azji była relatywnie słabsza i w walce swej z feudalizmem musiała uciec się do pomocy proletariatu miejskiego, co zdecydowało o gwałtownym przebiegu walki ¹⁴⁾).

Z walki więc z feudalizmem wylania się nowa klasa panująca, klasa bogatego mieszczaństwa — kapitalistów, opierająca swoją władzę na przewadze ekonomicznej.

III. Powstanie kapitalizmu.

Jak już wspomnieliśmy w poprzednim paragrafie, przewaga klasy kupieckiej prowadzącej handel międzyregionalny, w porównaniu do pozostałych grup ludności miejskiej, wynikała stąd, że tylko ta klasa rozporządzała środkami komunikacyjnymi i odpowiednimi zapasami towarów, umożliwiającymi handel. Sytuacja tej klasy w ramach ustroju feudalnego była całkowicie pomyślna. Toteż klasa ta podjęła walkę z ustrojem feudalnym nie w obronie swego bytu, któremu nic nie zagrażało, lecz dla zdobycia warunków do pełnego wykorzystania swoich możliwości gospodarczych, nie mieszczących się w ramach ustroju feudalnego.

Dopóki majątek kupców był absorbowany przez środki transportu i zapasy towarowe, niezbędne do prowadzenia handlu nie było żadnych sprzeczności między interesami tej klasy a ustrojem feudalnym. Nawet nagromadzenie znacznych zasobów pieniężnych, co nastąpiło dosyć wcześnie, nie stawiało przed tą klasą nowych perspektyw rozwojowych. Środki te nie mogły znaleźć żadnego produkcyjnego zastosowania i wzorem klasy feudalnej były przeważnie używane na bardziej wystawny tryb życia, co charakteryzuje pewien okres historyczny ¹⁵⁾).

Posiadanie jednak wolnych zasobów pieniężnych stworzyło przed klasą kupiecką nowe możliwości z chwilą, gdy w miastach zaczęły się gromadzić masy ludności „zbędnej“, nieobjętej organizacją cechową, niezatrudnionej lub zatrudnionej nieproduktywnie i gotowej podjąć się pracy po stawkach znacznie niższych od obowiązujących w ramach organizacji cechowej. Ludność ta stanowiła dla kupców zarówno nowy rynek zakupów, jak i nowy rynek zbytu. Dla

¹⁴⁾ por. M. Dobb, l. c., str. 173.

¹⁵⁾ Day, l. c., 71.

zdobycia tych właśnie rynków klasa kupiecka podjęła walkę z feudalizmem i ponieważ wzrost sił wytwórczych sprzyjał rozwojowi klasy kupieckiej, wygrała ją.

Tak więc podstawowymi warunkami powstania kapitalizmu, zgodnie z tezami Marksa, było nagromadzenie płynnych zasobów pieniężnych w rękach klasy kupieckiej, oraz gromadzenie się „zbędnych“ rąk do pracy w miastach. W tym bowiem momencie ujawniła się zasadnicza sprzeczność między interesami rozwijającego się w ramach ustroju feudalnego załóżka kapitalizmu w postaci klasy bogatego kupiectwa, a samym ustrojem feudalnym.

W. Sombart, cytowany już przez nas historyk gospodarczy, wymienia nieco wyższą liczbę warunków niezbędnych do powstania przedsiębiorstwa kapitalistycznego, a więc kapitalizmu. A mianowicie, warunki subiektywne: 1) posiadanie zasobów pieniężnych i 2) duch kapitalistyczny wyrażający się dążnością do zysku, zmysłem kalkulacji i racjonalizmem gospodarczym, oraz warunki obiektywne: 3) istnienie porządku prawnego, umożliwiającego przede wszystkim swobodę zawierania umów, 4) istnienie nabywców na towary i 5) istnienie wolnych rąk roboczych ¹⁶⁾.

Ponieważ warunki te w swoim czasie zyskały dość znaczny rozgłos ¹⁷⁾ zajmiemy się na tym miejscu ich bliższą analizą.

Wymieniając aż pięć warunków niezbędnych dla powstania gospodarstwa kapitalistycznego Sombart — pomimo dobrej znajomości Marksa — nie odróżnia tutaj między warunkami podstawowymi, podbudową a warunkami wtórnymi, nadbudową, które niejako *implicite* były zawarte w warunkach podstawowych. Warunki wymienione w punkcie 1 i 5 pokrywają się całkowicie z wymienionymi przez nas dwoma warunkami powstania kapitalizmu. Są to właśnie warunki podstawowe. Warunki wymienione pod punktem 2 i 3 są warunkami wtórnymi, wynikającymi niejako automatycznie z warunków podstawowych. Założmy bowiem, że podstawowe warunki

¹⁶⁾ Werner Sombart, l. c., str. 207 — 214.

¹⁷⁾ Aby przekonać się jak żywy jest jeszcze wpływ Sombarta wystarczy przejrzeć artykuły o kapitalizmie w ostatnich przedwojennych encyklopediach.

nie zostały spełnione to zn., że klasa kupiecka nie nagromadziła wolnych zasobów pieniężnych, i że nie ma wolnych rąk do pracy, że natomiast przez propagandę i szkolenie rozpowszechniono „duch kapitalistyczny“ i wprowadzono swobodę działalności gospodarczej; czy z tego wynikałaby konieczność powstania kapitalizmu i realizacji pozostałych warunków? Oczywiście nie. Natomiast przy założeniu odwrotnym, tzn. przy spełnieniu warunków podstawowych „duch kapitalistyczny“ i odpowiedni ustrój prawny muszą się pojawić jako logiczne następstwo warunków podstawowych.

Sombart wyprowadza „duch kapitalistyczny“ z przyczyn poza gospodarczych. A mianowicie stwierdza on, że po wyprawach krzyżowych pod wpływem zetknięcia się z kulturą wschodnią, dała się zauważyć w Europie tendencja do wystawnego trybu życia. Łączyla się z tym żądza złota, wyrażająca się w większym ucisku feudałów, raubrytterstwie, w zainteresowaniu alchemią, poszukiwaniu skarbów itp.¹⁸⁾ Oczywiście między tego rodzaju nastawieniem, a „duchem kapitalistycznym“, wyrażającym się w dążeniu do zdobycia pieniędzy drogą działalności gospodarczej istnieje zasadnicza różnica. To też Sombart stwierdza, że „duch kapitalistyczny“ musiał się rozwinąć w wyniku zupełnie odmiennych procesów myślowych („ganz und gar neuen Gedankenreihen“). Nic jednak nie może o tych procesach powiedzieć, poza wyznaczeniem sfery, wśród której te procesy mogły się rozwinąć. W rezultacie jednak Sombart wyprowadza „duch kapitalistyczny“ jako wynik ogólnej gorączki złota, która ogarnęła także sfery, nie mogące tej gorączki zaspokoić w inny sposób jak tylko przez działalność gospodarczą. Wynika to z bardzo interesującego ustępu, który pozwalamy sobie tutaj przytoczyć; „Przede wszystkim musieli to być oczywiście ludzie, którzy nie posiadali żadnych innych środków do zdobycia p o ż ą d a n y c h p i e n i ę d z y („des ersehnten Geldes“ — podkreślenie nasze) jak tylko zarobić je w drodze działalności gospodarczej, a więc l u d z i e n i s k i e g o s t a n u (podkreślenie Sombarta), prostacy. Dalej, musieli to być ludzie, u których nie było miejsca na marzenia i fantazje poszukiwaczy skarbów i hermetyków: trzeźwe natury bez szlacheckich porywów duszy. Przy tym jednak wyposażeni w najróżniejsze

¹⁸⁾ l. c., str. 382 i dalsze.

zalety umysłowe, ludzie z zimnym wyrachowaniem i rozumowym podejściem do rzeczy, posiadający dar łatwego przewidywania postępowania innych. W końcu musieli oni być jeszcze obeznani z codziennym biegiem życia gospodarczego, musieli oni chociażby przez dorywcze transakcje kredytowe, zdobyć instynktowne wycucie, że z pieniędzy rzeczywiście można robić pieniądze¹⁹⁾. Te właśnie cechy, jak stwierdza Sombart, reprezentowali „lepsi kramarze i pokątni lichwiarze“. Jest to słuszne. Należy jednak zaznaczyć, że Sombart niepotrzebnie wprowadza tu lichwiarzy i transakcje kredytowe jako dające przedsmak działalności kapitalistycznej. Wprawdzie lichwiarze posiadali w wysokim stopniu wszelkie cechy umysłowości kapitalistycznej, jednakże lichwiarstwo znajdowało się poza głównym nurtem życia gospodarczego, nie stanowiło koniecznego łańcucha w rozwoju gospodarczym, było raczej zjawiskiem społecznym, a nie gospodarczym. Sombart zdaje się nie zauważać, że już sama transakcja handlowa, biorąca początek w pieniądzu i kończąca się pieniądzem, daje doskonałą lekcję jak z pieniądza można zrobić pieniądze. „Duch kapitalistyczny“ poczęty w sferach parweniuszy (nie bardzo to się godzi z krytykowaną przez nas tezą Sombarta, że pieniądze niezbędne do prowadzenia działalności kapitalistycznej nagromadzone zostały w rękach patrycjuszki) ogarnia z czasem wg. Sombarta i pozostałe części społeczeństwa²⁰⁾. W ten sposób w ujęciu Sombarta powstaje coś w rodzaju cyklu zarazy psychicznej. Gorączka złota ogarniająca pod wpływem kontaktu ze wschodem wyższe warstwy społeczeństwa przerzuca się na warstwy kupieckie, które dążą do jej zaspokojenia drogą działalności gospodarczej, co z kolei zostaje przejęte przez pozostałe warstwy społeczeństwa, nawet najwyższe. W łańcuchu tym wszakże jest jedna luka. A mianowicie gorączka złota, która opanowała feudałów wynikała z potrzeb konsumpcyjnych, wynikających z nagle podniesionego standardu życiowego. Zupełnie inny charakter miała kapitalistyczna gorączka złota, której celem i warunkiem trwania była akumulacja a nie konsumpcja. Gorączki te, jeżeli się tak można wyrazić, były spowodowane przez odmienny rodzaj mikrobów. Zależność była tylko tego rodzaju, że

¹⁹⁾ l. c., str. 389.

²⁰⁾ tamże

podniesienie stopy życiowej feudałów, wpływało korzystnie i przyspieszało rozwój klasy kupieckiej, która od początku swego istnienia była nosicielem zarazka kapitalistycznego.

Tymczasem wytłumaczenie powstania „ducha kapitalistycznego“ jest bardzo proste. Duch ten mógł powstać tylko tam, gdzie istniała możliwość „robienia pieniędzy z pieniędzy“ i rozszerzał się w miarę rozszerzania się tych możliwości.

Na innym miejscu sam Sombart, wprawdzie w odnośniku, cytuje bardzo interesujące zdanie H u m e'a, które pozwolimy sobie przytoczyć: „Jeżeli zajęcie, które mu ofiarujecie jest lukratywne. w szczególności jeżeli z każdym poszczególnym jego wysiłkiem w tym zakresie łączy się zysk, on tak często ma przed swymi oczyma zarobek, że stopniowo zarobek ten zaczyna go pasjonować i nie zna on żadnej przyjemności nad codzienną obserwacją wzrostu swej fortuny. I to jest przyczyna dlaczego handel zwiększa oszczędność i dlaczego wśród kupców jest taki sam nadmiar skąpców nad marnotrawcami, jak wśród właścicieli ziemskich nadmiar marnotrawców nad skąpcami“²¹⁾.

Wprowadzenie przez Sombarta warunku, wymienionego pod punktem 4, jako niezbędnego dla powstania kapitalizmu jest nieporozumieniem. Z warunku tego wynikałoby, że zarobek kapitalisty może pochodzić z dwóch źródeł: od robotników, otrzymujących zbyt niską płacę i od konsumentów, do których mogą należeć także przedstawiciele gospodarki drobnotowarowej, płacących zbyt wysoką cenę. W gospodarstwie wolnokonkurencyjnym, jakie ma na myśli Sombart i jakim w pewnym przybliżeniu było gospodarstwo kapitalistyczne w swoich początkach, oznaczałoby to liczenie zysku kapitalisty podwójnie. To też ten warunek Sombartowski nabiera sensu jedynie przy monopolu. Monopolista rzeczywiście realizuje zysk przez eksploatację robotników tak jak każdy inny kapitalista, ponadto zaś podwyższając cenę powyżej poziomu wolnokonkurencyjnego realizuje zysk na konsumentach, którymi mogą być zarówno kapitaliści-niemonopolisci, jak i przedstawiciele gospodarki drobnotowarowej. Ale Sombart wcale nie wspomina, że ma na myśli monopol. To też wydaje się, że wprowadzenie tego warunku przez Sombarta służyło

21) H u m e: *Essays* 2, 57, cytowane wg S o m b a r t a. tom I, str. 396.

jedynie celom polemicznym. A mianowicie Sombart usiłuje przy tej okazji wykazać, że zysk kapitalisty wynika nie tylko z „wartości dodatkowej“, wytworzonej przez robotników, jak to udowodnił Marks, lecz, że przynajmniej częściowo może być realizowany kosztem gospodarki drobno-towarowej chłopów i rzemieślników. Twierdzenie to Sombart usiłuje udowodnić przy pomocy, żeby tak rzec, trochę surrealistycznego przykładu. Zakłada on istnienie milionowego przedsiębiorstwa fryzjerskiego, którego klientela rekrutuje się wyłącznie z chłopów i rzemieślników, a następnie zadaje pytanie dlaczego ten milion marek zainwestowanych w to przedsiębiorstwo nie ma przynieść zysku ²²⁾. Jasne jest, że abstrahując od surrealizmu zawartego w doborze przykładu, nikt nie może zaprzeczyć teoretycznej możliwości realizacji zysku w takim przedsiębiorstwie. Ale marksizm daje dokładne wyjaśnienie pochodzenia tego zysku. Zysk ten nie mógłby pochodzić od chłopów i rzemieślników, którzy w wypadku wyznaczenia zbyt wysokich cen mogliby przecież korzystać z usług fryzjerów-niekapitalistów, natomiast zysk ten stanowiłby część wartości dodatkowej, wytworzonej przez robotników, którzy wyprodukowali wyposażenie kapitałowe tego zakładu, wynoszące milion marek.

Ale pomijając nawet kwestię słuszności sformułowania tego warunku, należy stwierdzić, że nie jest on wcale warunkiem w tym sensie, że powstanie takiego zjawiska nie było konieczne ani dla powstania ani dla rozwoju gospodarstwa kapitalistycznego, nawet w tym stopniu, jak odpowiedni ustrój prawny, czy „duch kapitalistyczny“. Chyba, że pod tym warunkiem rozumieć istnienie gospodarki wymiennej, ale przecież gospodarka wymienna jest znacznie starsza od kapitalizmu.

Reasumując więc możemy stwierdzić, że powstanie gospodarstwa kapitalistycznego na miejscu gospodarstwa feudalnego zależne było od dwóch podstawowych warunków; od nagromadzenia znacznych zasobów pieniężnych w rękach klasy kupieckiej, oraz od pojawienia się wolnych, niezatrudnionych sił roboczych w miastach, przede wszystkim w wyniku zmian dokonywujących się w technice produkcji rolnej. Pierwszy warunek stwarzał środki dla realizacji syste-

²²⁾ l. c. str. 213.

mu kapitalistycznego, drugi umożliwił powstanie zysku kapitalistycznego. Wszystkie inne elementy gospodarstwa kapitalistycznego mają charakter wtórny i są tylko logicznym następstwem tych dwóch warunków podstawowych.

IV. Definicja kapitalizmu.

Dotąd mówiąc o kapitalizmie, zawieraliśmy potocznie znaczeniu tego słowa. Wydawało się wskazane, aby ze względów poglądowych odłożyć sprecyzowanie tego pojęcia, aż do chwili dokładniejszego zanalizowania rozwoju sił gospodarczych, które doprowadziły do powstania gospodarstwa kapitalistycznego.

Większość definicji gospodarstwa kapitalistycznego, jakie zwykło się spotykać w encyklopediach, podręcznikach, a nawet pracach specjalnych, mają charakter opisowy. To znaczy podaje się zazwyczaj cechy charakteryzujące gospodarstwo kapitalistyczne, przy tym w zależności od autora, pewne cechy są wysuwane na czoło, inne usuwane w cień, lub zgoła pomijane. Słabą stroną tych definicji jest, że wymieniają one tylko elementy składające się na gospodarstwo kapitalistyczne, nie mówią zaś nic o mechanizmie łączącym te elementy w system gospodarczy. Jedynie u Marksa znajdujemy definicję kapitalizmu związaną ściśle z definicją kapitału, określającą w sposób jednoznaczny mechanizm gospodarczy ustroju kapitalistycznego.

Marks rozróżnia dwie formy wymiany towarowej; prostą wymianę towarową („einfache Waarencirkulation“), odpowiadającą gospodarce drobnotwarowej, oraz rozwiniętą wymianę towarową („entwickelte Waarencirkulation“), odpowiadającą gospodarstwu kapitalistycznego. Jeżeli literą W („Waare“) oznaczymy towar czyli dobro podlegające wymianie, a literą G („Geld“) pieniądz, wówczas łańcuch „prostej wymiany towarowej“ przedstawiać się będzie następująco:

W — G — W

W gospodarce więc drobnotwarowej dobra produkuje się na rynek po to, aby je wymieniać na inne dobra służące do zaspokojenia potrzeb. Każdy więc łańcuch wymiany stanowi zamkniętą całość, kończy się bowiem konsumcją. Pieniądz służy tu jedynie jako środek wymiany .

W gospodarstwie kapitalistycznym („rozwinięta wymiana towarowa“) łańcuch wymienny przedstawia się inaczej, a mianowicie:

$$G - W - G^{23})$$

Przy „prostej wymianie towarowej“ celem wymiany jest konsumcja. Wymiana odbywa się między konsumentami bez żadnego pośrednictwa. Pieniądz służy tu jedynie jako narzędzie wymiany. W rozwiniętej wymianie towarowej występuje pośrednik między konsumentami, który kupuje po to, by sprzedać. Łańcuch więc wymienny zaczyna się od pieniądza i kończy się na pieniądzu. (Właściwie przy „rozwiniętej wymianie towarowej“ łańcuch wymiany przedstawia się następująco: $W-G-W-G-W$, lecz Marks słusznie ogranicza się do omówienia tej części łańcucha, która jest właściwa dla „rozwiniętej wymiany towarowej“ i w której bierze udział pośrednik organizujący wymianę między producentami, gdyż właśnie zjawienie się tego pośrednika wprowadza tę część łańcucha wymiany). Przy „prostej wymianie towarowej“, W czyli towary znajdujące się na początku i na końcu łańcucha wymiany, równe są co do wartości, ale są to różne dobra, zaspakajające różne potrzeby. I w tym właśnie tkwi sens wymiany, że się wymienia dobra posiadające dla danej jednostki mniejszą wartość użytkową za dobra o większej wartości użytkowej. Przy „rozwiniętej wymianie towarowej“, pieniądz G rozpoczynający łańcuch wymienny, niczym się nie może różnić od pieniądza zamykającego ten łańcuch, toteż sens „rozwiniętej wymiany towarowej“ polega na tym, że ilość pieniądza zamykającego łańcuch wymiany jest większa od ilości pieniądza rozpoczynającego ten łańcuch. Tak, że właściwy łańcuch wymienny wygląda następująco:

$$G - W - G^1$$

z tym, że $G^1 = G + \Delta G$, czyli, że ilość pieniądza kończącego łańcuch wymiany jest wyższa od ilości będącej punktem wyjścia całej wymiany. Tę nadwyżkę Marks nazywa „wartością dodatkową“ („Mehrwerth“ — „surplus value“) ²⁴⁾.

²³⁾ l. c., tom I, str. 109.

²⁴⁾ l. c. tom I, str. 113.

Transakcja, zaczynająca się pieniądzem i kończąca się pieniądzem w powiększonej ilości, nie znajduje swego logicznego zakończenia i łańcuch wymiany rozpoczyna się na nowo, powtarzając się bez końca. Jedynym celem trwania tego niekończącego się łańcucha wymiennego — jest rozmnażanie się, samoczynny wzrost („Selbstverwertung“) wartości z G na G^1 , przy czym G i W w tym łańcuchu wymiany stanowią tylko różne oblicza tej samej substancji — której na imię — kapitał. W systemie „prostej wymiany towarowej“, wyrażającej się wzorem: $W - G - W$, W jest tylko dobrem służącym do zaspakajania potrzeb, G tylko pieniądzem — pośrednikiem wymiany, natomiast w systemie „rozwinętej wymiany towarowej“ $G - W - G^1$, G i W są kapitałem pod różnymi obliczami²⁵⁾. W ten genialny sposób Marks rozstrzygnął zagadnienie dualizmu formy kapitału, które tak dręczyło niektórych ekonomistów.

Według Marksa łańcuch wymienny w „rozwinętej wymianie towarowej“ $G - W - G^1$, jest formułą przedstawiającą kapitał²⁶⁾. W istocie rzeczy jest to jednocześnie formułka zawierająca definicję ustroju kapitalistycznego, definicję określającą nie formę gospodarstwa kapitalistycznego, lecz jego istotną treść.

W nieco strywializowanym ujęciu, ustrój kapitalistyczny można więc zdefiniować jako taki ustrój, w którym pieniądz puszczany w obieg gospodarczy stale wraca do swego punktu wyjściowego w powiększonej ilości, czyli przynosi zyski.

Pracując nad tym samym zagadnieniem w czasie okupacji (napisana wówczas praca zaginęła w powstaniu), autor niniejszego starał się również znaleźć definicję ustroju kapitalistycznego nie opisaną, lecz dotyczącą działania mechanizmu gospodarczego w tym ustroju. Ignorując, zwyczajem przyjętym jeszcze z okresu przedwojennego, Marksa, autor usiłował wyprowadzić taką definicję na podstawie narzędzi analizy ekonomii niemarksowskiej. Wydaje się wskazane przytoczyć tutaj tę definicję, chociażby dla porównania wyników dwóch różnych metod rozwiązania tego samego zagadnienia.

²⁵⁾ l. c. tom I, str. 117.

²⁶⁾ l. c. tom I, str. 118.

Definicja ta brzmiała następująco: ustrojem kapitalistycznym można nazwać taki ustrój gospodarczy, w którym kapitał jest własnością prywatną i jednocześnie społeczną krańcową produktywność²⁷⁾ kapitału jest większa od stopy amortyzacyjnej kapitału. Oznacza to, że w ustroju kapitalistycznym, przy danym zasobie sił roboczych i ziemi, powiększenie ilości kapitału prowadzi do wzrostu produkcji o większej wartości, aniżeli wynosi zużycie w procesie produkcyjnym tej powiększonej ilości kapitału, co przy prywatnym władaniu kapitału umożliwia jego posiadaczom realizację „wartości dodatkowej“ czyli zysku. Jeżeli krańcową produktywność kapitału byłaby równa stopie amortyzacyjnej, oznaczałoby to, że między kapitałem — pracą zakumulowaną, a pracą żywą nie ma różnicy. Ustrój odpowiadający tej definicji jest tym samym ustrojem kapitalistycznym jaki wynikał z definicji marksowskiej. Pomimo to wartość obydwóch definicji jest nierówna. Definicja marksowska ujęta w symbol łańcucha wymiany $G - W - G^1$, jest pełna treści. Uwydatnia przede wszystkim cały dynamizm gospodarstwa kapitalistycznego, wynikający z nieustannego dążenia do akumulacji dla samej akumulacji.

Ujemną stroną wprowadzonej przez nas definicji jest głównie to, że opiera się ona na pojęciu produktywności krańcowej, którego nadużywano dla celów apologetycznych. Twórca tej teorii J. B. Clark w założeniach swych przyjmował, że produktywność krańcowa każdego czynnika produkcji wyraża jego produktywność społeczną, że zatem wynagrodzenie każdego czynnika produkcji wg jego produktywności krańcowej jest wynagrodzeniem sprawiedliwym²⁸⁾. Pomimo, że ta teza od początku spotkała się z krytyką²⁹⁾,

27) Przez krańcową produktywność danego czynnika produkcji rozumie się przyrost ogólnego produktu, spowodowany powiększeniem ilości danego czynnika o drobną jednostkę, przy niezmięionej ilości innych czynników używanych w procesach produkcyjnych

28) por. J. B. Clark: *The Distribution of Wealth*, N. York, 1908, rodz. I.

29) por. F. J. Edgeworth: „The Theory of Distribution“, *Papers*, London, 1925, str. 52.

znalazła ona duże rozpowszechnienie i uznanie³⁰⁾. Trudno powiedzieć w jakim stopniu zaważyły na tym właściwości apologetyczne tej teorii. Jest jednak oczywiste, że teoria ta była interpretowana błędnie. Pojęcie produktyjności ma sens absolutny i może podlegać mierzeniu tylko w tym wypadku, gdy w procesie produkcyjnym bierze udział tylko jeden czynnik produkcji. Jeżeli natomiast w procesie produkcyjnym bierze udział kilka różnych czynników produkcji, co jest regułą, niesposób wydzielić wpływu jednego z tych czynników na ogólne rozmiary produkcji. Wyobrażanie sobie, że powiększając wkład jednego czynnika produkcji przy niezmienionym wkładzie pozostałych czynników produkcji i, badając wyniki tego powiększenia na ogólnych rozmiarach produkcji, uda się wydzielić produktyjność tego czynnika produkcji, tak jak to czyni teoria produktyjności krańcowej, jest złudzeniem. Operacja bowiem tego rodzaju nie zmienia faktu, że produkcja jest wynikiem współdziałania różnych czynników.

Jednakże z faktu, że pojęciem produktyjności krańcowej posługiwano się w sposób tendencyjny i nielogiczny, nie wynika jeszcze, żeby pojęcie to nie było pożyteczne przy użyciu właściwym. Produkcyjność krańcowa jest pojęciem nie absolutnym, lecz relatywnym³¹⁾, to znaczy mówi ono nam jak się zmieniają ogólne wyniki produkcji, w zależności od relatywnych zmian w ilościach poszczególnych, współdziałających przy produkcji czynników produkcji. Jest to po prostu abstrakcyjne pojęcie matematyczne, wyrażone w języku potocznym, umożliwiające rozwiązanie problemu rachunkowego, dotyczącego wyników ogólnej produkcji w zależności od kombinacji ilościowej poszczególnych czynników produkcji. W tym też sensie użyliśmy tego pojęcia w naszej definicji kapitalizmu. Pozwala nam ono na wyjaśnienie niektórych drobnych, lecz jak się wydaje, dość

³⁰⁾ Np. p. Robinson przyjęła tę teorię za podstawę przy wyprowadzaniu pojęcia eksploatacji robotników. Por. *Economics of Imperfect Competition*, str. 284.

³¹⁾ Z tego też względu, dla wykluczenia nieporozumień i uniknięcia ewentualnych pokus apologetycznych, należałoby właściwie mówić nie o produktyjności krańcowej, lecz o relatywnej produktyjności krańcowej. Jednak wprowadzanie inowacji terminologicznych nie należy do zakresu niniejszej pracy.

interesujących problemów technicznych. Na przykład pojęcie to wyjaśnia zasadniczą różnicę w położeniu rzemiosła i handlu w ustroju feudalnym.

W rzemiośle, krańcowa produktywność kapitału (rzeczowego) nie tylko nie była wyższa od stawki amortyzacyjnej, lecz była od niej znacznie niższa i praktycznie była równa zero. To znaczy, że gdybyśmy przy danej ilości rzemieślników powiększali ilość kapitału rzeczowego w postaci warsztatów, drobnych narzędzi, surowców itp., to wskutek tego ogólne rozmiary produkcji rzemieślniczej i zarobki rzemieślników nie uległyby żadnemu powiększeniu. Po prostu ilość kapitału rzeczowego, potrzebnego dla produkcji rzemieślniczej, zresztą w liczbach absolutnych bardzo niewysoka, osiągnęła swoje maksimum. Powiększanie więc kapitału rzeczowego u rzemieślników nie mogło mieć żadnych konsekwencji praktycznych. Jeżeli więc dochody rzemieślników wzrastały, nie mogły one być przeznaczane na akumulację kapitału rzeczowego, lecz tylko na bardziej wystawny tryb życia, podobnie jak to miało miejsce z dochodami klasy feudalnej.

Podobnie przedstawiała się sprawa w handlu w jego początkach, kiedy działalność handlowa ograniczała się do rynków lokalnych. Powiększenie zapasów na składzie nie mogło mieć żadnego wpływu na rozmiary zbytu. Sytuacja uległa radykalnej zmianie z chwilą, gdy handel sięgnął do bardziej odległych, światowych rynków o — praktycznie biorąc — nieograniczonej pojemności. W tych warunkach obroty i zarobki każdego kupca były tym większe, im większe były jego zapasy towarów. Krańcowa produktywność kapitału była tutaj wyraźnie wyższa od stawki amortyzacyjnej (zresztą minimalnej w tym wypadku). Dlatego właśnie handel stał się ośrodkiem akumulacji rzeczowej kapitału i groźnym dla ustroju feudalnego ośrodkiem kapitalizmu.

Przykłady te nie wyczerpują tych wszystkich wypadków, przy których posługiwanie się pojęciem produktywności krańcowej, interpretowanej we właściwy, pozbawiony tendencyjności, sposób, może przynieść pewien pożytek.

Wprowadzając więc własną, pomyślaną zresztą przed blisko pięć laty, definicję gospodarstwa kapitalistycznego, niewątpliwie trochę z autorskiego przywiązania do własnych myśli, autor nie trak-

tuje jej w żadnym razie jako równorzędną z niezrównaną pod każdym względem definicją Marksa, lecz raczej jako definicję pomocniczą, która może być pożyteczna przy interpretowaniu niektórych problemów o charakterze raczej technicznym.

V. Kapitalizm przemysłowy

Jak to już stwierdzono poprzednio ośrodkiem rozwijającego się kapitalizmu w ustroju feudalnym był handel, ściśle biorąc handel międzyregionalny, a nie produkcja. Uprzewilejowana pozycja kapitalistów w ustroju kapitalistycznym wynika z tego, że monopolizują oni, jako klasa, środki produkcji. Klasa kupiecka (a mamy tu na myśli stale kupców prowadzących handel międzyregionalny, nie lokalny) w ustroju feudalnym nie monopolizowała wprowadzić środków produkcji, ale monopolizowała rynki zbytu. Oddzielała producentów od rynków zbytu i to właśnie stawiało tę klasę w pozycji uprzywilejowanej w stosunku do producenta.

Dość rychło jednak feudalna klasa kupiecka zaczyna ingerować w procesy produkcji. Występuje to przede wszystkim tam, gdzie wchodzi w grę surowiec zagraniczny. Jak np. w przemyśle jedwabniczym w Anglii. Z chwilą jednak zniesienia ograniczeń cechowych czy też, jak to miało miejsce w Anglii, w miarę słabnięcia skuteczności tych ograniczeń, kupcy występują jako organizatorzy produkcji, tworząc tzw. manufaktury, skupiające w jednym budynku większe ilości robotników. Przy czym zarówno surowiec jak i narzędzia produkcji nawet w tym skromnym zakresie w jakim były one wówczas używane, stanowią własność kapitalisty. Na tworzenie manufaktur wpływały głównie względy na ułatwienia organizacyjne. Rozdział surowca, kontrola jakości produkcji i zbieranie wyrobów gotowych były o wiele łatwiejsze, a tym samym i tańsze w stosunku do robotników zgromadzonych w jednym miejscu, aniżeli w stosunku do rozsianych w terenie chałupników.

Manufaktury stanowiły istotny bardzo etap w rozwoju kapitalizmu. Handel międzyregionalny oddzielił producenta od rynków zbytu. Manufaktury oddzielały producenta od narzędzi produkcji. Oczywiście początkowo tylko tych producentów, którzy nie pracowali na rynki lokalne. Wobec tego, że narzędzia produkcji były bardzo prymitywne, były one dostępne również dla pewnych grup nie-

kapitalistycznych³³). Tak, że na rynkach lokalnych mogli się utrzymywać producenci niekapitaliści.

W powyższych uwagach przyjęto, że technika produkcji w manufakturach była taka sama jak i producentów niekapitalistów. Jednakże prowadzenie manufaktur umożliwiło zmianę techniki produkcji przede wszystkim na skutek możliwości wprowadzenia technicznego podziału pracy (tzn. podziału pracy przy produkcji tego samego artykułu). Dzięki wprowadzeniu tego podziału pracy kapitalista osiągał przewagę i mógł rugować nawet lokalnych producentów niekapitalistów. Wydaje się, że tu leży właściwa granica między manufakturą a fabryką. Manufaktura posługuje się tą samą techniką produkcji, co producenci niekapitaliści. Fabryka stosuje wyższą technikę produkcji (co niekoniecznie musi oznaczać stosowanie maszyn) niedostępną dla producentów niekapitalistów. Dopiero więc fabryka umożliwia likwidację lokalnych producentów niekapitalistów.

Wprowadzenie podziału pracy rozszerzyło bardzo znacznie możliwość stosowania maszyn.

Feudalizm był okresem zastoju w technice produkcji, spowodowanego głównie ograniczeniami cechowymi, tępiącymi w interesie zwartości organizacyjnej wszelką pogoń za nowinkami technicznymi³⁴). Nie wykluczało to całkowicie postępu technicznego. Na przykład wiadome jest, że monopolistyczne „manufaktury królewskie“ we Francji miały za sobą poważne osiągnięcia techniczne³⁵). Nie były to jednak osiągnięcia techniczne prowadzące do oszczędzania pracy. „Manufaktury królewskie“ powstały na zasadzie przywilejów królewskich i były nieliczne. Korzystały więc z bardzo taniej pracy osób żyjących na marginesie miejskiego ustroju cechowego. Praca ludzka nie stanowiła dla nich żadnego problemu. Produkowały one przeważnie artykuły luksusowe o dość ograniczonym rynku zbytu. Toteż wysiłki techniczne szły w kierunku podniesienia jakości wyro-

³³) Naprz. posiadanie warsztatu tkackiego było i jest bardzo pospolitym zjawiskiem na wsi.

³⁴) Zjawisko zahamowania rozwoju techniki na skutek zarządzeń organizacyjnych jest znane w historii. Por. V. Child e: „Engels a nauka historii“, *Myśl Współczesna*, Nr 6 -- 7, 1948, str. 266.

³⁵) D á y, l. c., str. 261.

bów. Mogło to wprawdzie zwiększyć chłonność na kapitał rzeczowy, lecz ponieważ były to nieliczne monopole, nie miało to większego znaczenia dla całości gospodarstwa.

W każdym bądź razie zniesienie ograniczeń cechowych otwierało zamkniętą dotąd drogę dla nowych pomysłów technicznych. Obok tego pojawił się jeszcze inny czynnik, który tym nowym pomysłem technicznym nadawał zupełnie określony kierunek. Czynnikiem tym byli kupcy kapitaliści, zajmujący się produkcją. Wciągnęli oni do procesu produkcyjnego nieprodukcyjne dotąd masy ludności poza cechowej. Na skutek jednak wyczerpywania się tych rezerw, płace mogły wzrosnąć i kapitalistom groziło obniżenie „wartości dodatkowej“, czyli zysków. Dlatego też kapitalistom potrzebne były wynalazki techniczne, oszczędzające pracę⁸⁶⁾, aby utrzymać rezerwę ludzi niewchłoniętych przez procesy produkcyjne i w ten sposób utrzymać płace na niskim poziomie. Toteż postęp techniczny poszedł głównie w tym kierunku, wyładowując się po długim zastój całej masą nowych pomysłów technicznych, sprowadzających się głównie do oszczędzania pracy przez stosowanie maszyn, co natychmiast odbiło się na położeniu klasy robotniczej, spotykając się z jej wrogą postawą. Okres ten znany jest w historii pod mianem „rewolucji przemysłowej“.

Nieliczni więc, posiadający kapitał produkcyjny, osiągają uprzywilejowaną pozycję w stosunku do masy nieposiadających. W ten sposób, obok dotychczas istniejącego kapitalizmu handlowego, powstaje kapitalizm przemysłowy, zagarniając część wartości dodatkowej, będącej dotąd wyłączną domeną kapitalizmu handlowego. Na skutek jednak tendencji technicznej, wynikającej z interesów kapitalizmu przemysłowego, a prowadzącej do wynalazków w coraz to większym stopniu oszczędzających pracę, a więc wymagających coraz większych ilości kapitału stałego, problem organizacji produkcji staje się coraz bardziej ważny od problemu organizacji zbytu. Kapitał przemysłowy zyskuje przewagę nad kapitałem hand-

⁸⁶⁾ Ten jednostronny rozwój techniki wyjaśnia przyczynę „tandetyzmu“ produkcji epoki kapitalizmu w porównaniu z produkcją okresu poprzedniego, nad czym tak ubolewali esteci typu *Ruskina*.

lowym, podporządkowuje go sobie, wydzielając mu coraz to mniejszy udział w wartości dodatkowej. W ten sposób powstaje kapitalizm przemysłowy, odznaczający się wzrastającą koncentracją środków produkcji i w wyniku tego, coraz to bardziej zaostającymi się tendencjami monopolistycznymi.

LEON RZENDOWSKI

Uwagi na temat przyczyn klasowego zróźnicowania wsi¹⁾

Ostatnio duzo mówi się i pisze o sprawach walki klasowej na wsi. Cytuje się liczne fakty jaskrawo ilustrujące różne formy wyzysku. Wydaje się jednak, że potrzebne jest teoretyczne oświetlenie najbardziej istotnych przyczyn klasowego zróźnicowania wsi, przyczyn stanowiących źródło różnych wtórnych zjawisk, czy form wyzysku.

Takie oświetlenie wymaga analizy praw, które rządzą procesem produkcji w indywidualnym gospodarstwie rolnym i konsekwencji gospodarczych i społecznych, które w rozwoju swoim przynosi tego rodzaju gospodarka.

Jakie prawa rozwoju społecznego rządzą ekonomiką gospodarstwa chłopskiego?

Aby odpowiedzieć na to pytanie, trzeba zanalizować samą istotę indywidualnego gospodarstwa, oczywiście na tle ogólnych warunków systemu gospodarczego. Inne prawa bowiem rządziły nim w epoce społeczeństwa pierwotnego, inne w okresie stosunków feudalnych, inne jeszcze w warunkach ustroju kapitalistycznego.

Przede wszystkim stwierdzimy więc, że w Polsce powojennej, w ustroju demokracji ludowej istnieje, w dalszym ciągu rynek t o w a r o w y²⁾, z grą popytu i podaży. Ogromna większość go-

¹⁾ Artykuł powyższy stanowi część pracy, której fragment ukazał się w Nr 8, czasopisma *Nowe Drogi*.

²⁾ W każdym razie w odniesieniu do towarów pochodzących z produkcji rolniczej.

spodarstw chłopskich, obok produkcji bezpośrednio pokrywającej potrzeby rodziny, wytwarza w celu zbycia na tym rynku swoich produktów. Jest to fakt o zasadniczym znaczeniu.

W odniesieniu do płodów rolnych, regulowanie cen przez państwo (nawet przy monopolu zbożowym), może likwidować wybujałości spekulacyjne właściwe stosunkom czysto kapitalistycznym, ale na długą metę prawa rynku towarowego obowiązują również i przy kontroli cen.

Tak więc chociaż Polska nie jest już krajem kapitalistycznym — produkcja rolnicza ma charakter towarowy — a wymiana odbywa się na rynku towarowym z takimi czynnikami jak popyt i podaż.

Dlatego nie można przy rozważaniach „o kierunku rozwoju“ całkowicie pomijać tendencji rozwojowych, właściwych istnieniu takiego rynku towarowego.

W takich warunkach chłop sprzedający sam plony swej pracy jest czymś więcej, niż prostym wytwórcą jakim był w okresie gospodarki naturalnej. Decyduje o tym jego rola w procesie produkcji.

Jakiż posiada ona charakter?

Po pierwsze — ponieważ chłop własną pracą powoduje powstawanie nowych dóbr, można go traktować jako robotnika — proletariusza.

Z drugiej strony, w przeciwieństwie do robotnika, dzięki temu, że środki produkcji należą do niego — wytwarzane dobra stanowią również jego własność. On sam je sprzedaje. (Może je sprzedawać za pośrednictwem spółdzielni, lub państwowym organom skupu — nie zmienia to jednak toku rozumowania).

Zasadniczo sam przywłaszcza przez siebie wytworzony produkt dodatkowy. Można więc uważać go za swoistego przedsiębiorcę. W ograniczonym sensie posiada cechy kapitalisty, z tym, że dopóki nie zatrudnia siły najemnej, wyzysku nie ma. „Wyzysk“, ogranicza się do własnej osoby. Zrozumiałe, że wyzysk bez cudzysłowu jest uwarunkowany istnieniem pracy najemnej. (Pomijamy w naszych rozważaniach inne formy wyzysku, jak lichwę, skupywanie produktów itp., by nie komplikować rozpatrywanego problemu).

Wreszcie jako właściciel kawałka ziemi może niekiedy posiadać cechy obszarnika-rentiera. Posiada je mianowicie w tym wypadku,

gdy w jego dochodzie mieści się obok zwykłej płacy roboczej i zysku przedsiębiorcy, również renta gruntowa.

Mimo, że w dochodzie rolniczym płaca robocza, zysk czy też renta nie są fizycznie wyodrębnione, rozróżnianie społecznego charakteru pochodzenia elementów składowych tego dochodu jest rzeczą istotną.

Nie można dokładnie określić, jaką część dochodu rolniczego stanowi zysk, a jaką płaca robocza, można natomiast określić, który z elementów dominuje, który nadaje ton całości.

Zróżniczkowanie wsi polega właśnie na tym, że w dochodzie rolniczym różnych jej warstw przeważa bądź dochód z pracy, bądź pozostałe wymienione składniki.

We właścicielu biednego, lub nawet średniego gospodarstwa dominują cechy robotnika, — a w jego dochodzie zwykła płaca robocza. Zysk z zainwestowanego kapitału gra niewielką rolę, lub (bardzo często) wcale go nie ma.

Właściciel zamożnego gospodarstwa, w miarę jak wzrasta wielkość globalnej produkcji, a zwłaszcza wielkość produkcji przeznaczanej na rynek — w coraz większym stopniu traci charakter robotnika, nabiera cech przedsiębiorcy, a w pewnych sprzyjających ku temu okolicznościach, również kapitalisty-rentiera.

Dopóki w dochodzie rolnika przeważa dochód z pracy (własnej i rodziny) nad zyskiem z kapitału lub rentą, dopóty tego rodzaju gospodarke można określać mianem drobnotowarowej.

W sprawach tych nie ma stałej równowagi czy niezmienności układu.

Istnienie rynku towarowego powoduje tendencję ewolucji równocześnie w dwóch kierunkach: chłop z prostego wytwórcy (w wypadku, gdy punktem wyjściowym jest gospodarka naturalna), lub z drobnotowarowego producenta, może przekształcić się w wytwórcę o dominujących cechach przedsiębiorcy-kapitalisty, albo w robotnika pracującego już nie dla siebie, a w prostej lub ukrytej formie — dla kogoś. (Ta przemiana może trwać długo, ciągnąć się przez parę pokoleń, cofać się na skutek różnych czynników, — istoty rzeczy jednak to nie zmienia).

W pierwszym wypadku, środki produkcji, będące w gospodarstwie naturalnym, a praktycznie i w drobnotowarowym, jedynie

narzędziami pracy, zmieniają swój społeczny charakter, — stają się kapitałem. Pojawia się praca najemna. Środki produkcji zaczynają występować jako siła przeciwstawna pracy.

W drugim wypadku — środki produkcji pozostają narzędziami, lub w ukrytej formie stają się cudzą własnością. Właściciel gospodarstwa poprzez najróżnorodniejsze formy (spłata odsetków od zadłużenia, odrobki itd., itd.), poczyną oddawać część lub całość produktu dodatkowego przez siebie wytwarzanego, a w skrajnym wypadku przechodzi na bezpośrednią sprzedaż swojej siły roboczej. Słowem — zajmuje pozycję pół lub całkowitego proletariusza.

Wobec różnorodnych i skomplikowanych stosunków w rolnictwie, procesy te przebiegają bardzo wolno i nierównomiernie, z wieloma zakłóceniami. Istnieje cały wachlarz form przejściowych, pośrednich — ale w każdym razie właśnie takie są tendencje rozwojowe powodowane istnieniem rynku towarowego i panowaniem jego praw.

Dlatego błędem jest nierozróżnianie, względnie zamazywanie faktu, że w niektórych gospodarstwach chłopskich środki produkcji są nie tylko prostymi narzędziami pracy, ale są kapitałem. Podobnie błędem byłoby traktowanie środków produkcji każdego chłopskiego gospodarstwa jako kapitału. Ten sam pług w jednym gospodarstwie jest kapitałem, w drugim — tylko narzędziem pracy. Jak wiadomo bowiem, w ujęciu Marksa, kapitał jest pojęciem o charakterze ekonomiczno-historycznym, — jest wynikiem określonych stosunków socjalnych, a nie jest przyrodzoną właściwością jakichkolwiek dóbr.

Jakakolwiek wartość staje się kapitałem jedynie wówczas, o ile w rezultacie swego zastosowania w procesie produkcji przynosi zrabowaną wartość dodatkową. Zagarnięcie wartości dodatkowej jest konsekwencją przyswojenia przez właściciela kapitału cudzej, nieopłaconej pracy.

W jakim jednak sposób prawa rozwojowe rynku towarowego powodują różniczkowanie wsi? Jaki jest mechanizm tego procesu?

Rynek działa poprzez cenę. A przecież towar posiada na rynku jednakową cenę niezależnie od tego czy pochodzi z gospodarstwa drobnotowarowego, czy kapitalistycznego, — silnego czy słabego. Dzięki czemu ta sama cena rynkowa niektóre gospodarstwa spycha

w dół, innym pozwala na dźwiganie się w górę? Kiedy w gospodarstwach chłopskich pojawia się kapitał?

Aby odpowiedzieć na te pytania trzeba zanalizować na materiale faktycznym — jakie związki istnieją między ceną rynkową, kosztem własnym produkcji, wydajnością pracy rolnika i dochodem rolniczym³⁾. Trzeba zbadać od czego one zależą i jak się kształtują w różnych wyżej scharakteryzowanych grupach gospodarstw chłopskich.

Zacząć wypada od sprecyzowania kryteriów podziału gospodarstw na grupy czy warstwy.

W tej sprawie panuje u nas prawie powszechnie praktyka, nie mająca ani naukowo-teoretycznego, ani życiowo-praktycznego uzasadnienia. Najczęściej tradycyjnie przedstawia się gradację gospodarstw wiejskich według ilości posiadanej przez nie ziemi.

Statystyka rolnicza, wszelkiego rodzaju spisy i ankiety, są u nas również układane po dzień dzisiejszy według kryterium powierzchni gospodarstwa. A przecież jest oczywiste, że w rolnictwie nie zawsze powiększenie gospodarstwa musi iść w parze z rozszerzeniem areалу.

Skup ziemi, tak, by stanowiła ona jednolity obszar, jest niezwykle utrudniony tysiącnymi przeszkodami, wynikającymi z charakteru drobnego rolnictwa. Dlatego koncentracja na wsi musi iść niejednokrotnie poprzez zwiększanie nakładu środków na jednostkę powierzchni. Pozycja gospodarstwa wynika zatem nie tylko z posiadanej obszarze ziemi, nie tylko z jakości i miejsca położenia gruntu, ale i z rozmiarów zainwestowanych w ziemię środków.

Zainwestowanie kapitału w ziemię oznacza techniczne zmiany w produkcji rolniczej, intensyfikację, przejście do wyższych systemów uprawy, płodozmianu, zwiększonego użycia nawozów sztucznych, udoskonalenia narzędzi i maszyn, wzrostu ich użycia, ulepszenie i powiększenie ilości inwentarza żywego, wreszcie — wzrost stosowania pracy najemnej.

Ilość posiadanej ziemi nie odzwierciadla wszystkich tych różnorodnych i złożonych procesów, — a właśnie z tych elementów

³⁾ Pojęcie dochodu rolniczego użyte jest w sensie dochodu z pracy rodziny i zysku z kapitału.

składa się proces rozwoju kapitalizmu w rolnictwie, proces różniczkowania wsi.

W pewnych warunkach, główna linia kapitalistycznego rozwoju rolnictwa może polegać właśnie na tym, że gospodarstwa, nie zwiększając powierzchni, stają się mimo to większymi, jeśli chodzi o rozmiary produkcji. Wynika więc, że kryteria podziału na grupy winny opierać się na miernikach, odzwierciadlających przede wszystkim wielkość produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem specyficznego elementu, wpływającego na nią, — rozmiarów posługiwania się pracą najemną.

Na wielkość gospodarstwa jako przedsiębiorstwa, wpływają trzy zasadnicze momenty: 1) rozmiar i jakość posiadanego areału ziemi, 2) wielkość i jakość środków produkcji, 3) wielkość i jakość siły roboczej.

Suma tych czynników stanowi potencjał gospodarczy danego gospodarstwa, ale jeszcze nie określa ściśle wielkości produkcji. Zdarza się bowiem nawet często, że część tego potencjału nie jest, lub nie może być celowo zużytkowana w procesie wytwarzania. Na przykład w karłowatym gospodarstwie liczna rodzina chłopska stanowi siłę roboczą, która ze względu na rozmiary gospodarstwa nie może być całkowicie wyzyskana. Koń jako środek produkcji nie może być tak wykorzystany na dwuhektarowym gospodarstwie, jak na pięciohektarowym. Gospodarstwo osadnicze czy parcelacyjne, nie używające nawozów sztucznych, nie wykorzystuje właściwie odziedziczonych przypadkowo urządzeń melioracyjnych, zbyt obszernych zabudowań itd., itd.

Dlatego wydaje się koniecznością i jest słuszne wprowadzenie, obok pojęcia potencjału gospodarczego, związanego z nim pojęcia siły gospodarstwa. Pod tym terminem rozumieć należy sumę wszystkich czynników aktualnie i celowo biorących udział w procesie produkcji.

Im dokładniej i ściślej z ogólnego potencjału wydzielić stopień wykorzystania czynników faktycznie uczestniczących w procesie produkcji, tym określona w ten sposób siła gospodarstwa stanowi lepszą podstawę klasyfikacji gospodarstw chłopskich. Od niej bowiem zależy wielkość globalna produkcji i globalnego dochodu rolniczego. Stosowanie innych podstaw przy klasyfikacji prowadzi do

zaciemnienia położenia drobnych rolników i przytępienia istniejących klasowych przeciwieństw.

Lenin, na przykładzie danych z amerykańskiej statystyki rolniczej, wykazał wszystkie błędy, wynikające z takiego traktowania sprawy i dał nieporównany przykład właściwego komentowania cyfr statystyki rolniczej.

Im szerzej i silniej następuje proces intensyfikacji rolnictwa, tym bardziej grupowanie z punktu widzenia obszaru gospodarstwa jest niewłaściwe; stawia ono w korzystniejszym świetle drobnego rolnika, niż to ma miejsce w rzeczywistości. Wskazuje na jego upośledzenie w zakresie władania ziemią, ale skrywa upośledzenie w zakresie wyposażenia i intensywności prowadzenia gospodarstwa.

Dlatego mylny jest szeroko rozpowszechniony pogląd, że ze wzrostem powierzchni zmniejsza się w gospodarstwie chłopskim intensywność. Jedynie słuszne porównanie gospodarstw pod kątem wielkości przedsiębiorstwa (decyduje globalna wielkość produkcji) prowadzi do wniosku, że zazwyczaj (choć nie zawsze) z ich wzrostem rośnie również intensywność. Areał jest wprawdzie ważnym, ale nie jedynym czynnikiem określającym „siłę“ gospodarstwa. Bywają zresztą częste wypadki, że w określonych warunkach, przy danej wielkości kapitału, technika produkcji wymaga zmniejszenia obszaru gospodarstwa. Na przykład, przy przejściu na warzywnictwo lub uprawy specjalne.

Rozwój towarowy rolnictwa bardzo często polega na przejściu od wytwarzania jednych produktów do drugich, bardziej wartościowych. Lenin wykazał, że tego typu gospodarstwa, mimo osiągnięcia określonego stopnia rozwoju, wchodząc w skład (sądząc po powierzchni) drobnej własności „podciągają“ statystycznie całą grupę i fałszują rzeczywistość.

Nie istnieje na razie materiał statystyczny, który by pozwolił na bezpośrednią klasyfikację gospodarstw chłopskich według ich „potencjału“, a tym bardziej „siły“ gospodarczej, dlatego z konieczności — dla uchwycenia zależności i związków, o które nam chodzi — użyć trzeba jedynej, dostępnej w tym względzie, populacji gospodarstw.

Posłużyliśmy się ostatnim, wydanym przed wojną, tomem opracowań Wydziału Ekonomiki Drobnych Gospodarstw PINGW, *Indy-*

*widualne wyniki rachunkowe gospodarstw włościańskich w roku 1936/37*⁴⁾). Wybrano 230 gospodarstw w miejscowościach mieszczących się w obecnych granicach Polski. Wyeliminowano, jako wyraźnie nietypowe, stosunkowo nieliczne gospodarstwa, w których procentowy stosunek przychodu surowego do tzw. „kapitału czynnego“ wynosił poniżej 11% lub powyżej 24%.

Wszystkie dotychczasowe analizy danych puławskich opierały się tradycyjnie na grupowaniu gospodarstw według powierzchni posiadanych gruntów. Taki np. sposób zastosowano również w *Małym Roczniku* z roku 1939.

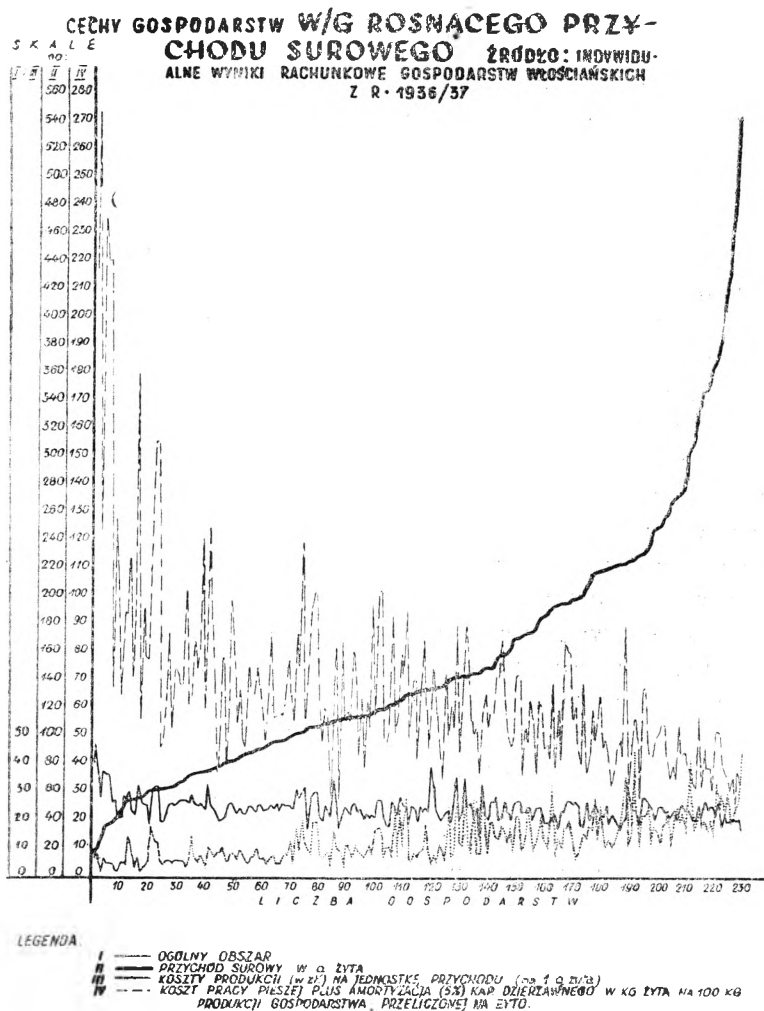
Ten sposób obliczeń, zaciemniający istotę rzeczy, jak powiedzieliśmy, jest jawnie niewystarczający. Dokonano więc uszeregowania wymienionych 230 gospodarstw według rosnącego przychodu surowego — wykładnika „siły“ gospodarstwa. Po wykonaniu odpowiednich przeliczeń, których techniki ze względu na brak miejsca nie podajemy, można (dla łatwiejszej orientacji) graficznie przedstawić, jak ze zmianą przychodu surowego, przeliczonego w q żyta, zmieniają się koszty produkcji na jednostkę przychodu, koszt pracy pieszej wraz z amortyzacją tzw. kapitału dzierżawnego⁵⁾, również w przeliczeniu na jednostkę przychodu surowego wyrażoną w życie. Interesuje nas suma kosztu pracy wraz z amortyzacją kapitału dzierżawnego (niestety wobec braku danych z pominięciem budynków gospodarczych), ponieważ podnoszenie wydajności pracy polega na tym, że udział żywej pracy zmniejsza się, a udział byłej pracy (amortyzacja środków produkcji) zwiększa, ale w taki sposób, że ogólna suma pracy zawarta w produkcji zmniejsza się. Rysunek może też przedstawić, jak zmienia się ogólny obszar gospodarstwa w związku z wymienionymi wielkościami.

Na opracowaniu graficznym można stwierdzić, że przy szybkim wzroście przychodu surowego, mimo wahań w poszczególnych gospodarstwach, spada gwałtownie suma kosztu pracy i amortyzacji

⁴⁾ Obliczenia wykonano w Dep. Rolnictwa C.U.P. (ob. ob. J a n i k o w s k i i R a s z e w s k i). Obecnie w podobny sposób i w szerszym zakresie przeliczane są nieopublikowane jeszcze dane Wydziału Ekonomiki z roku 1945/46.

⁵⁾ Kapitał dzierżawny obejmuje wartość inwentarza żywego, martwego, zapasów, środków obiegowych.

kapitału dzierżawnego. Zmniejszają się również koszty produkcji na jednostkę przychodu. Można również zauważyć, że na ogół istnieje korelacja między wielkością przychodu surowego a ogólnym obszarem gospodarstwa.



Dane empiryczne dały więc możliwość zorientowania się o dużej skali odchyżeń w wydajności pracy i kosztów produkcji w różnych

grupach gospodarstw. Stwierdziliśmy, że najwyższy poziom wydajności pracy posiadają gospodarstwa o największym przychodzie surowym, to jest — najsilniejsze. Przy równym wynagrodzeniu za pracę, najwyższy koszt produkcji (nawet kilkakrotnie) mają gospodarstwa najsłabsze. Mimo, że materiał odnosił się do czasów przedwojennych, nie ulega wątpliwości, że podobne zależności istnieją i obecnie.

W świetle stwierdzonych faktów uwypukla się rola pojęcia „i n d y w i d u a l n e j w a r t o ś c i”. Pod tym terminem rozumieć należy ilość czasu roboczego (przy przeciętnej jakości siły roboczej), niezbędnego na wyprodukowanie jednostki produkcji w warunkach danego gospodarstwa. Tak więc produkt rolniczy, pochodzący z różnych grup gospodarstw, będzie posiadał różną „wartość indywidualną”. (Różne ilości przeciętnego czasu roboczego (pracy), zużytego w tych gospodarstwach na jego wytworzenie i niejako zakrzepłego w produkcie). Na ogół, produkt pochodzący z gospodarstw słabych, posiada wysoką „wartość indywidualną”, a z gospodarstw silnych, niższą „wartość indywidualną”.

Na rynku towarowym natomiast, niezależnie od pochodzenia, posiada tę samą wartość wymienną, określoną ceną rynkową. Nasuwa się pytanie: której z wielu wartości indywidualnych odpowiada wartość wymienna (cena rynkowa)?

Według Marks'a w warunkach ustroju kapitalistycznego, kiedy (i to należy podkreślić) producentami są przedsiębiorcy-farmerzy, cena płodów rolnych kształtuje się na bazie tych cen produkcji, które istnieją na ziemiach najgorszych (jakościowo lub w sensie położenia). Kapitalistyczny przedsiębiorca nie chciałby bowiem zrezygnować ze średniego zysku z włożonego kapitału i jeśli by poziom cen obniżył się poniżej wartości indywidualnej, uwarunkowanej produkcją w najgorszych warunkach — przerwałby produkcję. Teoretycznie wywołałoby to albo podniesienie ceny i w konsekwencji ponowne rozpoczęcie produkcji, albo też zaspokojenie popytu przy tejże cenie i mniejszej produkcji. W tym ostatnim wypadku inni przedsiębiorcy znaleźliby się z kolei w położeniu produkujących w najgorszych warunkach. Niezależnie od ustawicznych przesunięć, cena zasadniczo kształtowałaby się każdorazowo na poziomie n a j w y ż s z e j i n d y w i d u a l n e j w a r t o ś c i.

Marks zanalizował ten problem w związku z teorią absolutnej i różniczkowej renty.

W naszych warunkach przedwojennych sprawy kształtowały się w innych warunkach i inaczej. Obok gospodarstw folwarcznych i wielkocłopskich, gospodarujących tak, jak gospodaruje przedsiębiorca kapitalistyczny, na rynku istniała produkcja masy średnich i drobnych gospodarstw. Te zaś kierują się innymi przesłankami.

W warunkach przeludnienia rolniczego, bez możliwości emigracji czy przejścia do przemysłu, chłop nie może zawiesić swojej produkcji, nawet jeśli cena rynkowa spada poniżej „indywidualnej wartości“, określonej warunkami jego gospodarstwa.

Dla przedsiębiorcy kapitalistycznego jedynym celem produkcji jest uzyskanie zysku. Jedynym miernikiem pomyślności gospodarczej jest dla niego uzyskana stopa zysku. Ale ten sposób pojmowania pomyślności gospodarczej, zjawia się dopiero w chłopskim gospodarstwie na określonym poziomie ekonomicznego rozwoju i akumulacji środków produkcji.

Dla właściciela drobnego i średniego gospodarstwa (gospodarka drobno-towarowa) ważniejsze od osiągnięcia wyższej stopy zysku jest uzyskanie większego dochodu rolniczego. To bowiem stanowi o poziomie dobrobytu jego rodziny, a nie zysk z jakże skromnego „kapitału“. W dążeniu do maksymalnego dochodu rolniczego, nie licząc się ze stopą zysku, godzi się nawet na gorsze wynagrodzenie za dzień pracy, jeśli tylko globalny dochód mimo to się zwiększy. Chłop na dwuhektarowym gospodarstwie woli pracować z rodziną 500 dni w ciągu roku, zarabiając 100 złotych za dzień pracy i rezygnując z zysku, niż pracować na przykład tylko 100 dni przy 200 zł. za dzień pracy i zysku równym na przykład 1000 zł. (W pierwszym wypadku dochód rolniczy wynosi 50.000 złotych, w drugim — 21.000 złotych).

Przy zbyt małym dochodzie rolniczym, nawet przy istnieniu zysku, nie potrafiłby utrzymać swojej rodziny, pozostając zresztą przez większą część roku bezrobotnym. (Pomijamy zagadnienie zarobkowania poza gospodarstwem).

Dążenie do największego dochodu rolniczego, do najpełniejszego zużytkowania siły roboczej swojej rodziny, prowadzi przy prymitywnych środkach produkcji do obniżenia wydajności pracy. Coraz więcej jej trzeba zużyć na wytworzenie jednostki produktu. Coraz większa jest „wartość indywidualna“ produktu wytworzonego w tym gospodarstwie. Drobnolnicy w swojej masie nie mogą przerwać produkcji w wypadku, gdy „wartość indywidualna“ produktów w ich gospodarstwie przewyższy cenę rynkową. Z konieczności godzą się na całkowity zanik zysku i obniżenia płacy roboczej (dochodu za jednostkę przepracowanego czasu). W tych warunkach chłop prowadził swoje gospodarstwo nawet wówczas, gdy cena rynkowa nie daje mu ani renty ani zysku i zaledwie pozwala na pokrycie minimalnych potrzeb życiowych.

Tu się właśnie kryje osławiona „wyższość“ drobnego gospodarstwa, które w okresie kryzysu wykazało wyjątkową wytrzymałość, ba — nawet tendencję rozszerzania produkcji (tłumaczy to dążenie do utrzymania dochodu rolniczego przy spadających cenach). Ta wytrzymałość wynika ze społecznych warunków, z „beznadziejności jego położenia“ w kapitalistycznym ustroju. Prowadzi zaś z jednej strony do pracy ponad siły, z drugiej — ustawicznego ograniczania stopy życiowej.

W warunkach, kiedy na rynku duże znaczenie posiada produkcja drobnotowarowa tysięcy, czy nawet milionów takich drobnych i średnich gospodarstw, cena rynkowa nie może kształtować się na bazie indywidualnej ceny produkcji w warunkach najgorszych. Tam, gdzie masa chłopska w większości kieruje się w swej działalności gospodarczej nie pojęciem zysku z kapitału, a pojęciem dochodu rolniczego, gdzie istnieje „przymusowa“ podaż drobnego rolnictwa, tam wyrównanie popytu i podaży nie następuje przy cenie równej indywidualnej wartości towaru, produkowanego w warunkach najgorszych. W takich natomiast okolicznościach cena rynkowa produktu rolniczego ustala się na poziomie niższym, niż indywidualna wartość przy produkcji w warunkach najgorszych.

Tak więc w konsekwencji cena produkcji w jednych gospodarstwach jest wyższa od ceny rynkowej, a w innych niższa. Na skutek

tego pewne gospodarstwa posiadają wysoką zdolność akumulacji. inne zaś albo mniejszą, albo wcale jej nie posiadają.

Akumulacja prowadzi oczywiście do zwiększenia „siły“ gospodarstwa, ponieważ umożliwia zakup ziemi, inwentarza, maszyn, najem siły roboczej itd.

I tutaj koło się zamyka. Im większa bowiem siła, tym większy przychód surowy, wydajność pracy i z kolei niższa indywidualna wartość jednostki produkcji.

Jak widać z powyższego, proces różniczkowania wsi oparty jest między innymi nie na jakościowej różnicy pracy chłopa w silnym i słabym gospodarstwie, a na ilościowej i jakościowej różnicy rozporządzalnych środków produkcji i areалу posiadanej ziemi. Oczywiście już jako proces wtórny występuje zjawisko, że przy mniejszej wydajności pracy, mniejszej zatem opłacie dnia roboczego, właściciel słabego gospodarstwa gorzej się odżywia, nie kształci dzieci, pozostaje zacofany kulturalnie i w ostatecznym rezultacie jakość jego pracy, gospodarcza celowość pracy, umiejętność dostosowania się do potrzeb rynku, korzystanie z postępu technicznego, umiejętność korzystniejszego zbytu itd., pozostaje w tyle.

Podstawą wszakże jest fakt, że praca tejże jakości w grupie gospodarstw „silnych“, lepiej zaopatrzonych w środki produkcji, ma możność przejawienia się w bardziej wydajnej formie, niż w grupie gospodarstw słabych.

Taka jest mechanika różniczkowania wsi; w ten sposób prawa rynku towarowego rządzą gospodarką chłopską.

Jakie było znaczenie tego faktu dla układu stosunków społecznych na wsi przed wojną? Jakie on może mieć znaczenie obecnie i w przyszłości?

W warunkach przedwojennych, jak już było powiedziane, ceny rynkowe produktów rolniczych kształtowały się nie tylko pod wpływem takich czy innych wartości indywidualnych. Cały produkt rolnictwa był realizowany nie za cenę odpowiadającą jego wartości (średniej ważonej wartości indywidualnych), a za cenę niższą od jego wartości. Na skutek istnienia takich czynników, jak: 1) omawianej już, „przymusowej“ podaży najsłabszych gospodarstw, 2) związków ze światowym rynkiem, na którym sprzedawano towary wyprodukowane przy znacznie wyższej wydajności pracy, tzn.

posiadające niższą wartość, 3) zjawiska „nożyc cen“ przy pomocy których kartele i kapitał stojący za nimi żyłowali wieś — ceny układały się blisko najniższych indywidualnych wartości.

W rezultacie, tylko w nielicznej grupie gospodarstw, wartość indywidualna produktu układała się poniżej lub na poziomie cen rynkowych. W większości gospodarstw wartość indywidualna była wyższa (nieraz znacznie) od ceny rynkowej.

Zrozumiałe, że teoretycznie rozpatrzony proces zachodzi — nie w oderwaniu tj. niezależnie od stosowania lub niestosowania pracy najemnej, czy w oderwaniu od innych form wyzysku. W praktyce gospodarstwa silne, właśnie takie, w których wartość indywidualna produktów kształtuje się poniżej wartości oznaczonej ceną rynkową, stosują już najemną siłę roboczą, często wypożyczają maszyny itp. Tylko tym bowiem gospodarstwom opłaca się stosowanie pracy najemnej. Gospodarstwa drobne, słabe, których wartość indywidualna wytwarzanego produktu przewyższa cenę rynkową, nie są zainteresowane w stosowaniu pracy najemnej. (Teoretycznie byłby możliwy wypadek zainteresowania, gdyby różnica między wartością indywidualną, a wartością (ceną) była mniejsza od różnicy między ceną siły roboczej (płacą roboczą), a wartością przez nią wytworzoną. Zresztą taki wypadek mógłby zajść jedynie wyjątkowo, ponieważ na ogół stosowanie pracy najemnej w gospodarstwie drobnym, w którym właściciel sam nie znajduje pełnego zatrudnienia, prowadziłyby do obniżenia, mimo zysku, jego dochodu rolniczego).

W warunkach gospodarki demokracji ludowej, w miarę podnoszenia wydajności pracy w słabszych gospodarstwach (o czym jeszcze będzie mowa), w miarę zanikania momentu upośledzenia gospodarczego wsi, zapewne coraz szersze kręgi drobnych gospodarstw chłopskich potrafią produkować przy wartości indywidualnej, zbliżonej w większym stopniu do wartości produktu rolniczego.

Będzie to oznaczało, że w coraz większej masie gospodarstw zaistnieje możliwość lepszego opłacania własnej pracy.

Tym niemniej nie ulega wątpliwości, że podniesienie wydajności pracy właścicieli drobnych i średnich gospodarstw do poziomu, który z jednej strony zapewniłby im odpowiednią zapłatę za

ich pracę, a z drugiej — umożliwił akumulację nie mniejszą niż w silnych gospodarstwach, jest możliwe jedynie w ramach spółdzielczości produkcyjnej.

Tylko ta forma gospodarowania przecina korzenie tych zjawisk, które rodzą różne formy wyzysku. Tylko ta forma pozwala na uzbrojenie pracy rolnika w środki produkcji niedostępne dla niego w indywidualnym gospodarstwie.

MISCELLANEA

A. CHLEBOWCZYK

Przyczynek do teorii lokalizacji

Lokalizacja w przemyśle cementowym

Program odbudowy i przebudowy gospodarstwa narodowego jaki realizujemy współcześnie, wymaga podejmowania dalekosiężnych w swych skutkach decyzji lokalizacyjnych. Dotyczy to przede wszystkim decyzji na odcinku inwestycji przemysłowych. Ponieważ Główny Urząd Planowania Przestrzennego, poza postanowionymi już planami przestrzennymi, nie opublikował, teoretycznych podstaw i szerszych uzasadnień swych decyzji, rozpatrzmy na własną rękę, na konkretnym przykładzie przemysłu cementowego pewne aspekty alternatyw lokalizacyjnych. Jest to przykład stosunkowo prosty, wzorcowy dla przemysłów operujących olbrzymim wolumenem surowców, i produktu gotowego. Orientacyjne liczby tego obrotu dla 1947 r. wynoszą: 2,6 mil. ton surowca wapiennego, 0,8 mil. ton węgla i 1,5 mil. ton produktu gotowego.

Aktualne rozlokowanie przemysłu cementowego przedstawia się jak następuje: w ośrodku będzińskim, w pasie długości 60 km, pracuje 6 zakładów stanowiących 58%, a w ośrodku opolskim, na przestrzeni kilku km², znajdują się 3 zakłady, reprezentujące 21% ogólnopolskiej zdolności wytwórczej przemysłu cementowego. Cztery zakłady rozrzucone są pojedynczo: Goleiszów (10%), Rejowiec Lubelski (4%), Podgrodzie koło Bolesławca (6%) i Wejherowo (1%). W trakcie budowy znajduje się w Szczecinie fabryka cementu hutniczego, w trakcie rozbudowy zakłady Górka i Wejherowo.

Wyróżniają się więc wybitnie, przyjmując jako granicę 52 równoleżnik (linia Krosno Odrzańskie, Jarocin, Turek, Żyrardów i Biłała Podlaska), dwa obszary: południowa i północna część Polski. Dwa najważniejsze ośrodki produkcji cementu, leżące na brzegach najsilniejszego rejonu przemysłowego Polski i oddalone od siebie zaledwie około 100 km, są położone prawie centralnie w stosunku do

Polski południowej. Frachtowo niekorzystnie położone w stosunku do obu wymienionych ośrodków regiony lubelsko-rzeszowski i dolnośląski, dzięki istnieniu wytwórni cementu na obu wymienionych obszarach, są od ośrodków centralnych uniezależnione. Rozmieszczenie to można wyrazić liczbowo przy pomocy promieni kół stycznych, wychodzących w południowo zachodniej części Polski z Bolesławca i Opola oraz z Będzina i Rejowca, a pokrywających, w polach promieni 100 względnie 150 km, prawie w całości obszar rejonu południowego Polski.

Niewspółmiernie gorzej pod tym względem przedstawia się część północna Polski. Zależkowy tymczasem ośrodek szczeciński, nawet przy osiągnięciu odpowiedniej zdolności wytwórczej, pokrywa już przy promieniu 200 km zaledwie $\frac{1}{3}$ tego obszaru. Wytwórnia Wejherowska ma znaczenie czysto lokalne. Około $\frac{2}{3}$ obszaru Polski północnej, względnie $\frac{1}{3}$ obszaru całej Polski znajduje się odległościowo w stosunku do zaopatrzenia reszty Polski w położeniu wybitnie niekorzystnym. Porównując stan dzisiejszy ze stanem przedwojennym zauważamy, że dyslokacja przemysłu cementowego z punktu widzenia odległości transportu uległa pewnej korzystnej zmianie.

Powody tego rodzaju dyslokacji przemysłu cementowego znajdziemy łatwo, uprzytomniając sobie znaczenie czynników lokalizacyjnych w tej gałęzi przemysłu. Decydujące znaczenie posiadają: 1) surowiec, występujący jedynie w określonych formacjach geologicznych, 2) rynek zbytu, 3) paliwo, łącznie z energią elektryczną. Nic więc dziwnego, że znakomita większość zakładów, znajdując dogodnie złoża geologiczne, bliskość węgla i wielką aglomerację ludności przemysłowej, ulokowała się w Zagłębiu Śląsko-Krakowsko-Dąbrowskim z jednej, a w okolicy Opola z drugiej strony. Decyzja lokalizacyjna, pobierana w momencie zakładania wytwórni, datuje się z lat 1880—1914, oraz ostatnio w stosunku do cementowni Saturna w ośrodku będzińskim, z lat 1927—1928. Należy pamiętać, że decyzja ta była podejmowana w warunkach innego ustroju gospodarczego i pod wpływem ówczesnego kształtowania się podłoża gospodarczego, które w międzyczasie uległo dość poważnym zmianom.

Nie pretendując do rozwiązania problemu lokalizacyjnego w formie ostatecznej, rozpracowujemy szczegółowo jeden jego etap, dla pozostałych zaś podajemy metodę rozumowania i pracy. Tak ze względu na to, że chodzi o rozwiązanie problemu przestrzennego, jak i ze względu na wspomniany już volumen i wagę przerabianego surowca i produktu gotowego, kwestia odległości i długości transportu w przemyśle cementowym ma znaczenie zasadnicze, to też rozwiązania szukamy na tej płaszczyźnie. Przy pomocy szeregu założeń upraszczających tworzymy w pierwszym przybliżeniu model przestrzenny, w którym operujemy w odniesieniu do transportu po-

jęciem kosztów fizycznych, mierzonych w jednostkach fizycznych (tono-km). Otrzymane w ten sposób rozwiązanie korygujemy przez eliminację poczynionych założeń i wreszcie w przybliżeniach następnym, poprzez ważenie kosztów fizycznych przez współczynniki kosztów w jednostkach pieniężnych, otrzymujemy rozwiązanie ostateczne.

Dla umożliwienia analizy zakładamy: a) jednorodność surowca wapiennego na całym obszarze lokalizacyjnym, b) jednorodność paliwa (kaloryczność i gatunek); energię, w miarę potrzeby, przeliczamy na węgiel w relacji $1 \text{ kWh} = 1,1 \text{ kg}$ węgla, c) jednakowe wyposażenie techniczne zakładów i jednakową metodę produkcji, d) jednorodność rodzaju transportu, e) rynek zbytu traktujemy w miarę potrzeby albo jako punkt na obszarze lokalizacyjnym, albo w rozwinięciu, jako koło o danym promieniu, f) miejsce produkcji traktujemy jako punkt w obszarze lokalizacyjnym, g) zakładamy doskonałą przenośność czynnika pracy, h) zakładamy jednakowy poziom cen czynników wytwórczych na całym obszarze lokalizacyjnym.

Branie pod uwagę jedynie samej wagi surowca jest uproszczeniem. Surowiec cementowy nie jest bowiem jednolitym czynnikiem wytwórczym. Różnice w konsystencji surowca (np. surowiec miękki — kreda opolska i surowiec twardy — np. wapień jurajski, jaki przetwarzają cementownie ośrodka bedzińskiego) nie wpływając co prawda na jakość produktu, powodują jednak większe zużycie energii, czy to przy wydobyciu w kamieniołomach, czy też przy przemiale surowca. Wahania te np. w samej kredzie wg. Anzelm¹⁾ powodują różnice w zużyciu energii dochodzące do 6—8%, a w twardej wapieniu jurajskim dochodzą nawet do 25—30% ogólnego zużycia siły na jednostkę produktu. Do tego dołącza się działanie pochodne, jakim jest większe zużycie młynów surowcowych. Na decyzję lokalizacyjną wpływa poza tym fakt konieczności współwystępowania glin o odpowiedniej konsystencji (np. dla pieców szachtowych gliny o wysokim stopniu plastyczności), służących jako domieszka dla uzyskania odpowiedniego składu chemicznego surowca.

Efektywne wyniki zużycia surowców na 1 tonę produktu gotowego w 1947 r. przedstawiały się następująco: 1,67 ton surowca wapiennego, 0,42 ton miazgi węglowej, 106 kWh energii przeliczonej na 0,11 ton węgla, 0,04 ton gipsu. Razem 2,24 ton surowców na 1 tonę cementu. Ponieważ potraktowanie gipsu jako samodzielnego czynnika zbyt komplikuje nasz model, a z drugiej strony, ze względu na nikłość ilości współdziałających, ponieważ kopalnie gipsu nie są zbyt oddalone od kopalń węgla, powiększamy o wagę gipsu

¹⁾ Anzelm: *Die Zementherstellung*, Berlin, 1941.

wagę węgla opałowego. Stosunek więc produkcyjny surowców do produktu gotowego ma się jak 2,24 : 1.

Stawiamy teraz pytanie, jak dalece obciążona będzie tona produktu gotowego fizycznymi kosztami transportu w m i e j s c u k o n s u m c j i, jeśli uruchomimy produkcję w miejscu, gdzie znajdują się dane czynniki wytwórcze, względnie kombinacje ich występowania. (Oznaczenie S — surowiec wapienny, W — węgiel opałowy, Z — rynek zbytu, E — energia, względnie energia przeliczona na węgiel). Pod fizycznymi kosztami transportu nie będziemy rozumieli transportu fabrycznego, wewnętrznego, a transport poza fabryczny, zewnętrzny, mierzony w tono-km, gdzie odpowiednie cyfry zużycia czynników wytwórczych na tonę produktu podają ilości ton; zmienne s, e, w, oznaczają kilometrą odległości ich dowozu do miejsca produkcji, a zmienna z kilometrą dowozu produktu gotowego do rynku zbytu (oznaczenie: s — kilometrą dowozu surowca wapiennego, w — kilometrą dowozu węgla, z — kilometrą dowozu produktu gotowego na rynek zbytu, e — kilometrą dowozu energii przeliczonej na węgiel). Ponadto, ponieważ rynek zbytu, traktując go jako czynnik, lokalizacyjny, musimy przyjąć punkto-wo, co nie ma odpowiednika w rzeczywistości, wprowadzamy poprawkę w postaci liczby A, oznaczającej tono-kilometrą przewozu 1 tony produktu gotowego na danym rynku o wielkości powierzchni koła przy promieniu a. Liczba A będzie tym mniejsza im bardziej skoncentrowany jest rynek zbytu ²⁾. Dla uzyskania obrazu syntetycznego zakładamy dodatkowo dla wszystkich dowożonych czynników wytwórczych jednakową odległość dowozu, którą oznaczamy przez x (przybliżenie A w tablicy), pamiętając jednakże, że właściwy obraz da w każdym wypadku jedynie suma iloczynów poszczególnych składników (przybliżenie B w tablicy). Biorąc pod uwagę wyżej wymienione czynniki lokalizacyjne i kombinacje ich występowania, otrzymujemy następujące wyniki.

²⁾ Ekonomista teoretyk, będąc przyzwyczajony do bezprzestrzennego ujmowania tego pojęcia, będzie kojarzył pojęcie rynku zbytu z pojęciem przestrzeni ciągłej. Bezsporną jest jednakże różnorodność nasilenia obszarowego zbytu (np. zużycie cementu wg. powiatów, względnie województw). Fakt ten pozwala na traktowanie rynków zbytu o różnym nasileniu jak rynków odrębnych, które uważać można w stosunku do siebie za zagranicę. Statystycznie sprawa jest stosunkowo łatwo uchwytana przez zastosowanie odpowiednich miar dyspersji dla różnych stopni nasilenia konsumpcji.

Lp.	Czynniki wytwórcze występujące w miejsc. produkcji	Czynniki wytwórcze dowożone do miejsca produkcji	Obciążenie tony cementu w miejscu konsumcji w tono km	
			przybliżenie A	przybliżenie B
1.	S,Z,W,E	—	$0x + A$	$0x + A$
2.	S,Z,E	W	$0,46x + A$	$0,46w + A$
3.	S,Z,	W,E	$0,57x + A$	$0,46w + 0,11e + A$
4.	S,W,E,	Z	$1,00x + A$	$1,00z + A$
5.	S,E,	Z,W	$1,46x + A$	$1,00z + 0,46w + A$
6.	S	Z,W,E	$1,57x + A$	$1,00z + 0,46w + 0,11e + A$
7.	Z,W,E	S	$1,67x + A$	$1,67s + A$
8.	Z,E	S,W	$2,13x + A$	$1,67s + 0,46w + A$
9.	Z	S,W,E	$2,24x + A$	$1,67s + 0,46w + 0,11e + A$
10.	W,E	Z,S	$2,67x + A$	$1,67s + 1,00z + A$
11.	E	S,Z,W	$3,13x + A$	$1,67s + 1,00z + 0,46w + A$
12.	—	S,Z,W,E	$3,24x + A$	$1,67s + 1,00z + 0,46w + 0,11e + A$
13.	S,Z,W	E	$0,11x + A$	
14.	S,W	Z,E	$1,11x + A$	
15.	Z,W	S,E	$1,78x + A$	
16.	W	S,Z,E	$2,78x + A$	

W kolumnie I wymieniamy możliwe alternatywy i kombinacje występowania czynników lokalizacyjnych: surowców, węgla, energii oraz rynku zbytu, a w kolumnie II, kombinacje dowozu czynników wytwórczych do miejsca produkcji, względnie przewozu wyrobu gotowego z miejsca produkcji na rynek zbytu. Kolumna III podaje obciążenie tony cementu w miejscu konsumcji w tono-kilometrach, przy założeniu jednakowej odległości dowozu czynników lokalizacyjnych dowożonych, a przybliżenie B w kolumnie IV to samo, przy pominięciu powyższego założenia.

Kombinacja I zachodzi np. w rzeczywistości w wypadku cementowni Saturn, Grodziec i Górka, położonych o kilkaset metrów od kopalni węgla, a za tym i źródła energii elektrycznej (chodzi bowiem o obciążenie 1 kWh energii przez tonokilometr dowozu węgla do jego wyprodukowania), w wypadku zbytu cementu w tejsze miejscowości lub najbliższej okolicy. Każde powiększenie promienia rynku jest ujęte liczbą A — tonokilometrażem przewozu 1 tony cementu na daną odległość.

Kombinacja III przedstawia sytuację cementowni w Rejowcu i Podgrodziu, dowożących węgiel i energię³⁾, a posiadających na miejscu surowiec oraz rynek zbytu o stosunkowo dużym A.

³⁾ Wypadek przesyłania energii elektrycznej produkowanej z węgla, zmienia tylko bardzo nieznacznie wielkość współczynnika przy e, gdyż uwzględnić trzeba straty w sieci wynikające z przesyłki prądu.

Kombinacja VI pokrywa się z sytuacją grupy cementowni opolskich, wytwórni goleszowskiej oraz częściowo wejherowskiej, gdzie lokalny rynek zbytu wchłania tylko ułamek produkcji, a główną rolę odgrywają rynki „rejonowo-eksportowe“.

Kombinacja IX względnie XII przedstawia w wystarczająco bliskim przybliżeniu położenie ośrodka produkcyjnego szczecińskiego przed wojną, gdzie produkcja oparta była głównie na surowcu dowożonym drogą wodną z Rugii i węgla śląskim, i w dużym odsetku znajdowała zbyt poza rejonem szczecińskim (Prusy Wschodnie).

Kombinacja II pokrywa się z sytuacją szwedzkiego lub norweskiego przemysłu cementowego, opartego na krajowym surowcu i białym węglu w wypadku produkcji na rynek własny, a przywożącego jedynie węgiel.

Sytuację ośrodka będzińskiego w stosunku do zbytu w Warszawie, względnie w stosunku do eksportu zagranicznego przedstawia kombinacja IV.

Z wyliczonych 16 kombinacji wydzielamy 4 ostatnie jako praktycznie nie mające znaczenia, gdyż miejsce występowania węgla jest zawsze producentem energii.

Pamiętając o założeniu dotyczącym x w przybliżeniu A, (tzn. o jednakowej odległości dowozu czynników lokalizacyjnych dowożonych), w pierwszym przybliżeniu otrzymujemy bardzo przejrzysty szereg „korzystności“ punktów w przestrzeni lokalizacyjnej o danych kombinacjach czynników, wyrażający się jako rosnący szereg kosztów fizycznych na tonę produktu w stosunku do miejsca konsumpcji. Jest jasne i oczywiste, że najlepszą kombinacją jest wypadek pierwszy, gdyż konsument obciążony jest jedynie wielkością A tono-km, tzn. długością przewozu na rynku zbytu, przy czym poszczególne rynki zbytu wyznaczone są w sposób podany w odnośniku.

Możliwość wahań wielkości poszczególnych kombinacji, wyrażona przez niewiadome s , w , e , z , która wydaje się być nieograniczona, taką nie jest, ze względu na ściśle określone i stosunkowo rzadkie miejsca występowania czynników S , W , E i punktów Z , dotyczących głównie większych skupisk ludności przemysłowej, co tym samym ogranicza liczbę możliwych wielkości zmiennych s , w , z , e . Punktem granicznym wydają się być kombinacje 5 i 6, które w pewnych warunkach szczególnych mogą się nawet równoważyć (np. przy różnej wielkości a).

Na podstawie powyższego zestawienia staje się jasne twierdzenie, że cement portlandzki nie jest artykułem eksportowym, a możliwość jego eksportu leży nie w jego „naturalnych“ warunkach (jak

np. węgiel czy wysoko procentowe rudy żelaznej, związane z miejscem występowania), a wynika jedynie z układu sytuacji rynkowej.

P r z y k ł a d 1. Dla przykładu weźmy zbudowany na południowym wybrzeżu Szwecji przemysł cementowy. Jego położenie jest następujące: posiada surowiec, rynek zbytu i energię (wodną), zachodzi więc kombinacja 2. Obciążenie wyprodukowanej tony cementu przy odległości przewozu około 800 km fizycznym kosztem transportu węgla polskiego wynosi $0,46 \times 800 = 378$ tono-km. Obciążenie polskiego cementu eksportowego z ośrodka będzińskiego (kombinacja 4) wynosi około 800 tono-km, względnie polskiego cementu z ośrodka szczecińskiego w warunkach przedwojennych (kombinacja 12), przy odległości około 200 km transportu morskiego, wynosi ok. 650 tono-km. Wielkość A jest dla obu towarów, polskiego i szwedzkiego, w tym wypadku prawie równa. Obciążenie transportowe cementu polskiego jest więc w pierwszym wypadku prawie 100%, w drugim wypadku 50% wyższe od odpowiedniego obciążenia szwedzkiego. Sytuacja zmienia się w warunkach dzisiejszej produkcji cementu hutniczego w Szczecinie, kiedy zajdzie z dużym przybliżeniem kombinacja 6⁴⁾, co przy 200 km przewozu daje obciążenie około 370 tono-km.

P r z y k ł a d 2. Państwowy Instytut Geologiczny w próbnich poszukiwaniach znalazł kredę w okolicy Siedlec. Nie wchodząc w jej przydatność pod względem technicznym, rozpatrzmy możliwość powstania zakładu na tym obszarze. Odległość Katowice—Siedlce, w wysokości około 420 km, daje obciążenie przy kombinacji 3 (dowóz W, E 240 tono-km. na tonę cementu. Zbyt z ośrodka będzińskiego w Siedlcach daje obciążenie 420 tono-km na tonę cementu (kombinacja 4). Jak ukształtuje się w tym wypadku wielkość A? Granica rynków zbytu przebiegnie na połowie różnicy obciążenia tony cementu w tono-km, a więc $420 \text{ tono-km} \text{ minus } 240 \text{ tono-km} = 180 \text{ tono-km} : 2 = 90 \text{ km}$. Oznacza to że Warszawa nozostanie w zasięgu ośrodka będzińskiego, ale cały położony na północny-wschód od Warszawy obszar Polski, począwszy od łuku koła o promieniu 90 km, wychodzącego z Siedlec, znajdzie się w absolutnym zasięgu zakładu siedleckiego. Sytuacja mogłaby się ponadto zmienić jeszcze na korzyść zakładu siedleckiego w wypadku zbudowania projektowanych elektrowni torfowych w Prusach Wschodnich o różnicę przewozu węgla na energię minus straty na sieci, wynikające z przesyłki prądu z okręgu mazurskiego do Siedlec.

Przybliżenie A z tablicy pokrywa się z przybliżeniem B w wypadkach dowozu 1 czynnika wytwórczego. Dokonawszy odpowied-

⁴⁾ Do cementu hutniczego wchodzi w przybliżeniu 50% szlaki hutniczej i 50% cementu portlandzkiego.

nich konkretnych obliczeń na podstawie przybliżenia B, otrzymamy coś w rodzaju „naturalnych“ punktów produkcji i „naturalnych“ granic rynków zbytu, wynikających ze stosunków odległościowych i wykazujących minimum obciążenia fizycznymi kosztami transportu tony cementu w miejscu konsumpcji.

Kolejne przybliżenie 2 musi wprowadzić modyfikacje modelu „naturalnego“ z przybliżenia 1, wynikające z wymogów technicznych, które uprościliśmy przy pomocy uczynionych na początku założeń. Będzie to ograniczenie ilości miejsc występowania czynnika S, (zakładając doskonałą znajomość będących do dyspozycji na danym obszarze warunków geologicznych) oraz uwzględnienie możliwych kombinacji W, E (wypadki otrzymywania energii z węgla i z innych źródeł poza węglem). Kalkulacja musi być przeprowadzona przy założeniu jednakowego wyposażenia technicznego zakładów i opierać się na danych wzorcowych dla najnowocześniejszego zakładu. Poza tym, w związku z dowozem węgla, uwzględnienie metody produkcji (stosowanie metody suchej, jako zużywającej mniej węgla, względnie użycie pieców szachtowych itp). wprowadza także pewne modyfikacje zużycia surowców na tonę produktu gotowego.

Oczyszczone i urealnione w ten sposób wyniki przybliżenia 2 korygujemy jeszcze raz w przybliżeniu 3. Będzie to uwzględnienie istniejącego układu gospodarczego. W przybliżeniu tym należy wprowadzić modyfikacje uwzględniające rodzaj transportu, np. transport wodny oraz przeładunki. Przeprowadzenie ich jest stosunkowo proste, gdyż sprowadza się do odpowiedniego ważenia fizycznych kosztów transportu przez współczynniki pieniężne, którymi są ceny przewozów kolejowych względnie wodnych, za tono-km odpowiedniego rodzaju i gatunku przewozu. To samo dotyczy kwestii regresji taryf przewozowych.

Przez uwzględnienie dyspersji obszarowej w wysokości płac uzyskamy pełny obraz współczynników lokalizacji, dotyczących kosztów zmiennych produktu, podczas gdy koszty kapitałowe bez popełnienia większego błędu, można przyjąć jako równe na całym obszarze kraju.

Problem komplikuje się jeżeli chodzi o produkcję eksportową. Po przeprowadzeniu dalszych modyfikacji pieniężnych kosztów transportu przez uwzględnienie dalszych rodzajów przewozów i przeładunku może się okazać opłacalność eksportu, która jednak wynikać będzie przede wszystkim ze stosunków płac, względnie kosztów urządzeń kapitałowych, krajowych do zagranicznych. Musimy sobie jednak zdawać sprawę z tego, że są to warunki zmienne, granicą zaś tej zmienności są fizyczne koszty transportu.

Reasumując, na podstawie przybliżenia A z tablicy nasuwa się prawdopodobieństwo konieczności rozładowania i rozproszenia

istniejących ośrodków produkcji. Dokładną odpowiedź da szacunek przeprowadzony wg naszkicowanej metody.

Na zapytanie, o jakiego rzędu korzysć względnie stratę, w związku z odpowiednią lokalizacją tego przemysłu chodzi, przeprowadzamy następujący gruby szacunek.

Część południowa Polski (jako granica 52 równoleżnik) prawie w całości pokryta jest powierzchnią koła o promieniu 100 km, wychodzącego z Bolesławca oraz powierzchnią kół o promieniu 150 km, wychodzących z Opola, Będzina i Rejowca. Przeciętna zatem długość przewozu będzie na tym obszarze wynosiła nieco mniej niż 150 km. Powierzchnia Polski północnej pokryta jest powierzchnią kół o promieniu 450 km wychodzących z Opola i Będzina. Wytwórnia Wejherowska nie odgrywa praktycznie żadnej roli. Przeciętna długość przewozu dla Polski północnej będzie wynosiła około 300 km. Uzyskanie tej samej przeciętnej odległości przewozu w Polsce północnej co w Polsce południowej, tzn. 150 km, przy szacunkowo 40% zbytu krajowego na tym obszarze (przyjmując za podstawę zbyt z 1947 r.), da oszczędność około 60 mil. tono-km, co licząc w cenach 1938 r. (przeciętny wpływ z tono-km przewozu towarowego a nie stawka przewozowa cementu, bo ujmujemy całość pracy kolei a nie tylko uprzewilejowany taryfowo cement) 3 gr za tono-km wynosi 1,8 mil. zł. przedwojennych. Stanowi to 3,5% wartości produkcji przemysłu cementowego z 1947 r. Kwota ta, niewidoczna w żadnym rachunku gospodarczym, będzie obciążała rok rocznie konsumenta cementu przez okres przynajmniej 20 lat (a nawet jak wiek dzisiejszych cementowni uczy lat 40—50) i przy spodziewanym wzroście produkcji z łatwością przewyższy w tym okresie wartość jednorocznej produkcji całego przemysłu cementowego. Okazuje się więc, że rzeczywiście warto poświęcić decyzjom lokalizacyjnym dużo solidnej pracy i uwagi.

Naukowe zadania Instytutu Ekonomicznego Akademii Nauk Z.S.R.R *)

27 stycznia na posiedzeniu Rady Naukowej Instytutu Ekonomicznego, wysłuchano referatu dyrektora Instytutu, członka korespondenta A. N. ZSRR, K. W. O s t r o w i t i a n o w a pt. „O przedmiocie i kierunku prac Instytutu Ekonomicznego A. N. ZSRR“. Na wstępie referent omówił działalność b. Instytutu Ekonomicznego, b. Instytutu Gospodarstwa Światowego i Polityki Światowej, wchodzących w skład nowego Instytutu Ekonomicznego.

Obydwa Instytuty, powiedział referent, mogą wykazać się w r. 1947 pewnymi osiągnięciami. Wydały one kilka książek, broszur i artykułów, poświęconych sprawom gospodarstwa radzieckiego i gospodarki krajów zagranicznych.

W dziale ekonomii politycznej rozważono szereg nowych problemów naukowych ekonomii politycznej socjalizmu, przeprowadzono dyskusję na temat książki członka Akademii Vargi pt. *Zmiany w gospodarce kapitalizmu w wyniku II Wojny Światowej*, która wykazała poważne błędy teoretyczne i polityczne książki. W dziale historii myśli ekonomicznej rozważono wyniki dyskusji filozoficznej. Niektóre aktualne problemy rozpatrywano i w innych działach. Oddzielnie, należy wymienić konferencję zorganizowaną przez b. Instytut Ekonomiczny na temat lokalizacji w rolnictwie.

Jednakże plan pracy naukowo badawczej obydwu Instytutów na rok 1947 okazał się, w poważnym stopniu, nie wykonany. Więcej niż połowa prac b. Instytutu Ekonomicznego nie była wykonana przez Instytut. To samo można stwierdzić odnośnie b. Instytutu Gospodarstwa Światowego i Polityki Światowej.

*) Wobec stworzenia w Związku Radzieckim nowego Instytutu Ekonomicznego przy Akademii Nauk w Z.S.R.R., Redakcja *Ekonomista* zamieszcza tłumaczenie artykułu z 3 Nr czasopisma *Izwestia Akademii Nauk - Oddzielenie Ekonomiki i Prawa*, r. 1948, podającego cele naukowe i zadania tego Instytutu. Z oryginału rosyjskiego przełożył J e r z y J ę d r u s z e k. Redakcja.

Przechodząc do jakościowej oceny prac ukończonych przez Instytut, referent podkreślił nie wysoki poziom teoretyczny szeregu prac i istnienie poważnych pomyłek antymarksistowskich w wielu wydanych książkach.

Do rzędu takich opracowań zaliczyć należy monografię dr ekonomii P. T. Masłowa pt. *Metody rozrachunków gospodarczych*. Autor zniekształca marksistowską metodologię, traktując ją w duchu ekonomistów burżuazyjnych. Reklamując statystyków burżuazyjnych, autor przemilcza jednocześnie zdobycze statystyki radzieckiej. Niektóre prace, oddane przez Instytut do druku, zostały zwrócone przez wydawnictwa jako nieodpowiednie, jak np. *Zagadnienie gospodarki w przemyśle socjalistycznym* i inne.

W prasie radzieckiej poddano ostrej krytyce wiele prac b. Instytutu Gospodarstwa Światowego i Polityki Światowej. Dotyczy to przede wszystkim książki Vargi pt. *Zmiany w gospodarce kapitalizmu w wyniku I Wojny światowej*. Dyskusja poświęcona tej książce (opublikowana w r. 1947), w nr. 11 czasopisma *Gospodarstwo światowe i polityka światowa*, ujawniła poważne błędy w książce Vargi: ignorowanie ogólnego kryzysu kapitalizmu i walki dwóch ustrojów, oderwanie gospodarki od polityki, niemarksistowskie twierdzenie o „decydującej roli państwa w gospodarce wojennej w ustroju kapitalistycznym“ i szereg innych niemarksistowskich twierdzeń. Poważne błędy popełnił Varga w artykułach, jakie ukazały się już po dyskusji, (artykuł „30 lat socjalizmu i kapitalizmu“ wydrukowany w r. 1947, w Nr 19 czasopisma *Gospodarka Światowa i Polityka Światowa* i inne), gdzie świadomie wysuwa reformistyczną tezę, głoszącą, że wszystkie klasy kapitalistycznej Europy pragną socjalizmu, a różnice w pozycjach proletariatu i burżuazji sprowadzają się jedynie do zagadnienia tempa przejścia od kapitalizmu do socjalizmu; gdzie przedstawia Labour Party, jako partię reprezentującą interesy klasy robotniczej itp. Wspomniane błędy zdarzają się również w pracach innych współpracowników b. Instytutu Gospodarstwa Światowego i Polityki Światowej. Książka E w e n t o w a pt. *Wojenna gospodarka Anglii*, scharakteryzowana już była na łamach *Bolszewika* jako błędna: za niemarksistowska uznana również była i książka B o k s z i c k i e g o pt. *Zmiany techniczno-gospodarcze w przemyśle USA w okresie II wojny Światowej*, gdzie autor, rozpatruje technikę w oderwaniu od gospodarki i od kapitalistycznego systemu produkcji. Referent ocenia ujemnie książkę W i s z n i e w a, *Przemysł krajów kapitalistycznych w II Wojnie Światowej*, w której rozwój techniki w krajach kapitalistycznych w okresie wojny, rozpatrywany jest poza związkami z monopolami i bez wykazania tendencji rozkładu. Zawiera ona także wiele innych błędnych stwierdzeń, będących rezultatem apolityczności i obiektywnego podejścia ku zagadnie-

niom współczesnego kapitalizmu. Takie błędy zawiera również i książka Szpirta, pt. *Zmiany w gospodarce surowcem i paliwem w okresie II Wojny Światowej*. Problematy surowca i paliwa Szpirt rozpatruje w oderwaniu od problemów ogólnego kryzysu kapitalizmu, pomijając zagadnienia wyzysku robotników i roli państwa w kierowaniu produkcją. Wzmoczoną interwencję państwa burżuazyjnego w dziedzinie produkcji surowca, autor wyjaśnia przyczynami nie socjalno-gospodarczymi, a organizacyjno-technicznymi. Kapitalizm monopolistyczny autor rozpatruje przede wszystkim z organizacyjno-technicznego punktu widzenia, jako czynnik ułatwiający rachunek i kierowanie procesami wytwórczymi. Mówiąc o różnicach pomiędzy organizacją państwa radzieckiego, a organizacją państwa faszystowskiego, opartego na władztwie monopolii, autor widzi tu jedynie różnicę ilościową i nie stara się wcale pokazać zasadniczo różnicy pomiędzy dwoma systemami.

Książka *Imperializm niemiecki*, jest pełna poważnych błędów. Ignorując stalinowską charakterystykę industrializacji typu niemieckiego, autorzy wyjaśniają specyficzność industrializacji Niemiec opóźnieniem przewrotu przemysłowego. Autorzy przypisują państwu faszystowskiemu rolę postępową, polegającą na przygotowaniu materialnych przesłanek dla przejścia do socjalizmu. Ta szkodliwa książka jednakże oceniona była bardzo pozytywnie przez Vargę i pochwalona przez recenzentów oraz Radę Naukową Instytutu.

Braki i błędy, właściwe wielu pracom Instytutu Gospodarstwa Światowego i Polityki Światowej, istniały również w artykułach czasopisma *Gospodarstwo Światowe i Polityka Światowa*. Obecność wskazanych błędów antymarksistowskich w licznych pracach Instytutu Gospodarstwa Światowego oraz w czasopiśmie, mówi o tym, że w danym wypadku mamy do czynienia z systemem błędów, z błędnym kierunkiem pracy naukowej, co charakteryzuje się: ignorowaniem i zniekształceniem leninowsko-stalinowskiej teorii imperializmu i ogólnego kryzysu kapitalizmu; wąskim podejściem techniczno-ekonomicznym, przy oświetlaniu zagadnień gospodarki krajów zagranicznych; błędną u podstaw charakterystyką gospodarki krajów demokracji ludowej i niedocenieniem ich roli i znaczenia w powojennym rozwoju gospodarki krajów zagranicznych; neutralnością w walce ze współczesnymi teoriami burżuazyjnymi; bezkrytycznym stosunkiem do burżuazyjnych danych statystycznych i osiągnięć nauki burżuazyjnej i techniki. Wszystko to powstało na skutek niesłusznej w swej istocie tendencji reformistycznej w kierowaniu pracą naukową, braku krytyki i autokrytyki, oderwania od naukowych uogólnień, rodzinnej atmosfery; niesłusznej linii w doborze kadr, niedostatecznego poziomu teoretycznego i słabego

marksistowskiego przygotowania wielu pracowników; wreszcie monopolu małego grona starych pracowników Instytutu, dotyczącego rozpracowywania najważniejszych problemów współczesnego kapitalizmu.

Wiele tych momentów odnieść można i do pracy b. Instytutu Ekonomicznego.

Na zakończenie referent nakreślił główne kierunki pracy naukowej zjednoczonego Instytutu Ekonomicznego na okres najbliższy.

Nowy Instytut powinien uniknąć pomyłek popełnionych w pracach byłych dwóch Instytutów i przyjąć, jako swoje zadanie, stworzenie poważnych prac naukowych, dotyczących gospodarki radzieckiej i gospodarki krajów zagranicznych; prac, przenikniętych duchem partyjności bolszewickiej.

W dziedzinie gospodarki radzieckiej Instytut, główną uwagę powinien skierować na badanie prawidłowości rozwoju gospodarki socjalistycznej, pod aspektem rozwiązania głównego zadania gospodarczego i stopniowego przejścia ZSRR od socjalizmu do komunizmu. W dziedzinie gospodarki krajów zagranicznych, istotnym zadaniem jest analiza najważniejszych problemów współczesnego imperializmu i jego ogólnego kryzysu; walka dwóch ustrojów, przestudiowanie gospodarki krajów imperialistycznych, a przede wszystkim USA; badanie problemów narodowo-kolonialnych; krytyka i demaskowanie burżuazyjnych ideologów imperializmu i ich pomocników — prawicy socjalistycznej; analiza gospodarki krajów demokracji ludowej i specyficzności drogi ich socjalistycznych przekształceń. Instytut powinien także zajmować się rozpracowywaniem problemów historii gospodarstwa narodowego, historii myśli ekonomicznej, teorii i historii statystyki.

W Instytucie stworzono 15 działów: ekonomii politycznej socjalizmu, ekonomiki przemysłu i transportu ZSRR, ekonomiki rolnictwa ZSRR, regionów gospodarczych ZSRR, obrotu w gospodarstwie narodowym ZSRR, krajów nowej demokracji, krajów amerykańskich, imperium brytyjskiego, europejskich krajów kapitalistycznych, krajów Wschodu i problemów narodowo-kolonialnych, historii gospodarstwa narodowego ZSRR, historii myśli ekonomicznej, statystyki gospodarczej, koniunktury gospodarstwa kapitalistycznego.

Referent scharakteryzował zadania poszczególnych działów Instytutu.

Biorąc pod uwagę zakres i złożoność zadań stojących przed Instytutem, nowe kierownictwo powinno koniecznie zakończyć w najkrótszym terminie okres organizacyjny, zastosować środki mające na celu zabezpieczenie wykonania planu na r. 1948, umoc-

nić organizacyjnie i ideologicznie poszczególne działy, przyciągnąć nowych pracowników, zwrócić główną uwagę na przygotowanie kadr naukowych w szeregach aspirantów i doktorantów, przyjmując do ich grona najzdolniejszych z kończących wyższe uczelnie.

Praca naukowa Instytutu powinna zostać przebudowana od podstaw, na zasadzie stosowania marksistowsko-leninowskiej metodologii i bez odstępstw od linii partyjnej w dziedzinie teorii ekonomicznej; na zasadzie wreszcie ogólnego rozwoju krytyki i autokrytyki. Tylko na tej zasadzie Instytut Ekonomiczny może nadrobić opóźnienie jego pracy w stosunku do praktyki i stworzyć opracowania odpowiadające potrzebom i interesom partii i państwa radzieckiego.

Po referacie K. W. Ostrowitianowa rozwinęła się ożywiona dyskusja. Biorący udział w dyskusji dr. ekonomii A. I. Szneerson zauważył, że kierunek istniejący w naukowej pracy b. Instytutu Gospodarstwa Światowego i Polityki Światowej, można scharakteryzować jako reformistyczny. W r. 1943 Instytut Gospodarstwa Światowego propagował pogląd o wyczerpaniu się Niemiec. Pogląd ten w całości był zgodny z punktem widzenia angielskich imperialistów. Ci ostatni jednakże, przeceniali poniesione przez Niemców straty, a przekraczając fakty, świadomie zmniejszali zasoby Niemiec. Błędną informacją usprawiedliwiali oni opóźnienie stworzenia drugiego frontu, a także wykorzystywali ją ażeby pomniejszyć znaczenie wielkich zwycięstw Związku Radzieckiego, który odegrał decydującą rolę w klęsce Niemiec.

Powojenny etap pracy Instytutu charakteryzuje się publikacją książek nie poddających krytyce ustroju kapitalistycznego, omijających wewnętrzne przeciwieństwa krajów kapitalistycznych oraz nie pokazujących walki klasowej i pogłębienia ogólnego kryzysu kapitalizmu. Wszystkie te braki powstały w następstwie zlekceważenia przez kierownictwo Instytutu i jego współpracowników problemów teoretycznych; były one rezultatem reformistycznej, ideologii istniejącej w Instytucie. I. E. Gurwicz zwróciła uwagę na to, że Varga jeszcze przed wojną stał na stanowisku niesłusznej oceny współczesnego kapitalizmu i drogi jego rozwoju. Do błędów tych w dalszym okresie dołączyły się jeszcze nowe. Wypowiada on pogląd, że w wypadku przeciągającej się wojny, przejście w Związku Radzieckim do komunistycznej społeczności silnie się opóźni oraz, że po wojnie będzie istniał w Rosji brak sił roboczych i, że nie będzie żadnej rozszerzonej reprodukcji.

A. Z. Tretjakow, zatrzymując się na zagadnieniu dotyczącym przygotowania kadr zauważył, że błędny styl Instytutu Gospodarstwa Światowego odbił się na treści prac aspirantów. Większość prac dyssertacyjnych, napisanych w okresie wojny, nie stawiała żad-

nych problematów, była pozbawiona partyjnej, bolszewickiej treści.

Członek korespondent B. I. R o s e n b e r g zgadza się z daną przez referenta charakterystyką pracy Instytutu. Głównym brakiem pracy było zasugerowanie się faktami i lekceważenie teorii marksistowsko - leninowskiej oraz obojętna postawa wobec zagranicznej pseudo-nauki. Badając współczesny imperializm, Instytut nie prowadził żadnej walki z teoriami burżuazyjnymi. W dalszym ciągu należy się koniecznie zająć, narówni z innymi pracami, rozpracowaniem literackiego dziedzictwa klasyków marksizmu-leninizmu.

Dr ekonomii Sz. B. L i f zauważył, że w Instytucie ignorowano problematy ogólno-teoretyczne. Prace konkretne prowadzone były w oderwaniu od zagadnień ogólnego kryzysu kapitalizmu i walki dwóch ustrojów, w oderwaniu gospodarki od polityki. Odczuwało się brak partyjności w pracach, panował burżuazyjny „obiektywizm“ odgradzanie się od zagadnień walki rewolucyjnej.

Członek korenspondent F. I. M i c h a l e w s k i, podkreślił w pracach instytutów brak krytyki teorii burżuazyjnych i zaproponował zorganizowanie teoretycznej dyskusji nad zasadniczymi problematami.

Dr ekonomii A. I. Szpirt przyznał, że w jego książce nie ma teoretycznego opracowania problematów ogólnego kryzysu kapitalizmu, zagadnień kolonialnych i eksploatacji klasy robotniczej. Szpirt jednakże nie zgadza się z krytycznymi uwagami referenta, dotyczącymi roli gospodarczej państwa burżuazyjnego w gospodarce wojennej oraz dotyczącymi szeregu innych zagadnień.

Członek Akademii I. A. Trachtenberg stwierdził, że przyczyny złej pracy Instytutu widzi on w fakcie braku krytyki i auto-krytyki. Przytłoczeni faktami, pracownicy naukowci Instytutu przestali zajmować się teorią. Winien temu jest cały zespół Instytutu. Należy koniecznie uświadomić sobie błędy i przystąpić do pracy, wykorzystując opracowanie W o z n i e s i e n s k i e g o, gdzie z wielkim talentem zostały wysunięte problematy ekonomii politycznej socjalizmu i gospodarki wojennej.

W. A. M a ś l e n n i k o w przyznaje, że w czasie wystąpienia w dyskusji nad książką Vargi, zamiast obszernej krytyki błędnych założeń książki, wystąpił z jej obroną. Wyjaśnia to wpływem autorytetu Vargi. Jednakże obecnie, mówi Maślennikow, uświadomił on sobie swoje błędy i w pełni zgadza się z krytyką książki Vargi na łamach dziennika *Prawda*. Rozwijając szeroko krytykę i autokrytykę można będzie w przyszłości usunąć braki przeszłości.

A. M. Guriewicz sądzi, że praca nowego Instytutu uwieńczona będzie powodzeniem tylko w tym wypadku, kiedy zjednoczenie dwóch byłych Instytutów nie będzie mechaniczne. W nowym Instytucie powinien być nakreślony jednolity kierunek prac we wszystkich dziedzinach oraz powinna zaistnieć przyjacielska, zbiorowa walka ze starymi błędami. Guriewicz zatrzymuje się na błędach Vargi dotyczących zagadnienia rolnego. Błędy te popełniane były i wcześniej (propaganda prawa zmniejszającej się wydajności i inne), obecnie jednak są one jeszcze bardziej pogłębiane. Zupełnie niesłuszne jest twierdzenie Vargi, że reforma rolna w krajach nowej demokracji, przywracając większe i mniejsze gospodarstwa, prowadzi do obniżenia wytwórczości rolnictwa! Z takimi poglądami należy koniecznie walczyć.

Kandydat nauk ekonomicznych Rubienko, przyczynę złej pracy Instytutu widzi w fałszywej metodologii kierownictwa, a także i w tym, że teoria imperializmu Lenina i nauka Stalina o ogólnym kryzysie kapitalizmu, nie stały się kierowniczym elementem w pracy Instytutu. Współpracownicy jego nie zwracali uwagi na badanie światowego ustroju kapitalistycznego. Młode kadry Instytutu nie miały właściwego kierownictwa.

Członek Akademii E. S. Varga przyznaje, że w kierowanym przez niego Instytucie główną uwagę zwracano na fakty, co doprowadziło do obniżenia teoretycznego poziomu prac naukowych i niedostatecznego zabarwienia politycznego. Publikacje błędnych politycznych książek w okresie wojny, Varga wyjaśnia pośpiechem, pragnieniem szybkiego dania czytelnikowi jakiegokolwiek literatury, dotyczącej gospodarstwa światowego. Swoje stanowisko, w zagadnieniu dotyczącym wyczerpania zasobów Niemiec, Varga wyjaśnia pragnieniem pokazania słabości przeciwnika i uważa, że w tym okresie było to słuszne; powołuje się jednocześnie na nieprawdziwe informacje angielskich i amerykańskich dzienników, zwiększających nadzwyczajnie straty poczynione Niemcom przez bombardowanie lotnicze. Varga nie zgadza się z uwagami krytycznymi, odnoszącymi się do jego książki *Zmiany w gospodarce kapitalizmu w okresie II Wojny Światowej*, a zamieszczonymi w artykule, opublikowanym w dzienniku *Prawda*. Uważa on, że w okresie II Wojny Światowej państwo, przedstawiające interesy klasy rządzącej, powinno było podporządkować swej władzy poszczególne monopole, których interesy zagrażały zniszczeniem obronności kraju. O ile państwo burżuazyjne bało się przegrania wojny, to już w tym momencie mogło ono i powinno podporządkować monopole swym interesom. Jeśli chodzi o problemat planowania w ustroju kapitalistycznym, Varga stwierdza, że w specjalnym rozdziale swej książki udowadnia on teoretycznie niemożliwość planowania w krajach kapitalistycznych.

Jednakże, replikuje Varga, w okresie wojny państwo burżuazyjne zdecydowanie interweniuje w gospodarce kraju, reguluje zapasy kraju. To wystarcza do stwierdzenia, że zachodzą nowe zjawiska, odróżniające gospodarstwo krajów kapitalistycznych w okresie wojny od sytuacji w okresie pokoju, gdy władza tam pełna anarchia.

Na zakończenie, referent K. W. Ostrowitianow, biorąc pod uwagę wystąpienie Szpirta stwierdził, że ten ostatni nie był na tyle odważny, ażeby przyznać się do swoich błędów. Twierdzenie Szpirta, że nigdy nie był uczniem Vargi w zakresie problematu państwa, jest nieprawdziwe. Przedstawione przez niego liczne cytaty z książki mówią tylko o tym, że uznaje on wpływ na aparat państwowy jedynie najpotężniejszych monopolii. W istocie jednak Szpirt solidaryzuje się z poglądami Vargi, że państwo burżuazyjne odgrywa w okresie wojny decydujące znaczenie w gospodarce i wyraża interesy nie kapitału monopolistycznego, ale burżuazji w całości. Takie właśnie stanowisko zajął Szpirt przy problemacie wyczerpania się zasobów Niemiec. Tu starał się on przedstawić całą rzecz, tak jakby to on był przeciwnikiem koncepcji Vargi, a przecież w czasopiśmie *Gospodarstwo światowe i polityka światowa*, pisał on w r. 1941, że Niemcy poniosą klęskę na skutek wyczerpania się ich zasobów.

Niesłuszne również było wystąpienie Trachtenberga, który zagadnienie indywidualnej odpowiedzialności za popełnione błędy chciał przedstawić jako zagadnienie odpowiedzialności zbiorowej. Trachtenberg pominął milczeniem te krytyczne uwagi, które wysunięto pod jego kierunkiem na stronicach dziennika *Prawda*.

Przechodząc do wystąpienia Vargi, referent skonstatował, że Varga bynajmniej nie chce przyznać się do swoich błędów, zarówno w zagadnieniu dotyczącym roli państwa burżuazyjnego w gospodarce wojennej i planowania, jak i w zagadnieniu dotyczącym wyczerpania się zasobów Niemiec. Chociaż wojna, mówi referent, wymaga ze strony państwa burżuazyjnego wzmożenia interwencji, to jednakże interwencja ta nie likwiduje bynajmniej, samych zasad anarchii gospodarstwa kapitalistycznego, nie likwiduje związanych z ustrojem kapitalistycznym antagonistycznych sprzeczności. Wzmagając proces zubożenia ludzi pracy, państwowe kierownictwo gospodarką stwarza nowe głębokie dysproporcje w gospodarstwie kapitalistycznym, wiodące do kryzysów gospodarczych, co w istocie wyklucza możliwość planowania w krajach kapitalistycznych.

Nie wytrzymują również krytyki objaśnienia Vargi co do jego tezy o wyczerpaniu się zapasów Niemiec. Pomniejszenie siły wroga w r. 1941/42, nie było słuszne; wbrew twierdzeniu Vargi, dezorientowało ono radzieckie społeczeństwo i armię i było na rękę Churchillowi i jego stronnikom. Varga pominął zupełnym milczeniem krytykę swych błędów o charakterze reformistycznym, podkreślo-

nych w dzienniku *Prawda*. Takie uchylanie się od dobrowolnego rozpatrzenia uwag dotyczących swoich prac można wyjaśnić tym, że Varga miłość własną stawia ponad interesami nauki marksistowskiej, że nie zrozumiał dotychczas znaczenia radzieckiej metody krytyki i autokrytyki, jako największej siły ruchu i rozwoju.

Podsumowując, przewodniczący G. A. K o z ł o w zauważył, że błędny kierunek pracy Instytutu Gospodarstwa Światowego i Polityki Światowej, a także szereg pomyłek w czasopiśmie *Gospodarstwo Światowe i Polityka Światowa*, poddane były w prasie słusznej krytyce, ale ani w wystąpieniach pracowników Instytutu ani w przemówieniu Vargi, nie przyznano się do popełnionych błędów. Ten fakt pokazuje, jak trudno jest skrytykowanym towarzyszom uświadomić sobie powagę swego położenia i wyciągnąć z tego słuszne wnioski. Zadaniem społeczności naukowej jest pomoc dla tych towarzyszy we wstąpieniu ich na drogę poprawy swych błędów. Zadaniem nowego kierownictwa jest wzięcie pod uwagę niebezpiecznych tendencji możliwości powrotu pomyłek w pracach przygotowanych do druku, albo znajdujących się w druku i w nowych pracach Instytutu, które ma on stworzyć zgodnie z planem na 1949 r.

OCENY I ROZBIORY

Na marginesie artykułu prof. W. Stysia: *Zagadnienie mechanizacji rolnictwa*¹⁾.

Rozważania prof. Stysia w omawianym artykule nie ograniczają się w gruncie rzeczy do spraw związanych wyłącznie z mechanizacją rolnictwa. Stanowią raczej szkic koncepcji ustrojowej wsi, przy czym mechanizacja jest jednym z czynników charakteryzujących postulowany system produkcji. Dlatego właściwą płaszczyzną dyskusji są problemy ustrojowe.

Zdajemy sobie sprawę, że artykuł prof. Stysia był oddany do druku kilka miesięcy temu, przed sierpniowym plenum Komitetu Centralnego PPR i w każdej polemice pisanej obecnie, trzeba o tym pamiętać. Jednakże nie wyklucza to potrzeby krytycznego oświetlenia koncepcji prof. Stysia i ustosunkowania się do niej.

Jak się zdaje prof. Styś stoi na gruncie socjalizmu. Jest świadom konieczności przemian na wsi, konieczności unowocześnienia rolnictwa. Pisze m. in.: „Jak bowiem ogień nie może pogodzić się z wodą, tak socjalizm nie da się połączyć z zacofaniem i zastojem gospodarczym“. Przemianami tymi chce jednak tak pokierować, by pogodzić „zasady prywatnej własności i indywidualnej gospodarki z wymogami nowoczesnej techniki“ (str. 54).

W jakim celu? Cytujemy: „Autor koncepcji przypuszcza, że zmodernizowanie na tej drodze rodzinnego gospodarstwa dodałoby mu nowych sił i przedłużyłoby jego rację bytu na długo, — może na całe stulecia“ (str. 54).

¹⁾ *Ekonomista*, kwartał II, r. 1948.

Wynikałoby z tego, że w pojęciu prof. Stysia możliwy jest socjalizm oparty na wsi, na wielomilionowej rzeszy indywidualnych „rodzinnych gospodarstw“.

Wiadomo jednak nie od dzisiaj, że masa „rodzinnych gospodarstw“ różnicuje się *n i e u c h r o n n i e* na producentów — właścicieli kapitału i na właścicieli rąk, na kapitalistów i na najemnych robotników. Nauka marksistowska podaje przyczyny takiego stanu rzeczy. W historii całej ludzkości stwierdzić można, że praca najemna nie z nieba spada, a właśnie wyrasta z ewolucji form, które prof. Styś nazywa „rodzinnym gospodarstwem“.

Takie gospodarstwo nie może trwać „stulecia“, nie przekształcając się na gospodarstwo kapitalistyczne, lub nie degradując się. Nie można zbudować socjalizmu, zachowując prywatne władanie środkami produkcji.

Dla każdego kto poznał abecadło marksizmu jest to aksjomatem.

Prof. Styś wydaje się, nie przewidział w swoim modelu możliwości wzrostu jednych „rodzinnych gospodarstw“ kosztem drugich, lub uważał te fakty za dopuszczalne. Pisze bowiem, że gospodarstwa mogą być „sprzedawane, wydzierzawiane i obciążane długami hipotecznymi“ (str. 54). Co to oznacza? Oznacza zachowanie tradycyjnych dróg czy form podmywania gospodarstwa rodzinnego w ustroju kapitalistycznym.

Autor zdaje się nie pamiętać co kryje się w życiu za tymi terminami, choć wspomina „enclosure movement“ w Anglii.

Dlaczego się tak dzieje?

Zapewne dlatego, że główną troską autora jest nie poszukiwanie form znoszących i uniemożliwiających odradzanie się wyzysku, a wytrącenie argumentu z ręki tym, którzy twierdzą, że „gospodarka indywidualna nie da się pogodzić z postępowaniem technicznym“ (str. 58). Niewątpliwie — w pewnej mierze da się pogodzić.

Tylko ponieważ postęp dlatego jest postępowaniem, że osiąga coraz to nowe wyższe formy, gospodarka indywidualna, podążając za postępowaniem technicznym, a pozostając sobą, musiałaby rozwijać się po „amerykańskiej“ drodze, w rolnicze kapitalistyczne przedsiębiorstwo. A ustrój społeczny — kapitalizm — adekwatny istnieniu tego rodzaju przedsiębiorstw w pewnej fazie swego rozwoju, nie da się pogodzić z postępowaniem w ogóle i postępowaniem technicznym w szczególności.

Jakież są główne argumenty, które autor może podać, motywując konieczność zachowania gospodarki prywatnej?

Przede wszystkim podnosi żywotność i odporność „gospodarstwa rodzinnego“ na wszelkie trudności i katastrofy. Takie gospodarstwo łatwiej „znosi kaprysy koniunktury“.

Istotnie — w okresie rozkładu kapitalizmu, w okresie załamania koniunkturalnych, kryzysu agrarnego, bezrobocia — chłop nie może porzucić swego warsztatu, lub zaniechać produkcji. Oznaczałoby to dla niego śmierć głodową. Może natomiast wyrzec się kupna maszyn, nawozów, ograniczyć stopę życiową, uwielokrotniając jednocześnie fizyczny wysiłek. Może dzielić zapałki na cztery części i zimą trzymać dzieci w worku z sieczką. Może robić to wszystko, z czym zapewne prof. Styś jest lepiej obeznany od piszącego te słowa.

Ale przecież tej tragicznej „żywotności“ gospodarstwa rodzinnego, wynikającej z konieczności pewnego ustroju, przeciwstawić można możliwości rozwoju (nawet pewność rozwoju) w innym ustroju, w którym taka „żywotność“ nie będzie po prostu potrzebna.

Prof. Styś sam w innym miejscu wyśmiewa tych ekonomistów, którzy podziwiali „pracochłonność“ drobnych gospodarstw, nie licząc się z faktem marnotrawstwa pracy i niskiego jej opłacania. Czy w tym wypadku sprawy nie przedstawiają się podobnie?

Pisze dalej prof. Styś, że w gospodarstwie rodzinnym nie trzeba ludzi dozorować przy pracy, że nie potrzebna jest rygorystyczna dyscyplina wśród pracowników.

Istotnie — trzeba znowu przyznać, że przed wojną chęć zaoszczędzenia paruset złotych na kupno morgi gruntu, chęć wygospodarowania tyle, by przeżyć do zbiorów, by ubrać dziecko, zapłacić ratę długu i uchronić się przed licytacją — była lepszym dozorcą i poddawała chłopą w jego „gospodarce rodzinnej“ bardziej surowej dyscyplinie, niż niejednokrotnie działało się to w okresie pańszczyzny. Dozorcą był pieniądz, dyscyplinę stwarzał układ warunków w jakich chłop pracował. Brak dyscypliny i dozorcę w ustroju kapitalistycznym, w odniesieniu do chłopskich rodzinnych gospodarstw jest tylko pozorny. Niepodobna tego nie widzieć, myśląc kategoriami ekonomicznymi.

Pisze dalej prof. Styś: „Poza tym ustrój oparty na gospodarstwie rodzinnym daje masom chłopskim pełne poczucie osobistej wolności

i niezależności, co nie jest obojętne dla rozwoju instytucji demokratycznych w państwie“.

Czy uczestnicy strajku chłopskiego mieli pełne poczucie osobistej wolności i niezależności?

Czy ta „wolność“ sprzyjała rozwojowi instytucji demokratycznych w Polsce przedwrześniowej? Cóż jest warta wolność, niezależność, coż są warte instytucje demokratyczne — nawet zawarowane konstytucją — skoro rzeczywistość ustroju kapitalistycznego przeczy im na każdym kroku — wykazuje, że są fikcją.

O jakiej prawdziwej wolności może być mowa w ustroju, w którym istnieje wyzysk?

Pisze jeszcze prof. Styś, że w ustroju gospodarki prywatnej nie trzeba „żmudnego planowania..., zawilej księgowości, ani sprawozdań statystycznych“. Czy można być zwolennikiem postępu, udoskonalień technicznych i jednocześnie przeciwnikiem księgowości i statystyki? Sprawa wygląda raczej na nieporozumienie.

Wszystko wyżej powiedziane nie oznacza oczywiście, by koncepcja prof. Stysia niczego nie wносиła i nie miała stron pozytywnych.

Przeciwnie, po stwierdzeniu, że model ustroju przedstawiony przez autora ze względów zasadniczych nie może być ostatecznym i jedynym celem naszej polityki, że nie może przedłużyć racji bytu gospodarki prywatnej na stulecia, po takim stwierdzeniu — łatwo już wyznaczyć właściwe (jak się wydaje) miejsce omawianej koncepcji.

Nie ulega wątpliwości, że zorganizowanie produkcji rolniczej w proponowany sposób byłoby poważnym krokiem naprzód. Mogłoby być szkołą i dać doświadczenie niezbędne dla osiągnięcia wyższych form spółdzielczości produkcyjnej.

Gospodarka niwowa proponowana przez prof. Stysia może być jedną z form zrzeszania się drobnych i średnich gospodarstw. Form takich w najbliższej przyszłości zapewne wykształci się więcej.

Zasięg proponowanej formy bez wprowadzenia pewnych zmian byłby jednak ograniczony. Prof. Styś pisze o wyrównaniu wielkości wszystkich gospodarstw. W takim wypadku koncepcja ograniczałaby się zapewne tylko do nowego osadnictwa. Również stopień zme-

chanizowania postulowany przez autora nie leży w granicach naszych możliwości w okresie najbliższych lat.

Te sprawy są już jednak szczegółami, które mogłyby być oświetlone odrębnie w sposób mniej lub bardziej krytyczny.

L. RZENDOWSKI

Stigler, George J.: *The Theory of Price*. The Macmillan Company, New York 1946, 8^o, s. 8 nlb. + 340.

Ostatnie 30 lat przyniosły nam olbrzymie postępy w dziedzinie ekonomiki, których tempo bynajmniej dotąd nie słabnie. Wystarczy przypomnieć choćby przebudowę pojęć użyteczności i wartości, rozwój teorii kosztów, teorię kapitalizacji, niedoskonałej konkurencji, procentu, pieniądza itd. Zsyntetyzowanie tych rezultatów w wykładzie ekonomiki wymaga wielkiego wysiłku, gdyż pociąga za sobą konieczność przebudowy całego systemu tej nauki, przyjętego dotychczas układu jej przedstawiania, rozkładu i powiązania zagadnień itd. Stąd charakterystyczny dla obecnych czasów brak t. zw. systemów, dzieł syntetycznych, wyczerpujących całość nauki, których dawniej w początkach XX w. mieliśmy, można powiedzieć, aż nadto. W stanie nauki można się zorientować tylko na podstawie eksploracyjnych rozpraw specjalnych, a przede wszystkim z niezliczonych przyczynków i artykułów krytycznych w czasopismach naukowych. W tym stanie rzeczy, o ile nie chce się uczyć przestarzałych teorii, nauczanie jest niezmiernie utrudnione. Nie tylko trzeba ślęczyć — nieraz długo — nad każdym prawie zagadnieniem i nad każdym jego szczegółem, by zorientować się w jego stanie, lecz trzeba zebrany materiał wciąż samodzielnie opracowywać i stapiać w pewne związane z sobą i zwarte ciągi myślowe, by stał się dostępny i pożyteczny. Nie można ucznia odsyłać do podręczników — musi on w całym zakresie polegać na swej pamięci i notatkach, nie ma żadnej pomocy w przypominaniu sobie wykładu poza ewentualnie zawsze wątpliwej wartości skryptami.

Powoli sytuacja zaczęła się poprawiać na pierwszym, że tak rzeknę, stopniu nauczania akademickiego. Zaczęły się pojawiać w światowej literaturze podręczniki ogólne, wprowadzające czytelnika

nika w naukę, dające podstawowe zasady ekonomiki. Lecz w dalszym ciągu wciąż brak jest podręczników, odpowiadających wyższemu poziomowi nauczania, przeznaczonych dla pragnących się specjalizować w zakresie ekonomiki.

Dlatego też z prawdziwą satysfakcją sygnalizuję pojawienie się podręcznika G. J. Stiglera, który zapełnia tę powszechnie odczuwaną lukę, przynajmniej w zakresie cen. Autorowi, profesorowi ekonomiki na University of Minnesota w Minneapolis, obecnie po wydaniu omawianego dzieła, powołanemu na katedrę ekonomiki na jednym z najpoważniejszych w USA uniwersytetów — Columbia University w New York, znanemu z szeregu poważnych dzieł i studiów, udało się, moim zdaniem, osiągnąć rzecz niezwykle trudną, mianowicie połączenie wysokiego poziomu głęboko ujętej treści, syntetyzującej wyniki badań aż do ostatniej chwili w sposób oryginalny i twórczy, z niezmiernie jasnym i prostym wykładem, opartym na widocznym dużym doświadczeniu pedagogicznym. Jest to w założeniu swym podręcznik, lecz na prawdę wysokiej klasy. Autor nie pomija żadnych zagadnień, nie cofa się przed ich trudnościami, lecz przedstawia je jasno i dostęпно, ułatwiając ich zrozumienie i zapamiętanie przez znane sposoby, znamionujące dobrego pedagoga, jak wybijanie i sprowadzanie do prostych pojęć zdrowego rozsądku istotnej treści zagadnień, punktowanie wykładu i dowodów, uciekanie się do jaskrawych i dowcipnych przykładów, zabarwianie wykładu humorem itd. Ponadto używa niezmiernie szczęśliwej metody wykładu: tekst oparty jest na dowodach słownych i operujących algebrą, lub, co najczęstsze, geometrycznymi wykresami, których jest bardzo dużo w tekście, a natomiast w odnośnikach podane są dowody, oparte na symbolicznej analizie rachunku nieskończonościowego. Wskutek tego podręcznik jest dostępny dla studiujących o różnym rodzaju przygotowania, o ile tylko naturalnie opanowali już podstawy ekonomiki. Prawie każdy wreszcie rozdział zaopatrzone jest na końcu nie tylko w spis kompetentnie wybranej zalecanej literatury, lecz nadto i w odpowiednio dobrane zadania, których przerobienie dopomaga walnie czytelnikowi do przyswojenia sobie treści książki.

Treść wykładu, który autor, jak to już w przedmowie podkreśla, ogranicza wyłącznie do analizy statycznego gospodarstwa, dzieli

się na cztery części. Pierwsza, wstępna, poświęcona jest omówieniu istoty i metody ekonomiki oraz stosunkowi jej do innych nauk. W sposób jasny i zwięzły przedstawiona tu jest communis opinio o nomotetycznym charakterze ekonomiki. Jako przedmiot i signum distinctivum ekonomiki podana jest zasada gospodarczości przy wielości celów i ograniczoności środków. Pod tym względem, choć jest to pogląd dość obecnie powszechnie przyjęty, pod wpływem Robbinsa, jestem innego nieco zdania, jak temu dałem wyraz gdzie indziej: jeżeli nie dodajemy ograniczenia, że chodzi o stosowanie zasady gospodarczości w stosunku do materialnych środków zaspokajania potrzeb, ekonomika staje się nauką o zagadnieniach gospodarowania również dobrami niematerialnymi, co do których gospodarowanie wyraża się tylko w istnieniu cen, wskutek czego z natury rzeczy staje się nauką o wymienialności ze wszystkimi wynikającymi stąd bardzo niemiłymi konsekwencjami i ograniczeniami. Lecz to jest rzecz drugorzędna, bo w praktyce przedmiot wykładu obejmuje zawsze właściwie tylko dobra materialne i związane z nimi usługi. W dalszym ciągu idzie doskonałe omówienie podstawowych pojęć konkurencji, statyki i dynamiki oraz równowagi, przy czym miałbym tylko zastrzeżenie co do identyfikowania przez autora stanu statycznego ze stacjonarnym (zastojowym), które jednak nie wpływa na dalszą treść. Przedstawione są dalej funkcje ustroju gospodarczego, opartego na przedsiębiorstwach, a wreszcie podstawowe związki ilościowe między wielkościami całkowitymi, przeciętnymi i krańcowymi oraz pojęcie elastyczności i jego związki z powyższymi wielkościami. W ten sposób, dany jest czytelnikowi pełny i doskonale dobrany ekwipunek techniczny, dla rozumienia dalszej analizy.

Część druga jest poświęcona teorii doskonałej konkurencji. Stanowi ona najstaranniej opracowaną, rzeczywiście doskonale ujętą, część dzieła. Najprzód idzie teoria popytu, oparta na krzywych obojętności wraz z krańcową stopą substytucji oraz na krzywej wydatków, z rozróżnieniem tzw. wpływu dochodu i wpływu substytucji na elastyczność popytu. Omówione są poza tym czynniki, wyznaczające popyt jednostkowy, ze szczególnym uwzględnieniem substytucji i komplementarności, przy czym wprowadzone jest pojęcie krzy-

zowej elastyczności (cross-elasticity), dalej zaś roztrząsane są krzywe popytu jednostkowego, rynkowego i cząstkowego (przedsiębiorstwa) wraz z pojęciem obszaru rynku, następnie wpływ czasu na popyt i antycypacja cen, a wreszcie znaczenie niepodzielności dóbr dla popytu.

Po analizie popytu przychodzi kolej na analizę kosztów. Jest ona postawiona na gruncie bardzo konsekwentnie i jasno ujętej teorii kosztów alternatywnych, którą uzupełnia omówienie funkcji produkcji wraz ze współczynnikami technicznymi produkcji, przy czym autor unika pojęcia czynników produkcji, używając stałe tylko pojęcia usług produkcyjnych. Analiza wydajności jest rozbita na dwa prawa: prawo zmiennych proporcji (czyli zmniejszającej się wydajności) oraz prawo wydajności w zależności od wielkości zakładu. Pierwsze z nich jest przedstawione bardzo starannie i poprawnie z wszelkimi niezbędnymi zastrzeżeniami, na gruncie spadku krańcowego wytworu, przy czym podane jest przejście od tego prawa do budowy krzywych kosztów, połączone z wprowadzeniem całego aparatu kosztów niezmiennych, zmiennych, całkowitych, przeciętnych i krańcowych. W formę drugiego z powyższych praw stara się autor ująć analizę długookresowych kosztów, przy warunkach statycznych wraz ze sprawą tzw. oszczędności wewnętrznych, tak ważną dla zagadnień koncentracji i podaży gałęzi produkcji. Czyni to w sposób bardzo pomysłowy, bo przyjmując jako podstawowe założenie stałe przyrosty wytworu, a następnie, ograniczając je przez wprowadzenie zagadnienia niepodzielności usług produkcyjnych, specjalizacji i kierownictwa, dochodzi do zwiększającej się i zmniejszającej się wydajności przy wzroście zakładu, co uzupełnia jeszcze rozpatrywaniem tzw. zewnętrznych oszczędności. W związku z tym przedstawione są zasady budowy krzywych kosztów długookresowych i rozpatrzone jest zagadnienie równości sum krańcowych wytworów, pomnożonych przez ilość usług produkcyjnych, z wytworem całkowitym. Wskutek szczęśliwego ujęcia przez autora odpadają tu wszelkie zastrzeżenia co do możliwości ujęcia w jakies prawo tak różnych tendencji rzeczywistości, a równocześnie stwierdzić się musi, że w ten sposób całe to zagadnienie jest ściśle odróżnione i odcięte od zagadnień wpływu zmian czynników, czyli warun-

ków gospodarczych, na wielkość przedsiębiorstw, co jest bardzo korzystne dla analizy tzw. prawa koncentracji, którego autor już nie przedstawia zgodnie ze statycznym charakterem swego wykładu.

Opierając się na rezultatach, osiągniętych przy analizie popytu i podaży, autor daje teorię cen, rozbijając ją za Marshall'em, na teorię ceny rynkowej, krótkookresowej i długookresowej, uwzględniając w każdej z nich cenę dobra jednostkowego sprzedawcy oraz cenę rynku czyli gałęzi produkcji. Ostrość klasyfikacji marshallowskiej jest złagodzona przez dodatkowe rozpatrzenie związków między krótkimi i długimi okresami w postaci zapasów, podzielności zakładów itp. Osobno jest rozpatrzone kształtowanie się cen usług produkcyjnych na podstawie teorii krańcowej produkcyjności, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnienia równości całkowitego wytworu z sumą przyczynków usług produkcyjnych, sprawy quasi-rent, krzywej popytu gałęzi produkcji gospodarstwa społecznego, a wreszcie krzywej podaży usług produkcyjnych, ograniczonych do usług pracy.

Część druga jest poświęcona teorii niedoskonałej konkurencji. Autor zastrzega się, że daje tylko ogólny zarys najważniejszych według niego zagadnień, stwierdza bowiem, że dotychczasowy stan badań nie jest zadowalający wskutek olbrzymiej różnorodności możliwych tu form i braku dostatecznej dotychczas znajomości, jakie z nich i jak występują w rzeczywistości. Rozpatruje on najprzód przyczyny niedoskonałej konkurencji, analizując motywy monopolu w postaci dążenia do zysku i władzy oraz oszczędności wielkich przedsiębiorstw, taktykę monopolu, przede wszystkim w postaci pionowej integracji, a wreszcie popieranie przez państwo monopolu, któremu w charakterystyczny sposób przypisuje główną rolę w dochodzeniu do skutku i utrzymywaniu się monopolu. Przy analizie popytu i podaży wyodrębnione są monopol, oligopol z duopolem, a wreszcie duża liczba producentów, podzielona na wypadek o wytworach jednorodnych czyli kartel i na wypadek o zróżnicowanych wytworach, który autor nazywa monopolistyczną konkurencją. Autor zaczyna analizę popytu od monopolu, komplikując ją przez wprowadzanie stopniowo wpływu istnienia ścisłych substytutów oraz wpływu ilości i zachowania się rywali, uważając, że te dwa zagad-

nienia wyznaczają łącznie wszystkie możliwe sytuacje popytu. Pojęcie monopolu opiera autor na fakcie produkcji wytworów, których krzyżowa elastyczność popytu w stosunku do wszystkich innych jest mała. Przy popycie zatem monopolu omówione są reklama, jako sposób wpływania na popyt, oraz różniczkowanie ceny. Za oligopol autor uważa sytuację, w której przedsiębiorstwo opiera w części swą politykę na oczekiwanym zachowaniu się małej liczby rywali. Za podstawę analizy bierze autor duopol, stopniowo w rozumowaniu rozszerzając liczbę rywali. Omówione są przy tym zagadnienia popytu przy jednorodnych wytworach, przy zróżnicowanych wytworach, konkurencja nie cenami, a wreszcie kryterium duopolu, które jest postawione w sposób zasadniczo relatywny. Jako trzecie stadium analizy popytu, występuje wypadek wielu producentów przy jednorodnych wytworach jako zagadnienie kartelu, oraz przy zróżnicowanych wytworach, jako zagadnienie monopolistycznej konkurencji.

Analiza kosztów przy niedoskonałej konkurencji jest postawiona na gruncie krańcowego wartościowego wytworu, z uwidocznieniem jego związku z fizycznym wytworem i elastycznością popytu, przy czym podany jest sposób budowy krzywych kosztu. Rozpatrzone jest następnie, w ciekawy sposób, zagadnienie równości kosztu z ceną, na skutek objęcia kosztami niezmiennymi skapitalizowanych zysków przy przedstawieniu kilku metod wydzielenia zysków (m. in. Lerner), dalej rozróżnienie kosztów sprzedażnych od techniczno-produkcyjnych i znaczenie tych pierwszych. W niezmiernie też wnikliwy sposób przeprowadzone jest porównanie kosztów przy doskonałej konkurencji a przy monopolu i monopolistycznej konkurencji.

Przedstawienie kształtowania się cen przy niedoskonałej konkurencji daje najprzód ogólną zasadę. Następnie rozpatrzona jest cena monopolu, przy czym rozwinięte są zagadnienia kosztów sprzedażnych, różniczkowania cen, dwustronnego monopolu oraz ograniczeń ceny monopolowej. Poddana jest następnie badaniu cena duopolu, przy czym uwzględniono znowę oraz rozmaite wypadki rywalizacji, a następnie rozważania są rozszerzone na oligopol. Z kolei rzeczy analiza przechodzi do ceny karteli z rozpatrzeniem warun-

ków, sprzyjających ich powstawaniu, podstaw ustalania kwot, sztywności cen. Wreszcie rozpatrzona jest monopolistyczna konkurencja, z omówieniem zasadniczym pojęcia gałęzi produkcji i konkurencji nie cenami. Rozdział o cenach usług produkcyjnych przy niedoskonałej konkurencji jest poświęcony głównie rozpatrzeniu cen pracy, za pomocą analizy monopsonu na rynku pracy i zagadnień zbiorowych umów o pracę, z uwzględnieniem popytu na pracę i polityki związków zawodowych.

Czwarta część, obejmuje teorię wielorakich wytworów oraz kapitału i procentu. Ceny przy produkcji wielorakich wytworów są omówione w niezwykle umiejętny sposób, naprzód przy założeniu doskonałej konkurencji oraz związanego i niezwiązanego popytu tak dla przedsiębiorstwa jak i dla gałęzi produkcji, po czym ta sama analiza jest powtórzona dla niedoskonałej konkurencji, aż wreszcie podana jest ogólna metoda dla analizy wielorakich wytworów za pomocą krzywych stałych przychodów i stałych nakładów, przy czym omówione są możliwości stosowania tej metody (pochodzącej od Hicksa) również do innych zagadnień, jak do produkcji dóbr komplementarnych od strony produkcji, do zróżniczkowanych cen monopolu, rozdziału produkcji w czasie, teorii pieniądza i papierów wartościowych, teorii handlu zagranicznego itd.

Zagadnienie procentu jest rozpatrzone krótko najprzód w gospodarstwie zastojowym o niezmiennej ilości kapitału, następnie w rozwojowym gospodarstwie o pełnej wiedzy, a wreszcie w rozwojowym gospodarstwie z niepewnością. To rozłożenie zagadnienia na trzy stadia, coraz bardziej złożone, pozwala autorowi na niezmiernie jasne przedstawienie go, mimo jego trudności, przy wyraźnym odróżnieniu go od zagadnienia zysku, a równocześnie przy powiązaniu go z nim. Widać tu wpływy *K e y n e s a* i nowoczesność ujęcia, przy braku jednak jednostronności, a wielkiej ostrożności w sformułowaniach. Na zakończenie dodana jest uwaga o wyczerpujących się zasobach, zmierzająca do stwierdzenia, że problem ten nie wprowadza nic nowego do zagadnień ekonomicznych i daje się ująć w ogólne ramy.

Jak z powyższego przeglądu treści widać, podręcznik teorii cen prof. Stiglera obejmuje nie tylko główny trzon teorii ekonomiki,

teorię cen, lecz również część teorii produkcji (teoria kosztów) oraz podstawy teorii dystrybucji — wskutek objęcia teorii cen usług produkcyjnych — wobec czego daje czytelnikowi bardzo szeroki zasób wiedzy teoretycznej. W wykładzie przy tym duża uwaga jest zwrócona na nauczenie czytelnika stosowania badania za pomocą wykresów geometrycznych, a więc na przyswojenie sobie przez niego sposobów budowania różnych rodzajów krzywych i używania ich do analizy. W ten sposób czytelnik uzyskuje nie tylko pewien poziom wiedzy, ale uczy się i metod analizy, które mogą mu służyć i do innych zagadnień, nieraz nawet praktycznych. Poziom zaś podanej wiedzy i stosowanych metod jest, jak już zaznaczyliśmy wyżej, w całej pełni nowoczesny i ujmujący wszystkie istotne zagadnienia. Stosunkowo najslabszą częścią wydaje mi się — może w zestawieniu z przeprowadzoną prawie bez zarzutu w niezwykle jasny i pełny sposób teorią doskonałej konkurencji — przedstawienie zagadnień niedoskonałej konkurencji. Jest ono nieco zbyt mało usystematyzowane i nie zawsze pełne, co jednak, jak zaznaczyłem, autor sam stwierdza i tłumaczy współczesnym stanem wiedzy. Podniósłbym nadto, że to przedstawienie za mało może wnika w społeczną stronę zagadnienia. Jest to może następstwem tego, że i przy doskonałej konkurencji wskutek przyjętej metody wykładu za mało jest wysunięte zagadnienie optimum produkcji, wskutek czego przy niedoskonałej konkurencji konsekwentnie nie wysuwają się dostatecznie silnie odnośne kwestie i ich implikacje dla społecznej strony zagadnienia. Pamiętać jednak należy, że w zakresie teorii cen przy niedoskonałej konkurencji, książka prof. Stiglera stanowi właściwie, o ile wiem, pierwszą próbę syntezy i podręcznikowego ujęcia jej zagadnień, posiadając charakter pionierski.

Podkreślone pewne luki i braki nie są, jak widać, wielkie i łatwo dają się uzupełnić, względnie sprostować, przy korzystaniu z tego podręcznika. Nie osłabiają one bynajmniej wypowiedzianego już twierdzenia, że jest to podręcznik na prawdę wysokiej klasy. Wydaje mi się niezmiernie pożądane przetłumaczenie go na język polski. Podniosłoby to niewątpliwie poziom tak wiedzy ekonomicznej, jak nauczania ekonomiki w Polsce, miałoby zaś również duże znaczenie i dla naszego gospodarstwa społecznego. Mimo bowiem, że

książka prof. Stiglera odnosi się zasadniczo do stosunków indywidualistyczno-kompetytywnego gospodarstwa, jednakże odnośne zagadnienia posiadają równie ważne, z pewnymi modyfikacjami, znaczenie i dla planowego gospodarstwa, na którego powodzeniu tak nam wszystkim zależy

E. TAYLOR

Pieriepiska K. Marksa i F. Engelsa s ruskimi političeskimi diejatieliami. Instytut Marksa, Engelsa, Lenina pri CKWKP (B), Ogiz 1947, str. 307.

Listy Marksa i Engelsa są niezmiernie ważnym dokumentem dla poznania teorii, poglądów, walki i pracy twórców socjalizmu. Listy Marksa do Kugelmanna są np. nieocenionymi glossami samego Marksa, na marginesie jego teorii.

Marks i Engels znali język rosyjski, a odczytanie ich w sprawach rosyjskich jest zdumiewająco szerokie. Marks studiował pilnie statystyki rosyjskie i wydawnictwa źródłowe, jakkolwiek bowiem jego teoria jest wyprowadzona dedukcyjnie, to jednak opiera się na fantastycznie wielkim materiale faktycznym, czerpanym z całego ówczesnego świata.

Korespondencja opublikowana w omawianym wydawnictwie była już drukowana (prócz drukowanych po raz pierwszy kilkunastu listów skierowanych do Marksa i Engelsa); książka zawiera tylko korespondencję z rosyjskimi działaczami politycznymi; wiele z tych listów posiada duże ogólne znaczenie. W szczególności np. korespondencja z N. F. Danielsone m, tłumaczem pism Marksa na język rosyjski.

Interesujące są uwagi Marksa o tłumaczeniu *Kapitału*. W liście z dnia 28 maja 1872 r. Marks pisze: „choć wydanie francuskie (*Kapitału*)... zostało dokonane przez wielkiego znawcę obydwu języków, tym niemniej przekładał on niekiedy nadmiernie dosłownie. Dlatego byłem zmuszony przerabiać w tekście francuskim całe ustępy, aby uczynić je dostępnymi dla francuskiej publiczności. Tym łatwiej będzie w przyszłości przekładać z francuskiego na angielski i języki romańskie“.

W piśmie z dn. 15 listopada 1878 r. czytamy: „z powodu tłumaczenia *Kapitału* pozwałam sobie poczynić następujące wskazówki: 1) chciałbym, aby podział na rozdziały — to samo dotyczy podrozdziałów — był zrobiony wg wydania francuskiego; 2) aby tłumacz stale i pieczołowicie porównywał drugie niemieckie wydanie z francuskim, gdyż ostatnie zawiera wiele ważnych zmian i uzupełnień (choć, co prawda, byłem niejednokrotnie zmuszony, w szczególności w pierwszym rozdziale, upraszczać (aplatir) wykład, przekładając na francuski)“.

O książce K. Kautskiego: *Nauki ekonomiczne Karola Marksa*, pisze Engels 5 stycznia 1888 r.:... jest to dokładny przekład lub, ściślej, samoistny wykład tych teorii; niezły, choć nie zawsze całkowicie prawdziwy“.

W listach znajdujemy również odgłosy spraw polskich. W liście Engelsa do Ławrowa z 28 stycznia 1884 r. czytamy: „Dopiero co otrzymałem list od dwóch Polaków, Krzywickiego i Sosnowskiego. Proszą oni o pozwolenie na polski przekład *Kapitału*. Naturalnie, daliśmy to pozwolenie. Sosnowski mieszka w Paryżu. Być może, przypadkowo zna Pan tych obywateli?“ Na co odpowiada Ławrow: „Sosnowskiego, który pisał do Pana i przychodził do mnie po Pański adres, znam. Jest to szczerzy, oddany socjalista i wspomniały młodzieniec. Nie wiem tylko, skąd ta dość uboga grupa ludzi weźmie pieniądze w wystarczającej ilości na tak wielkie wydawnictwo, jak przekład pierwszego tomu *Kapitału* na język polski“. Sprawy polskie poruszane są w listach jeszcze niejednokrotnie. Spotykamy nazwiska: Walerego Wróblewskiego, Jarosława Dąbrowskiego, Leona Tyszkę, Stanisława i Marii Mendelsonów, W. Rozwadowskiego.

Zebranie listów Marksa i Engelsa dotyczących spraw polskich, skomentowanych z podaniem tła historycznego, byłoby interesujące. Nie wiem, czy istnieje większa korespondencja Marksa i Engelsa z działaczami polskimi, ale istnieje wiele listów poruszających sprawy polskie (np. pismo Engelsa do Kautskiego z dn. 7/15 lutego 1882 r., lub pismo Marksa i Engelsa, podpisane także przez Lotarqua i Lessnera, z dnia 27 listopada 1880 r. do *Równości* w Genewie, por. *Sprawozdanie z międzynarodowego zebrania, zwołanego*

w 50-letnią rocznicę listopadowego powstania przez redakcję „Równość“ w Genewie (Genewa 1881).

EDWARD LIPIŃSKI

V. J. R o m a n o w s k i j: *Primienienija matematycznej statistiki w opytnom dziele*. (Zastosowanie statystyki matematycznej w praktyce). Moskwa, 1947, str. 247.

Ta stosunkowo nieduża książka zawiera bogatą treść, poświęconą stosowaniu teorii próby i teorii korelacji przy badaniu materiałów cyfrowych uzyskanych z doświadczeń. Bogactwo jej treści polega na dużej ilości metod jakimi się posługuje i wśród których nie brak najnowocześniejszych rezultatów statystyki matematycznej. Błędnym byłoby jednak mniemanie, że zawiera ona wykład tej teorii. Prawie wszystkie wzory matematyczne podane są bez dowodów, pojęcia jakie wprowadza w rzadkich wypadkach posiadają definicje; zastępowane są one najczęściej przez opinię i przykłady. Z tych względów nie nadaje się ona jako podręcznik statystyki matematycznej i nie może dać czytelnikowi zrozumienia i głębszej znajomości tej teorii. Nie leżało to zresztą w zamierzeniach autora, którego głównym celem jest udzielenie pomocy w opracowaniach statystycznych osobom, nieznaącym teorii statystyki, a nawet posiadającym bardzo skromne wiadomości z matematyki. „Do przerobienia tej książki potrzebna jest tylko dobra znajomość arytmetyki oraz elementów algebry i geometrii“ mówi autor w przedmowie. Znaczenie tej książki, jest wybitnie utylitarne. Sposób jednak w jaki zrealizował autor swe zamierzenia, z natury swej bardzo trudne, zasługuje na uznanie. Proste, jasne i bardzo zwięzłe postawienie typowych problematów jakie wysuwa praktyka i ich równie jasne i dokładne rozwiązania, stanowią zaletę tej książki. W tym ujęciu bardzo istotną rzeczą są przykłady, ilustrujące rozwiązanie wszystkich postawionych zagadnień. Przykłady te dobrane są wyjątkowo starannie, dzięki czemu bardzo ułatwiają one szybkie przyswojenie opisywanej metody. Wszystkie te przykłady wzięte są z praktyki, z rzeczywistych badań. Punktem wyjściowym każdego przykładu jest tablica uzyskanych obserwacji liczbowych. Rozwiązanie poprzedza krótkie omówienie istoty samej metody oraz podanie potrzeb-

nych wzorów w formie algebraicznej, następnie podane są szczegółowo wszystkie niezbędne rachunki liczbowe, przy których stosowane są uproszczenia techniczno-rachunkowe, opierające się często na rezultatach zawartych w tablicach pomocniczych, podanych w końcu książki. Dzięki temu, każde rozwiązanie jest całkowicie efektywne, co stanowi charakterystyczną cechę naukowych badań radzieckich.

Układ materiału w tej książce jest następujący: w pierwszych dwu rozdziałach podane są pojęcia podstawowe i charakterystyka częstotliwości, rozdział trzeci poświęcony jest liczbom charakterystycznym zbiorowości statystycznej oraz rozkładowi Gaussa, Ch a r l i e r ' a i P o i s s o n a, przy czym najwięcej uwagi udziela autor przeciętnym matematycznym: średniej arytmetycznej prostej i ważonej, zaznaczając jedynie istnienie pozostałych. Podobna sytuacja zachodzi z miarami dyspersji; podstawową jej miarą jest tu odchylenie standartowe, którym prawie wyłącznie się operuje. Rozdziały czwarty i piąty, najbardziej może istotne (gdyż największa ilość problematów praktycznych odnosi się do teorii próby), traktują o oszacowaniach przeciętnych i dyspersji w zbiorowościach próbnych. Szczególnie obszernie traktuje autor porównywalność dyspersji w zbiorowości generalnej i próbnej oraz rozkład Fishera dotyczący tej ostatniej, podając bardzo interesujące zastosowania tych metod do zagadnień rolniczych. Ostatni, szósty rozdział, zawiera, poza zwykłą teorią korelacji liniowej, badania porównywalności dwu spólczynników dla dwu próbnych zbiorowości z tej samej zbiorowości generalnej, oszacowanie spólczynnika korelacji dla zbiorowości generalnej na podstawie jego wartości dla próby, wreszcie zastosowania korelacji wielowartościowej i korelacji krzywoliniowej (paraboliczna regresja). W końcu książki, poza tablicami służącymi dla uproszczeń rachunkowych, o których już wspomniałem, znajdują się tablice wartości funkcji Gaussa, prawdopodobieństwo dla kryterium X^2 , prawdopodobieństwo dla rozkładu S t u d e n t ' a oraz tablice wiarygodności dla niektórych prawdopodobieństw.

Przykrą rzeczą jest stosunkowo duża ilość błędów drukarskich we wzorach (po za wymienionymi w erracie), co wobec braku dowodów tych wzorów, jest trudne do ujawnienia dla czytelników nieobeznanych z teorią.

Książka ta napisana jest przede wszystkim dla przyrodników, ściślej mówiąc, nawet dla agronomów. Widać to z doboru zagadnień i z treści przykładów. Sam autor, profesor uniwersytetu w Taszkenie, mieszka w centrum rolniczym Azji Środkowej i kieruje, jak widać, opracowaniami statystycznymi badań w dziedzinie rolnictwa. Fałszywym byłby jednak wniosek, że książka ta nie nadaje się dla ekonomistów. Ogromna ilość metod jest uniwersalna i z wielkim pożytkiem służyć one mogą dla wielu zagadnień ekonomicznych, które rozwiązuje statystyka. W szczególności książka ta jest nie do zastąpienia dla ekonomistów pragnących samodzielnie przeprowadzać analizę statystyczną własnych badań, a którym czas lub inne okoliczności nie pozwalają na mozolne przepracowanie obszernych kursów statystyki matematycznej.

A. GRUZEWSKI

N. R'ianzow, N. Titelbaum: Kurs torgowej Statistiki
Gospłanizdat, Moskwa, r. 1947, str. 244.

Książka ta jest napisana jako podręcznik statystyki obrotu towarowego dla wyższych uczelni w Związku Radzieckim. Tym przede wszystkim tłumaczy się prawdopodobnie doskonała przejrzystość książki. Każdy rozdział omawia odrębne, wyraźnie zarysowujące się działy statystyki obrotu, przy czym wewnętrzna struktura każdego rozdziału jest, w ramach możliwości, właściwie identyczna. Omawiana jest kolejno: definicja rozpatrywanego działu obrotu, zadania statystyki dotyczące tego działu, organizacja badań statystycznych, możliwe metody badań statystycznych, rozpatrywane głównie z punktu widzenia ich użyteczności w praktyce.

Autorzy książki, R i a z o w i T i t e l b a u m, nie wdają się w terotetyczne wywody przy podawaniu, niezbędnych w badaniach, wzorów statystycznych, ale w każdym wypadku, na praktycznym liczbowym przykładzie, pokazują sposób ich wykorzystywania. Podany wzór łączą na ogół zawsze z tablicą statystyczną oraz z wyjaśnieniami, w jaki sposób tablica ta może być przy pomocy wzoru wykorzystana i opracowana. Taką metodę wyjaśnień traktować należy jako bardzo pożyteczną nie tylko dla studentów, ale i dla praktyków

planujących, względnie kontrolujących zagadnienia związane z obrotem towarowym.

Autorzy książki podkreślają wielokrotnie w treści, że głównym zadaniem statystyki jest kontrola wypełnienia planu. Nie oznacza to jednak, piszą (rozdział I, § 3), aby statystyka nie obejmowała np. zjawisk nieplanowanych, względnie nie odnoszących się bezpośrednio do planu. Zadaniem statystyki, w konkretnym przypadku obrotu towarowego, jest podanie wszechstronnej, wyczerpującej charakterystyki stanu i rozwoju obrotu towarowego.

Dla czytelnika polskiego *Kursu targowej statystyki* ma dwustronną wartość. Z jednej strony bowiem zaznajamia z organizacją handlu wewnętrznego w Związku Radzieckim, z drugiej zaś — omawia metody statystyczne, jakie mogą być stosowane przy badaniu obrotu towarowego. Pierwsze zadanie spełniają głównie początkowe rozdziały: statystyka zakupu produktów rolnych, statystyka obrotu hurtowego, obrotu detalicznego, statystyka wyżywienia zbiorowego i rozdział ostatni — krótki przegląd rozwoju statystyki handlu wewnętrznego w ZSRR; drugie zaś — rozdziały specjalne, dotyczące statystyki zapasów towarowych, cen, pracy w handlu, kosztów obrotu towarowego i statystyki sieci. Oczywiście nie oznacza to wcale, by np. podana pierwsza grupa rozdziałów nie poruszała spraw metody badań statystycznych, a druga — nie mówiła nic o organizacji handlu. Grupując te rozdziały recenzentowi chodziło tylko o podkreślenie ich wagi dla czytelnika polskiego.

Książka omawia szereg interesujących pojęć i metod jakie są stosowane przy analizie obrotu towarowego. Wymienić tu np. można „współczynnik łańcuchowości“ jaki określa średnią ilość ogniw, przez które przechodzi towar na swej drodze od producenta do konsumenta. Opisując wspomniany współczynnik, autorzy operują pojęciem obrotu towarowego brutto (suma wszystkich sprzedaży zawierająca i obrót wewnętrzny) i obrotu czystego lub netto.

Należałoby też podkreślić omawiane przez autorów zagadnienie „funduszy“. Statystyka radziecka operuje tym pojęciem w innym znaczeniu niż rozumie się je zwykle w Polsce. Operuje ona kategorią 1) „rynkowego funduszu towarowego“ i 2) „poza rynkowego funduszu“. Pod pojęciami tymi należy rozumieć agregat dóbr jaki służyć ma 1) zaopatrzeniu ludności przez sieć detaliczną i aparat

wyżywienia zbiorowego oraz 2) zapotrzeniu przemysłu, różnych organizacji, urzędów i instytucji. Jak wynika z książki statystyka radziecka bada zmiany tego agregatu dóbr; Autorzy podają wzór na wskaźnik „funduszu rynkowego“ w cenach bieżących i w cenach stałych. Ten ostatni wskaźnik jest wskaźnikiem voluminarnym.

Przy omawianiu handlu hurtowego i detalicznego omawiane jest obszernie zagadnienie bilansów towarowych, dających charakterystykę źródeł tworzenia się zasobów towarowych oraz charakterystykę ich ostatecznego wykorzystania. Jakkolwiek zagadnienie bilansów towarowych wyjaśniane jest szeregiem konkretnych przykładów liczbowych, to jednak nie jest łatwym zorientowanie się w sposobie budowy tych bilansów. Za mało przede wszystkim, wydaje się, poświęcono miejsca wyjaśnieniom po jakich cenach liczone są poszczególne składniki bilansu. Wyjaśnienie tych nie ma w każdym razie bezpośrednio przy zagadnieniach bilansowych. Stąd przy rozpatrywaniu schematów bilansów (np. wzór na najbardziej ogólną postać bilansu towarowego na str. 80) mogą się nasuwać zastrzeżenia. Trzeba dopiero w treści — gdzie indziej, szukać wyjaśnień nasuwających się wątpliwości.

Pewna też, podobna niejasność, wynikająca ze zbyt skąpych objaśnień, może być wymieniona przy problemacie kosztów obrotu towarowego. Autorzy porównują stosunkową wysokość kosztów handlowych (w stosunku do obrotu) w przedsiębiorstwach handlowych radzieckich i kapitalistycznych. Różnica jest, rzecz jasna, duża; przeciętnie około 9% w przedsiębiorstwach handlowych w ZSRR i około 27% w przedsiębiorstwach kapitalistycznych (str. 173). Autorzy jednak przy tym porównaniu, by nie wzbudzać żadnych zastrzeżeń, powinni byli wyraźnie zaznaczyć porównywalność rozpatrywanych liczb. Chodzi o to, że z kosztów handlowych w ZSRR potrąca się (str. 172) podatki, wpłaty na rzecz ogniw nadrzędnych, wszelkiego rodzaju kary i straty. W przedsiębiorstwach kapitalistycznych koszty tego typu wliczane są też na ogół do sumy kosztów. Trzeba więc było wyraźnie stwierdzić, w treści, jakie koszty, o jakim zakresie są porównywalne. Poza tym, porównania powinny być raczej ilustrowane liczbami stosunkowymi dla tych samych branż i tych samych mniej więcej grup towarowych.

Rozdziały zawierające najwięcej materiału dotyczącego metod badań statystycznych, to: statystyka zapasów towarowych, statystyka cen, statystyka pracy i statystyka obrotu towarowego.

Przy problemacie zapasów towarowych podkreślić należy rozważania dotyczące szybkości obrotu towarowego. Rozpatrywana jest szybkość obrotu — liczba obrotów towarowych w danym okresie i długość jednego obrotu towarowego w dniach, — oraz dynamika zmian zapasów towarowych badana za pomocą metody wskaźnikowej.

Omawianiu statystyki cen autorzy poświęcili najwięcej miejsca; nic zresztą dziwnego, ze względu na wagę tego zagadnienia. Metoda badań statystycznych cen w Związku Radzieckim jest zupełnie odmienna niż w państwach kapitalistycznych. W tych ostatnich, statystyka opiera się zawsze na badaniach cen rynkowych kilku tylko towarów reprezentatywnych z danej grupy towarowej: w Związku Radzieckim potrzeba takich badań w zasadzie nie zachodzi, wobec ustalania detalicznych cen większości towarów przez organa państwowe. Wystarcza tu usystematyzować i przepracować rozporządzenia władz gospodarczych dotyczące poziomów cen i zmian w nich. Pozwala to zarejestrować wszystkie zachodzące zmiany w poziomie cen wszystkich towarów. Droga badania zmian cen wybranych towarów używana jest tylko na bazarach i targowiskach, gdzie kołchozy, pracownicy kołchozów i rolnicy indywidualni zbywają produkty rolne jakie pozostały im po wypełnieniu planu. Badania te przeprowadzają specjaliści rejestratorzy.

W rozdziałach o statystyce cen autorzy, opisując używane w praktyce metody statystyczne, podają sposób wyliczenia i wykorzystania w badaniach; średniej chronologicznej, średniej arytmetycznej ważonej, średniej harmonicznej, wskaźnika cen *P a a s c h e' g o* i wskaźnika cen *L a s p e y e r s' a*. Sposób wykorzystania podanych wzorów wskaźnikowych ilustrowany jest na konkretnym materiale liczbowym, zamieszczonym w tablicach zbiorczych. Dużo uwag poświęconych jest metodzie wyliczenia voluminarne go wskaźnika obrotu towarowego.

W rozdziałach o statystyce pracy bardzo ciekawe są rozważania o badaniu produktywności pracy w handlu. Rozpatrując wskaźnik tej produktywności, autorzy omawiają równocześnie problemat praco-

chłonności w obrocie towarowym i problemat wskaźnika tej pracochłonności, jako niezbędnego do wyliczenia wskaźnika produktywności pracy.

Przy omawianiu kosztów obrotu towarowego specjalny nacisk położony został na wyjaśnienie zależności kosztów od wysokości obrotów. Zależność ta wykazywana jest za pomocą metod statystyki matematycznej — metoda najmniejszych kwadratów, współczynnik korelacji. Tej części rozdziału możnaby zarzucić „zbyt wielką wiarę w umiejętności czytelnika“. Wydaje się, że czytelnikowi nie obznajmionemu skądinąd ze statystyką matematyczną, byłoby dość trudno przenieść w praktykę podane i omawiane metody; za mało jest tu wyjaśnień. Dotyczy to przede wszystkim metody najmniejszych kwadratów. Natomiast w sposób jasny i przejrzysty omawiana jest analiza dynamiki kosztów za pomocą zastosowania metody wskaźnikowej.

Książka kończy się rozdziałem o charakterze historycznym, zawierającym krótki przegląd rozwoju statystyki w Związku Radzieckim, poczynając od statystyki w Rosji przedrewolucyjnej, aż do czasów bieżących.

Należy stwierdzić, że omawiany *Kurs targowej statystyki*, jest książką zawierającą wiele pożytecznego materiału, ułożonego i podanego bardzo przystępnie, jaki może być z powodzeniem wykorzystany w pracach komórek statystycznych naszego aparatu obrotu towarowego.

JERZY JĘDRUSZEK

BIBLIOGRAFIA *)

1. Wykaz książek w języku rosyjskim

1. Bak I.: *Ekonomiczeskije wozzrenia Łomonosowa*. Gospolitizdat, Moskwa, str. 51.
2. Elin G.M.: *Inostrannyje waluty i mechanizm międzynarodnych rasczotow*. Gospolitizdat, Moskwa, str. 208.
3. Konakow D.M.: *Zarabotnaja płata i roboczij dzień*. (Stenogramma lekcji, proczitannych w wysszej partijnoj szkole pri CKWKP(b). Moskwa, 1947, str. 40.
4. Kurkij A.: *Planирование narodnowo chozjajstwa SSSR*. Gospolitizdat, str. 144, Moskwa.
5. Leonow M.: *Marksizm-leninizm o naucznom predwidenii*. Akademia Nauk SSSR, Kijów, 1947, str. 67
6. Leontiew Ł.A.: *Politicheskaja Ekonomia Socjalizma w trudach Lenina i Stalina*. „Prawda” — Moskwa, 1948, str. 39.
7. Leontiew Ł.A.: *Predmiot i metod politicheskaj ekonomii*. Stenogramma lekcji proczitanaj w wysszej partzskole pri CKWKP(b), Moskwa, str. 53.
8. Liaszczenko P.I.: *Proizwoditelnost truda i sniżenie siebiestoičnosti w nowoj piatilietkie*. Gospolitizdat, Moskwa, str. 664.
9. Lubomirow P.G.: *Oczerki po istorii ruskoj promyszlennosti, XVII, XVIII i naczala XIX wieka*. Gospolitizdat, Moskwa, str. 763.
10. Najsenberg L.: *Reżim ekonomii i sniżenie siebiestoičnosti*. Gospolitizdat, str. 88.
11. Nejman M.N.: *Ekonomiczeskij zakon dwiżenia rabowladielczeskowo sposoba proizvodstwa*. Istoricheskie zapiski, tom XX, str. 314—366.

*) Wykaz wybranych książek

12. Notkin A.Y.: *Oczerki teorii socjalistycznej wosproizwodstwa*. Akademia Nauk SSSR, Gospolitizdat, Moskwa, 1948, str. 291.
13. Ostrowitianow K.W.: *Dokapitalistyczne formacji*. Stenogramma lekcji przeczytanych w wysszej partyszkole pri CKWKP (b), Moskwa, str. 87.
14. Ostrowitianow K.W.: *Ziemielnaja renta i razwicie kapitalizma w sielskochozajstwie*. Moskwa, str. 68.
15. Pankratowa A.M.: *Razwicie kapitalizma w Rosji i rozwiknowienija rabocziewo dwizenia*. Wojenizdat, str. 80.
16. Pawłow P.M.: *Socjalistyczna sobstwiennost — osnowa sowieckowo stroja*. Lenizdat, 1947, str. 96.
17. Primakowa E.M.: *Ekonomiczyczna politika SSSR*. Sbornik dokumentow, Gospolitizdat, Moskwa, str. 647, tom I.
18. Trachtenberg I.A.: *Kapitalistyczne wosproizwodstwo i ekonomiczne krizysy*. Moskwa, str. 81.
19. Tureckij S.Z.: *Proizwoditelnost truda i snizenie siebiestoi- mosti w nowoj piatiletke*. Gospolitizdat, Moskwa, str. 126.
20. Żebtiak P.M.: *Socjalistyczna sistema narodnowo cho- zjajstwa i charakter jowo ekonomicznych zakonow*. Lenizdat, str. 48.
21. Wasiutin W.F.: *SSSR w 1950 godu. Razwicie i geogralicze- skoje razmieszczenie proizvoditelnych sił w nowoj piatiletke*. Moskwa, str. 96.
22. Wirnyk D.: *Socjalistyczna sistema chozjajstwa i so- cjalistyczna sobstwiennost — ekonomicze- skaja osnowa SSSR*. Ukrainskoje Izdatielstwo Politiczeskoj Literatury, Kijów, 1917, str. 55.
23. Wozniesiński N.: *Wojennaja ekonomika SSSR w period otie- czestwiennoj wojny*. Gospolitizdat, Moskwa, str. 92.
24. Wygocki S.L.: *Sredniaja pribyl i cena proizvodstwa*. Gospo- litizdat, Moskwa, str. 80.

2. Książki w języku angielskim

25. Bernstein S.: *A centenary of marxizm*. New York, 1948, str. 196.
26. Burns A.E.,
Neal A.C.,
Watson D.S.: *Modern economics*. Harcourt-Brace, New York, 1948, str. XVI—354.
27. Bopp K.R., Rosa R.W.
Parryce E., *Federal Reserve policy*. Postwar economic

- Thomas W.,
Young R.A.: studies nr. 8, Board of Governments of the Federal Reserve System, 1947, str. IV—119.
28. Brown A.J.: *Applied economics*. George Allen and Unwin Ltd. London, 1948, str. 252.
29. Balogh T.: *Studies in financial organisation*. University Press, Cambridge, 1947, str. XIII+319.
30. *The federal reserve system: Its purposes and functions*. The Board, Washington 25, D. c. str. 125.
31. Clark J.M.: *Alternative to serfdom*. Knopf, New York, 1948 str. XII-153
32. Chandler L.V.: *The economics of money and banking*. Harper Ltd., New York and London, 1948, str. XIV-732
33. *Studies in income and wealth*. The N.B.E.R.I., New York, 1947, vol. ton, str. XI-340
34. Dobb M.: *Soviet economic development since 1947*. Routledge and Kegan Paul Ltd., London, 1943, str. VII-474
35. *Economic growth*. Univ. Press., New York, 1947, str. 174
36. Flinks S.: *The American economy — a functional analysis of economic principles and practices*, Dryden Press, New York, 1948, str. XVIII-746
37. Frickey E.: *Production in the United States*. Harvard University Press, Cambridge Mass., 1947, str. XII-265
38. Gray G.D.B.: *Soviet land — the country, its people and their work*. A. Ch. Black, 1947, London, str. VII-323
39. Hoover S.B.: *Will the Marshall Plan succeed?* Univ. of Chicago, Chicago, 1948, str. 29
40. Heilperin M.A.: *The trade of nations*. Longmans, Green and Co, London, 1946, str. XIX-234
41. Henry F.: *The theory of money*. Staples press, Ltd. 1948, str. 106
42. *International financial statistics*. International Monetary Fund, Washington Nr. 1, 1948, str. VI—155.
43. *Cost of living statistics*. International Labour Office, Geneva, 1948, str. 156.
44. *Employment, Unemployment and Labour Force statistics*. International Labour Office, Geneva, 1948, str. IX—130.
45. *International financial statistics*. International Monetary Fund, Washington, 1948, str. 155.

46. *Allied Economic Recovery.— the contribution of industrial capital equipment delivered by Germany as reparations.* Inter-allied Reparation Agency, 1948, Brussel, str. 28
47. Jewkes J.: *Ordeal by planning.* Macmillan & Co, Ltd. London, 1948, str. XI—248.
48. Kahn A.E.: *Great Britain in the world economy.* Isaac Pittman, London, 1946, str. XVII—314.
49. Lutz Fr. A.: *The Marshall Plan and European economic policy.* Princeton Univ. Press., 1948, str. 20.
50. Meade J.E. and Stone R.: *National income and expenditure.* Cambridge, 1948, str. 45.
51. Morgan E.V.: *The conquest of unemployment.* Sampson Low, Marston & Co, Ltd. 1948, str. XII—182.
52. Reder M.W.: *Studies in the theory of welfare economics.* Col. Univ. Press., New York, 1917, str. 168.
53. Rostow W.W.: *British economy of the nineteenth Century.* Oxford Univ. Press., 1948, str. 240.
54. Norman S., Buchanan and F.R.A. Lutz: *Rebuilding the world economy. 20-th century fund.* New York.
55. Stolper R.: *German realities.* Reynal and Hitchcock, 1948, str. X—341.
56. Salter L.: *A critical review of research in land economics,* Univ. of Minnesota Press, Minnesota, 1948, str. 258.
57. Taylor C.C.: *Rural life in Argentina.* Louisiana State Univ. Press., 1948, str. 484.
58. *Economic development in selected countries. Plans, Programmes and Agencies.* United Nations, Department of economic affairs, New York, 1947, str. 286.

3. Książki w języku francuskim i włoskim

59. Koch Jean Paul: *Le colectivisme devant l'experience.* R. Pichon, R. Durand — Auzias, Paris 1948, str. VIII—243.
60. Nogaro B.: *La valeur logique des theories economiques.* Press. Univ. France, 1948, str. XII—182.
61. Bording Arrigo: *Principi di science economica.* Torino, G. Giappichelli, 1947, str. 250.
62. Breglia Alberto: *L'economia dal punto di vista monetario.* Roma, edizioni dell'Atento, 1947, str. 405.

63. Scotto A.: *Aspetti economici a finanziari della durata degli impianti productivi*. „Il Nuovo Mondo”, Genoa, 1947, str. 79.
64. Scotto A.: *Sulla pressione comparata dell'imposta sul reddito e dell'imposta sul consumo*. „Il Nuovo Mondo”, Genoa, 1947, str. 60.

4. Książki w języku niemieckim

65. Arndt H.: *Über die Voraussetzungen des Marktautomatismus*. Carl Winter, Heilderberg, 1947, str. 318.
66. Marbach F.: *Luxus und Luxussteuer*. A. Francke, Bern, 1948, str. 84.
67. *Reparationen, Sozialprodukt, Lebensstandard Versuch einer Wirtschaftsbilans*. Fr. Trüjen, Bremen, 1947.
68. Wendt S.: *Gedanken zur künftigen deutschen Lohnpolitik*. Verlag für Wirtschaft und Sozialpolitik, Hamburg 1947, str. VIII+116.
69. Kuczyński Jürgen: *Studien zur Geschichte des Deutschen Imperialismus*. Dietz Verlag, Berlin, 1948, str. 403.
70. Behrens Friedrich: *Alte und neue Probleme der politischen Oekonomie*. Dietz Verlag, Berlin, 1948, str. 220.

KSIĄŻKI NADEŚLANE DO REDAKCJI

1. Stefan Moszczeński: *Rachunkowość gospodarstw wiejskich*. Biblioteka Puławska, seria prac społeczno-gospodarczych Nr. 98, Warszawa, 1947, str. 455.
2. Stanisław Fiałek: *Powiat nowo-sądecki; monografia gospodarcza rolnictwa*. Biblioteka Puławska, seria prac społeczno-gospodarczych, Nr. 99, Warszawa, 1948, str. 231.
3. Jerzy Lubowicki: *Budżet w gospodarce planowej*. Warszawa, 1948, str. 36 (odbitka z Wiadomości Narodowego Banku Polskiego, r. 1948, Nr. 8).
4. Bogusław Gawor: *Dolnośląskie zagłębie węglowe*. Wydawnictwa W.S.H. we Wrocławiu, seria B, tom I, Wrocław 1948, str. 49.

KOMUNIKATY

SPRAWOZDANIE SEKCJI EKONOMICZNO-ROLNICZEJ

Oddziału Warszawskiego P. T. E.

za okres od dn. 21.IV.47 do dn. 30.VI.48.

Ostatnie sprawozdanie z działalności Sekcji zamieszczone w zeszytcie II. 1947 roku *Ekonomisty*, dotyczyło okresu do dn. 21. IV. 47 roku. W ciągu 1947 r. i początków roku bieżącego, działalność Sekcji przejawiała się w organizowaniu szeregu odczytów połączonych z dyskusją nad nimi. W ciągu okresu sprawozdawczego zostały wygłoszone następujące referaty:

1. „Rola ośrodków kultury rolnej w nowym ustroju Polski” — Dyr. inż. W. Englich t. (2.VI.47).
2. „O próbach planowania w rolnictwie na terenie międzynarodowym” — Dyr. inż. St. Królikowski (30.VI.47).
3. „Zasady planowania w rolnictwie” — prof. dr T. Gołębiowski (20.X.47).
4. „Zagadnienie specjalizacji w produkcji rolnej” — dr F. Dziedzi c (10.XI.47).
5. „Zagadnienie gospodarki planowej w rolnictwie Wielkiej Brytanii”. — Inż. Z. Kuń czyński (I.XII.47).
6. „Sprawozdanie z VI Międzynarodowej Konferencji Ekonomistów Rolnych” — Prof. dr St. Schmidt (12.XII.47).
7. „Przyczynek do analizy potrzeb żywnościowych świata i możliwości ich zaspokojenia”. — Prof. dr A. Żabko-Potopowicz. (19.I.48).
8. „Bieżące zagadnienia polityki rolniczej” — dyr. dr E. Boroń, (16.II.48).
9. „Szacunek dochodu społecznego w rolnictwie w latach 1938—1947” mgr. J. Nowicki (15.III.48).
10. „Zagadnienie rozwoju produkcji zwierzęcej w Polsce” — Dyr. inż. E. Baird (26.IV.48).
11. „Badania nad położeniem gospodarstw chłopskich podczas drugiej wojny światowej 1939—1945” — Inż. W. Pytkowski.
12. „Organizacja badań kosztów produkcji artykułów rolniczych” — Inż. R. Manteuffel.

Zebrania odbywały się w ciągu 1947 r. w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego przy ul. Rakowieckiej 8, w Zakładzie Polityki Ekono-

micznej. Wobec szczupłości lokalu zostały przeniesione od stycznia 1948 r. do sali bibliotecznej Wydz. Ekonomiki Rolnej Instytutu Puławskiego (Aleja Niepodległości 152). Od jesieni bieżącego roku będą one mogły się odbywać w lokalu Towarzystwa, Nowy Świat 49, w sali przydzielonej Sekcji Ekonomiki Rolnej przez władze Towarzystwa.

Ilość członków wynosi na 30.VI.48 r. — 35 osób i reprezentuje następujące ośrodki:

1. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego	9 członków
2. Centralny Urząd Planowania	7 „
3. Wydział Ekonomiki Rolnej P.I.N.G.W.	7 „
4. Ministerstwo Rolnictwa i Reform Rolnych	4 „
5. Ministerstwo Apropowizacji	1 „
6. Bank Rolny	1 „
7. Instytut Gospodarstwa Narodowego	1 „
8. Ministerstwo Przemysłu i Handlu	1 „
9. Ministerstwo Spraw Zagranicznych	1 „
10. Polskie Towarzystwo Ogrodnicze	1 „
11. Spółdzielczy Instytut Naukowy	1 „
12. Związek Organizacji Rybackich	1 „

W zebraniach Sekcji uczestniczyło przeważnie około połowy członków oraz pewna ilość doproszonych gości.

Dn. 19.I.48 r. odbyły się wybory do władz Sekcji na r. 1948. Przewodniczącym pozostał prof. dr A. Żabko-Potopowicz, a v.-przewodniczącym dr St. Antoniewski. Sekretarzem zamiast ustępującego inż. J. Dłużewskiego został wybrany inż. Z. Mściłowski.

BUDOWA DOMU EKONOMISTÓW POLSKICH
im. Ludwika Krzywickiego
WARSZAWA, UL. NOWY ŚWIAT 49

W związku z projektowanym uroczystym otwarciem Domu w grudniu 1948 r., Zarząd Główny Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego przedkłada do wiadomości członków niniejsze krótkie sprawozdanie.

Budynek przy ul. Nowy Świat 49 tzw. kamienica Bentkowskiego (znanego historyka sztuki) a później tzw. Pałac Małachowskich, zaprojektowany i zbudowany został w r. 1822. Utrzymany był w duchu klasycyzmu XIX w., którego był doskonałym wyrazem.

Projekt odbudowy tego Domu powierzyło Towarzystwo w r. 1946 inż. arch. inż. arch. Zygmuntowi Stępińskiemu i Mieczysławowi Kuzmie wg pierwotnych wzorów, jako budynku zabytkowego.

Niektóre partie elewacji oraz gzyms i obramowania okienne wykonane są w piaskowcu krajowym. Gzyms zaprojektowany został w klasycznym rytmie porządku doryckiego. Dom, wykonany całkowicie jako jeden z pierwszych budynków na Nowym Świecie, stanowi jeden z jego najpiękniejszych fragmentów. Rozpoczęta przez Zarząd Główny w r. 1946 akcja budowy własnej siedziby Towarzystwa odbywa się pod opieką i bezpośrednim nadzorem **K o m i t e t u H o n o r o w e g o** w składzie:

Przewodniczący — Minister Michał Kaczorowski

Członkowie: Minister Edward Bertold
 Minister Konstanty Dąbrowski
 Dyrektor Henryk Drozdowski
 Vice Minister Edward Droźniak

Minister Józef Hejret
 Dyrektor Wacław Jastrzębowski
 Minister Stefan Jędrychowski
 Vice Minister Leon Kurowski
 Minister Eugeniusz Kwiatkowski
 Przewodniczący Komitetu Ekonomicznego
 Rady Ministrów,
 Minister Hilary Minc
 Vice Minister Roman Piotrowski
 Vice-minister Juliusz Żakowski

O p i s n i e r u c h o m o ś c i

powierzchnia parceli m² — 3.682.60
 powierzchnia zabudowy m² — 550.90
 kubatura około m³ — 8.500
 powierzchnia użytkowa m² — 1.200

Zniszczenie przed rozpoczęciem robót 86%

Koszty budowy około 42 milionów zł.

W budynku przeznaczono na cele:

1. Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego — 21 pokoje, w tym:
 - a. 6 pokoi gościnnych (9 miejsc).
 - b. 2 sale wykładowe
 - c. 2 pokoje dla Sekcyj Naukowych
 - d. 1 pokój dla Redakcji kwartalnika *Ekonomista*
 - e. 2 pokoje biurowe
 - f. 4 pokoje służbowe
 - g. 4 pokoje na bibliotekę i czytelnię
2. Warszawskiego Towarzystwa Naukowego — 3 pokoje
3. Polskiego Towarzystwa Geograficznego — 3 pokoje
4. Sekcji Naukowej Stowarzyszenia Wychowawców S. G. H. w W-wie — 1 pokój
5. Pracowni Kasy Mianowskiego — 1 pokój
6. Spółdzielni Wydawniczej „Wiedza“ — lokal sklepowy i jeden pokój.

Budynek posiada wszystkie niezbędne instalacje i urządzenia.

Sale wykładowe mają ozdoby w postaci 8 herbów miast w których istnieją Oddziały Towarzystwa oraz znaki P. T. E.

Wyposażenie sal wykładowych ufundowane zostało przez Narodowy Bank Polski i Bank Gospodarstwa Krajowego.

Popiersie Ludwika Krzywickiego wykonał art. rzeźbiarz J e r z y J a r n u s z k i e w i c z — a koszt pokryty częściowo z wpłaty Prezydium „Społem“.

Projekty wnętrz i mebli wykonał inż. arch. Zygmunt Stępiński.

Wyposażenie (umeblowanie) czytelnicy i biblioteki wykonane zostało w r. 1949 z dotacji przyznanej na ten cel przez Ministerstwo Oświaty .

PODZIĘKOWANIE

Zarząd Główny Towarzystwa w imieniu ogółu członków ma zaszczyt niniejszym podziękować najserdeczniej za pomoc przy realizacji Budowy Domu Ekonomistów Polskich, a w szczególności:

K o m i t e t o w i H o n o r o w e m u
Ministerstwu Odbudowy
Centralnemu Urzędowi Planowania
Ministerstwu Oświaty
Ministerstwu Skarbu
Narodowemu Bankowi Polskiemu
Bankowi Gospodarstwa Krajowego
Państwowemu Bankowi Rolnemu
Pocztowej Kasie Oszczędności
Bankowi Handlowemu
Centrali Warszawskiej Dyrekcji „Społem“
Centrali Mięsnej
Izbie Przemysłowo Handlowej
Radzie Zrzeszeń Kupieckich

i wszystkim, którzy swą pomocą finansową, staraniami osobistymi i okazaną życzliwością, budowę tego Domu Nauki Polskiej do końca doprowadzili, stwarzając oprawę materialną dla prac nad rozwojem polskiej myśli ekonomicznej.

Warszawa, w listopadzie 1948 r.

ZARZĄD GŁÓWNY
POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO



Dom Ekonomistów Polskich im. Ludwika Krzywickiego

ROK XLVIII

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

REDAKTOR: EDWARD LIPINSKI

SEKRETARZ REDAKCJI: JERZY JĘDRUSZEK

1 9 4 8

WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA 1948

Treść rocznika XLVIII

Z E S Z Y T I.

	str.
I. ARTYKUŁY	
1. Zasadnicze zagadnienia teorii Marksa i Lenina dotyczące pracy produkcyjnej w ustroju kapitalistycznym i socjalistycznym J. A. KRONROD	3
2. Problem czasu w prawie wydajności zmiennej CZESŁAW STRZESZEWSKI	37
3. Techniczna koncepcja kosztów a optimum produkcji JÓZEF ZAGÓRSKI	57
4. Koszty krańcowe a produkcja optymalna BRONISŁAW OYRZANOWSKI	87
5. Zagadnienie długich fal na tle współczesnej koniunktury światowej ROCH KNAPOWSKI	93
II. MISCELLANEA	
1. Czy może być mowa o specjalnej teorii usług WAĆŁAW FABIERKIEWICZ	114
2. O pewnym przekształceniu równania wymiennego Fishera EGON VIELROSE	120
3. Uwagi o szybkości obiegu pieniądza MIROŚŁAW ORŁOWSKI	124
III. OCENY I ROZBIORY	
1. Szykaruk Paweł: <i>La theorie du multiplicateur d'investissements et l'experience allemande 1933—1937</i> EDWARD TAYLOR	130
2. Józef Zagórski: <i>Ogólna teoria konkurencji</i> ALEKSY WAKAR	139
3. M. Polanyi: <i>Full Employment and Free Trade</i> WAĆŁAW FABIERKIEWICZ	146
4. A. C. Pigou: <i>Employment and Equilibrium</i> JÓZEF NOWICKI	150
5. Chiang-Kai-Schek: <i>China's Destiny</i> WAĆŁAW FABIERKIEWICZ	146
6. „Odpowiedź prof. Edwardowi Taylorowi” ADOLF TOKARSKI	159
7. „Odpowiedź recenzenta” EDWARD TAYLOR	165
IV. NOTATKI BIBLIOGRAFICZNE	166
V. BIBLIOGRAFIA	168

Z E S Z Y T II.

	str.
I. ARTYKUŁY	
1. Marksizm a nauki społeczne	MAURYCY DOBB 3
2. O pojęciu prawa ekonomicznego w nauce radzieckiej	E. LIPIŃSKI 24
3. Zagadnienia mechanizacji rolnictwa	WINCENTY STYS 40
4. O planowaniu rolniczym	KAZIMIERZ SECOMSKI 65
5. Teoria zatrudnienia M. Kaleckiego	JÓZEF NOWICKI 89
6. Uwagi o pieniądzu, cenach i zatrudnieniu	S. MIKOŁAJCZYK 112
II. MISCELLANEA	
1. O konkurencji i metodach jej badania	BRONISŁAW MINC 137
III. OCENY I ROZBIORY	
1. Jan Wiśniewski: <i>Jah horzysťac z danych statystycznych</i>	E. SZTURM DE SZTRÉM 143
2. <i>Rocznik statystyczny 1947</i>	A. WERYHA 145
3. Wincenty Stys: <i>Drogi postępu gospodarczego wsi</i>	ANTONI ZABKO-POTOPOWICZ 149
4. Konstanty Turowski: <i>Gospodarha planowa w koncepcji katolicko-społecznej</i>	BRONISŁAW MINC 151
5. Jürg J. Schwenter: <i>Kapitalexport und zwischenstaatliche Warenbewegungen</i> Eduard Kellenberger: <i>Kapitalexport und Zahlungsbilanz.</i> Kurt Brüderlin: <i>Die moderne Theorie der zwischenstaatlichen Kapitalbewegungen</i> Emil Küng: <i>Probleme des Kapitalexportes</i>	Z. RAWITA-GAWROŃSKI 151
6. Ch. Bettelheim: <i>La planification Sovietique</i>	KRYSTYNA STACHIEWICZOWA 166
IV. BILANSE I RACHUNKI POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO ZA ROK 1947	
	171

Z E S Z Y T III.

	Str
I. ARTYKUŁY	
1. Handel zagraniczny w Związku Radzieckim	ALEKSY WAHAR 3
2. Powstanie gospodarstwa kapitalistycznego	JÓZEF ZAGÓRSKI 19
3. Uwagi na temat przyczyn klasowego zróżnicowania wsi	LEON RZENDOWSKI 44
II. MISCELLANEA	
1. Przyczynek do teorii lokalizacji (na przykładzie przemysłu cementowego)	A. CHLEBOWCZYK 59
2. Naukowe zadania Instytutu Ekonomicznego Akademii Nauk ZSRR	68
III. OCENY I ROZBIORY	
1. Na marginesie artykułu prof. W. Stysia: <i>Zagadnienia mechanizacji rolnictwa</i>	LEON RZENDOWSKI 77

2.	G. Stigler: <i>Theory of Price</i>	EDWARD TAYLOR	81
3.	<i>Korespondencja Marksa i Engelsa z rosyjskimi działaczami politycznymi</i>	EDWARD LIPINSKI	89
4.	V. J. Romanowski: <i>Primienienia matematycznej statistiki</i>	ALEKSANDER GRUZEWSKI	91
5.	N. Riauzow, N. Titelbaum: <i>Kurs torqowej statistiki</i>	JERZY JEDRUSZEK	93
IV.	BIBLIOGRAFIA		98
V.	KOMUNIKATY		
1.	Sprawozdanie z działalności sekcji rolnej PTE w r. 1948		103
2.	Sprawozdanie z budowy Domu Ekonomistów Polskich		105

Z E S Z Y T I V.

I.	ARTYKUŁY		
1.	Od Redakcji		7
2.	Wartość użytkowa w ekonomii socjalizmu	EDWARD LIPINSKI	19
3.	Zagadnienie rozwarstwiania się wsi	A. ZABKO - POTOPWICZ	42
4.	Uwagi o powstaniu gospodarstwa kapitalistycznego	ZYGMUNT JAN WYROZEMBSKI	71
II.	MISCELANEA		
1.	W odpowiedzi Z. J. Wyrozembskiemu	JÓZEF ZAGÓRSKI	105
2.	O istocie Radzieckiego Handlu Zagranicznego	ZYGMUNT JAN WYROZEMBSKI	112
III.	OCENY I ROZBIORY		
1.	P. Sargent Florence, <i>Investment, location and size of plant</i>	BRONISŁAW OYRZANOWSKI	122
2.	<i>Measurement of national income and the Construction of social accounts</i> <i>Studies in income and wealth</i>	JÓZEF ZAGÓRSKI	127
3.	J. Parenteau, <i>Kalkulacja kosztów własnych a księgowość przemysłowa</i>	S. SKRZYWAN	135
4.	K. Niemski, <i>Teoria i technika księgowości przedsiębiorstw</i>	JAN DZIĘGIELEWSKI	139
5.	S. Skrzywan, <i>Rachunkowość w przedsiębiorstwie przy gospodarce planowej, cele i funkcje</i>	Z. FEDAK	146
IV.	KOMUNIKAT		
	Spis członków Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego		150

„GAMA”

GDYŃSKA AGENCJA MORSKA I ASEKURACYJNA

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ W GDYNI

Biuro główne: GDYNIA, 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 DUNSKIEGO TOWARZYSTWA ŻEGLUGOWEGO

DET FORENDE 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 bezpośrednio 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

EKONOMISTA

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

Redakcja i Administracja:

**Warszawa, Nowy Świat 49, tel. 8-20-94. Skrót teleg. Ekonomista-Warszawa
Konto PKO I 4.641**

WARUNKI PRENUMERATY:

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

Cena tomu pojedynczego w sprzedaży księgarskiej zł 350,—

TREŚĆ TOMU II-go (1948)

I. ARTYKUŁY		str.
1. Marksizm a nauki społeczne	MAURZY DOBB	3
2. O pojęciu prawa ekonomicznego w nauce radzieckiej	EDWARD LIPIŃSKI	24
3. Zagadnienia mechanizacji rolnictwa	WINCENTY STYS	40
4. O planowaniu rolniczym	KAZIMIERZ SECOMSKI	65
5. Teoria zatrudnienia M. Kaleckiego	JÓZEF NOWICKI	89
6. Uwagi o pieniądzu, cenach i zatrudnieniu	S. MIKOŁAJCZYK	112
II. MISCELLANEA		137
III. OCENY I ROZBIORY		143
IV. BILANSE I RACHUNKI POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO ZA ROK 1947		171

C O N T E N T S

I. ARTICLES		
1. Marxism and Social Sciences	MAURICE DOBB	3
2. Notion of Economic Laws in Soviet Science	EDWARD LIPIŃSKI	24
3. Problems of Mechanization in Agriculture	WINCENTY STYS	40
4. On Planning in Agriculture	KAZIMIERZ SECOMSKI	65
5. Kalecki's Theory of Employment	JÓZEF NOWICKI	89
6. Remarks on Money, Prices and Employment	S. MIKOŁAJCZYK	112
II. MISCELLANEOUS		137
III. BOOKS REVIEWS		143
IV. STATEMENT of ACCOUNTS of THE POLISH ECONOMIC SOCIETY		170