

**KATEDRA
EKONOMII POLITYCZNEJ
POLITECHNIKI WROCLAWSKIEJ**

EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ I

1 9 4 8

**WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA 1948**

SPIS TREŚCI

	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 WAĆLAW FABIERKIEWICZ	114
2. O pewnym przekształceniu równania wymiennego Fishera EGON VIELROSE	120
3. Uwagi o szybkości obiegu pieniądza MIRCSŁAW ORŁOWSKI	124
III. OCENY I ROZBIORY	
1. S z y n k a r u k P a w e ł: <i>La theorie du multiplicateur d'investissements et l'experience allemande 1933—1937</i> EDWARD TAYLOR	130
J ó z e f Z a g ó r s k i: <i>Ogólna teoria konkurencji</i> ALEKSY WAKAR	139
3. M. P o l a n y i: <i>Full Employment and Free Trade</i> WAĆLAW FABIERKIEWICZ	146
4. A. C. P i g o u: <i>Employment and Equilibrium</i> JÓZEF NOWICKI	150
5. C h i a n g - K a i - S c h e k: <i>China's Destiny</i> WAĆLAW FABIERKIEWICZ	155
6. <i>Odpowiedź prof. Edwardowi Taylorowi</i> ADOLF TOKARSKI	159
7. <i>Odpowiedź recenzenta</i> EDWARD TAYLOR	165
IV. NOTATKI BIBLIOGRAFICZNE	166
V. BIBLIOGRAFIA	168

CONTENTS

I. ARTICLES	
1. Basic Problems in the Theory of Marx and Lenin Concerning Productive Labour in Capitalist and Socialist Systems J. A. KRONROD	3
2. The Time Problem in the Law of Non Proportional Returns CZESŁAW STRZESZEWSKI	37
3. Technical Conception of Costs and Optimal Production JÓZEF ZAGÓRSKI	57
4. Marginal Costs and Optimal Production BRONISŁAW OYRZANOWSKI	87
5. Long Waves Problem in the Present Economic World Situation ROCH KNAPOWSKI	93
II. MISCELLANEOUS	
1. Can There be a Special Theory of Services WAĆLAW FABIERKIEWICZ	114
2. On a Transformation of Fisher's Exchange Equation EGON VIELROSE	120
3. Remarks on the Velocity of Monetary Circulation MIRCSŁAW ORŁOWSKI	124
III. BOOKS REVIEWS	
IV. BIBLIOGRAPHY	

KATEDRA
EKONOMICZNEJ POLITYCZNEJ
POLITECHNIKI WROCLAWSKIEJ



EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA

ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ZAŁOŻONY W ROKU 1900

KWARTAŁ I

1 9 4 8

WYDAWCA: POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
WARSZAWA 1948

KOMITET REDAKCYJNY:
ADAM KRZYŻANOWSKI, EDWARD LIPIŃSKI, EDWARD TAYLOR,
STEFAN ZALESKI

KOMITET WYKONAWCZY:
STEFAN ZALESKI, JAN DREWNOWSKI, WŁODZIMIERZ HAGEMEJER,
STANISŁAW RĄCZKOWSKI, KAZIMIERZ SECOMSKI,
JÓZEF ZAGÓRSKI.

REDAKTOR: EDWARD LIPIŃSKI

Sekretarz Redakcji: Jerzy Jędruszek

J. A. KRONROD

Zasadnicze zagadnienia teorii Marxa i Lenina dotyczące pracy produkcyjnej w ustroju kapitalistycznym i socjalistycznym¹⁾

Przy badaniu konkretnego procesu społecznej reprodukcji powstaje ważne zagadnienie: jakie są granice tej dziedziny, która produkuje środki do życia, czyli dziedziny materialnej produkcji²⁾, i jakie są granice dziedziny, — która korzystając z wytworów materialnej produkcji, jest jednak dziedziną nie produkcyjną? Inaczej mówiąc, jak się rozkłada całkowita praca społeczna w ustroju socjalistycznym na pracę w dziedzinie produkcji materialnej oraz pracę w dziedzinie nadbudowy? Na tym właśnie polega zagadnienie pracy produkcyjnej.

¹⁾ Wobec aktualności dyskusji jaka toczy się obecnie w Polsce na temat dochodu społecznego oraz produkcji usług — zagadnienia omawianego np. w artykule W it o l d a K r z y ż a n o w s k i e g o w III/IV Nr *Ekonomisty* r. 1947, — Redakcja, celem zaznajomienia szerokich kół polskich ekonomistów, z punktem widzenia marxistowskich teoretyków ekonomii zamieszcza tłumaczenie powyższego artykułu J. A. Kronroda, ogłoszonego w Nr 1 — 1947 r., czasopiśmie „*Izwestia Akademii Nauk SSSR — Otdielenie Ekonomiki i Prawa*”. Z oryginału przełożył E d w a r d L i p i ń s k i.

²⁾ „Aby żyć, trzeba posiadać żywność, odzież, obuwie, opał, mieszkanie itp.; aby zaś posiadać te dobra materialne, należy je produkować”. — S t a l i n: „O dialektycznym i historycznym materializmie”, *Zagadnienia Leninizmu*, str. 551 (wyd. ros.).

Praca produkcyjna należy do rzędu najważniejszych kategorii ekonomii teoretycznej. Zagadnienie pracy produkcyjnej posiada wielkie znaczenie w gospodarstwie socjalistycznym. Socjalizm jako historycznie wyższy stopień produkcji społecznej odznacza się bardziej efektywnym wykorzystaniem całkowitej pracy społeczeństwa. To właśnie wytwarza obiektywną, podstawę dla tempa społecznego rozwoju, nieosiągalnego w społeczeństwach dotychczasowych. Planowa organizacja gospodarstwa socjalistycznego pozwala na wykorzystanie w największym stopniu, społecznej, produkcyjnej pracy w interesie całego społeczeństwa. Socjalizm wyklucza pasożytniczą konsumpcję burżuazji oraz nieuchronne w ustroju kapitalistycznym wielorakie formy marnotrawstwa bogactwa materialnego i pracy. Marnotrawstwa, wywoływanego przeciwieństwami reprodukcji tego systemu, a przede wszystkim okresowymi kryzysami nadprodukcji.

Czyż trzeba mówić o znaczeniu, jakie w sowieckich warunkach przypada najbardziej efektywnemu wyzyskaniu całkowitej społecznej socjalistycznej pracy, a w pierwszym rzędzie -- pracy produkcyjnej?

„... Powinniśmy“ — mówił Ż d a n o w — „potęgować i rozwijać socjalistyczne metody gospodarowania, system gospodarności oraz rozrachunek gospodarczy, a także stanowczo skończyć z niegospodarnymi, rozдутymi budżetami, wysokimi kosztami własnymi produkcji, oraz mobilizować nasze wewnętrzne środki, wszystkie źródła akumulacji, dla potrzeb odbudowy i rozwoju gospodarstwa narodowego“.

Problemat zwiększenia socjalistycznego społecznego produktu jest problematem najlepszego wyzyskania pracy produkcyjnej oraz powszechnego powiększenia udziału pracy produkcyjnej w całości pracy społeczeństwa, gdyż mianowicie ta praca bezpośrednio tworzy produkt społeczny i rozwija materialną produkcję. Tempo społecznej socjalistycznej reprodukcji zależy od rozmiarów socjalistycznej akumulacji; ta ostatnia zaś wyznacza się przez rozmiary i stopień wykorzystania pracy produkcyjnej, tworzącej rezerwy konsumpcji i akumulacji.

1. Praca produkcyjna i produkcja materialna (Ogólna teoria pracy produkcyjnej Marxa)

Wykrycie kategorii socjalistycznej pracy produkcyjnej oraz jej roli w teorii ekonomii wymaga kilku stopni badania. Po pierwsze, należy rozpatrzyć naukę Marxa o pracy produkcyjnej w ogóle, powtóre konieczne jest rozpatrzenie rozwoju kategorii pracy produkcyjnej w społeczeństwie kapitalistycznym; po trzecie, wyjaśnić należy poglądy Marxa, Lenina, Stalina na zagadnienie pracy produkcyjnej w społeczeństwie socjalistycznym.

Określenie kategorii pracy produkcyjnej daje Marx w związku z analizą procesu pracy — jako takiego. Na tym stopniu abstrakcyjnego badania procesu pracy ludzkiej³⁾, Marx już wprowadza kategorię pracy produkcyjnej. Marx pisze:

„Jeżeli rozpatrywać cały proces z punktu widzenia jego wyników czyli produktu — wówczas i narzędzie i obiekt pracy występują jako środki produkcji, a sama praca — jako praca produkcyjna“⁴⁾.

Ta teza Marxa jest punktem wyjścia dla zrozumienia teorii pracy produkcyjnej w ogóle, jak i tych specyficznych właściwości, których pojęcie pracy produkcyjnej nabiera w różnych systemach społecznych.

Dać przytoczone wyżej określenie pracy produkcyjnej, Marx jednocześnie wskazuje, że — o ile wyraża ono proces pracy jako takiej — o tyle staje się zupełnie niewystarczające dla ujęcia kapitalistycznego procesu produkcji⁵⁾. Ale my musimy przede wszystkim wyjaśnić nie to, dlaczego określenie po-

³⁾ Praca w tych „prostych, abstrakcyjnych jej momentach” tworzy podwójny, naturalny warunek życia ludzkiego i dlatego jest ona niezależna od jakiegokolwiek bądź formy tego życia, lecz przeciwnie jest jednokowo wspólna wszystkim formom społecznym”. — Marx: *Dzieła*, tom XVII, str. 204 (wyd. ros.).

⁴⁾ Op. cit., str. 201.

⁵⁾ Dlatego też wielu ekonomistów doszła do dość dziwnego wniosku, że ekonomia polityczna w ogóle nie powinna się zajmować kategorią pracy produkcyjnej

wyższe jest niewystarczające, ale, dlaczego na danym abstrakcyjnym stopniu analizy, praca jest nazywana pracą produkcyjną?

Ekonomia polityczna jako nauka o prawach „rządzących produkcją i wymianą życiowych dóbr materialnych“⁶⁾ zakłada rozkład całej łącznej pracy społecznej na pracę dodawaną w produkcji i wymianie dóbr materialnych oraz pracę działającą poza dziedziną materialnej produkcji. Społeczno-produkcyjne stosunki powstają w procesie materialnej produkcji, tworząc ekonomiczną strukturę społeczeństwa i fundament każdego określonego ustroju społecznego. Ekonomiczna kategoria pracy produkcyjnej w ogóle czyli materialno-produkcyjnej pracy jako takiej, zostaje wprowadzona przez Marxa celem wyrażenia efektywnego stosunku człowieka do przyrody, stosunku, który tworzy materialną produkcję — fundament społeczeństwa. Tym samym, kategoria pracy produkcyjnej zawiera się w określeniu przedmiotu i tematu ekonomii teoretycznej. Należy podkreślić, że materializm historyczny, którego określającą tezą jest nauka o prymacie bazy w porównaniu z nadbudówkami, odczuwa również potrzebę analizy pojęcia pracy produkcyjnej, gdyż w cechach pracy produkcyjnej znaleźć można rzeczywiste granice produkcji materialnej.

Praca produkcyjna w ogóle == to synonim pracy materialnej jako takiej; Marx nie wkłada w tę kategorię, jako składnik nauki o produkcji — żadnej innej treści.

Engels wyśmiewa Dühringa z powodu jego usiłowań nieskończonego rozszerzenia pojęcia „praca produkcyjna“ oraz podkreśla, że pracę tę można rozpatrywać jedynie „jako

które zostało wprowadzone przez Marxa do jego wyrażenia „praca

Marx w *Theorien über den Mehrwert* wyczerpująco formuluje stosunek kategorii pracy produkcyjnej — do nauki o produkcji:

cy w najwyższym stopniu ważna jest dla analizy tego problemu.

⁶⁾ Engels: *Dzieła*, tom XIV, str. 149.

⁷⁾ Engels: *Dzieła*, tom XIV, str. 385 (wyd. ros.).

którym zajmuje się S m i t h, mianowicie produkcji bogactwa materialnego... ..w zakres jego badań nie wchodzi wzajemne oddziaływanie i wewnętrzny związek obydwu rodzajów produkcji (materialnej i duchowej — J. K.) i przy tym (analiza) tego wzajemnego oddziaływania i tego związku tylko wówczas może wyjść z dziedziny pustych frazesów, gdy produkcja materialna będzie rozpatrywana sub sua propria specie. Jeżeli Smith mówi o robotnikach niebezpośrednio produkcyjnych, to tylko o tyle, o ile oni bezpośrednio biorą udział w konsumpcji bogactwa materialnego, a l e n i e w j e g o p r o d u k c j i“⁸⁾).

W wielu miejscach *Theorien* oraz *Kapitału* Marx rozwija myśl, że „produkcyjni robotnicy wytwarzają materialną podstawę dla utrzymania, a więc i dla istnienia robotników nieprodukcyjnych“⁹⁾. W ten sposób Marx i Engels przypisują olbrzymie znaczenie kategorii pracy produkcyjnej w ogóle jako środkowi poznania produkcji materialnej, narzędziu analizy ekonomicznego fundamentu ustroju społecznego.

Podstawowe momenty nauki Marxa o pracy produkcyjnej w ogóle można by sprowadzić do trzech zasadniczych tez: a) praca produkcyjna jako taka jest to praca, która się realizuje jako prosta celowa ludzka działalność w tworzeniu i zawłaszczaniu wartości użytkowych dla ludzkich potrzeb, „jako ogólny warunek wymiany materii między człowiekiem a przyrodą“¹⁰⁾; jest ona więc materialną produkcyjną pracą; b) funkcją pracy produkcyjnej jest produkcja materialna; c) praca produkcyjna stwarza materialną podstawę dla funkcjonowania pracy nieprodukcyjnej.

Całość spełnianej w społeczeństwie pracy dzieli się na dwie dziedziny: dziedzinę materialnej pracy produkcyjnej oraz dziedzinę pracy niematerialnej.

Praca produkcyjna jest więc decydującą cechą produkcji materialnej jako takiej. Kierując się określeniem pracy produk-

⁸⁾ M a r x: *Theorien über den Mehrwert* (wyd. ros.), tom I, str. 245, podkreślenia moje, J. K.

⁹⁾ Tamże, str. 1945, podkreślenia moje, J. K.

¹⁰⁾ M a r x: *Dzieła*, tom XVII, str. 204.

cyjnej w ogóle danym przez Marxa, można oznaczyć produkcję materialną jako proces: 1) oddziaływania społeczeństwa na przyrodę, gdzie, 2) realizuje się wymiana materii między społeczeństwem a przyrodą, 3) gdzie: rzecz dana od przyrody zmienia się przez pracę i przy pomocy narzędzi pracy zgodnie z ludzkimi potrzebami oraz zostaje zawłaszczona przez społeczeństwo (tworzenie wartości użytkowej)¹¹⁾.

W pracach klasyków marksizmu — leninizmu produkcja materialna jako taka otrzymała wyczerpujące określenie. Marx zwięźle określa produkcję jako „przywłaszczenie przez jednostkę przedmiotów natury wewnątrz i za pośrednictwem określonej formy społecznej“¹²⁾. Lenin wskazuje, że „we wszelkim ustroju społecznym produkcja polega na „oddziaływaniu“ robotnika na materię i jej siły“¹³⁾. Stalin mówiąc o siłach wytwórczych stanowiących jedną stronę produkcji wskazuje na to, że ta strona produkcji wyraża „stosunek ludzi do przedmiotów i sił przyrody, wykorzystywanych w celu produkcji dóbr materialnych“¹⁴⁾.

Funkcjonowanie robotnika produkcyjnego, czyli proces pracy produkcyjnej, jest procesem produkcji materialnej. Jego nieodłączną cechą jest reprodukcja warunków materialnych bytu społeczeństwa poprzez oddziaływanie na przyrodę. Oto dlatego Marx niejednokrotnie podkreślał, że jeśli abstrahujemy od specyficznie historycznej formy pracy produkcyjnej, to produkcyjnym będzie wszelki trud ludzki, który „by reprodukował, to jest zawsze kompensował spożyte przez siebie wartości“¹⁵⁾.

Nauka o pracy produkcyjnej oraz materialnej produkcji daje kryterium dla określenia pojęcia „produkt społeczny“.

¹¹⁾ W naszym określeniu dana jest jedynie jedna strona produkcji, produkcji w sensie stosunku człowieka do przyrody. Opuszczamy inną jej stronę — produkcja jako określona społecznie produkcja, co się samo przez się rozumie. W powyższym związku ważna jest dla nas jedynie całość, zbiór cech materialnej produkcji i jego granice, co osiągamy rozpatrując jedynie jedną stronę produkcji.

¹²⁾ Marx: tom XII, str. 177.

¹³⁾ Lenin: tom III, str. 158.

¹⁴⁾ Stalin: *Zagadnienia Leninizmu*, str. 550 (wyd. ros.).

¹⁵⁾ Marx: *Theorien über den Mehrwert*, tom. I, str. 164.

Produkt społeczny jest wynikiem materialnej produkcji — wynikiem pracy produkcyjnej. W produkcji przejawiają się wyniki pracy ludzkiej skierowanej na reprodukcję materialnych warunków życia społeczeństwa, czyli — na zawłaszczenie dóbr przyrody, zaspakajających potrzeby ludzkie. Lecz mianowicie dla tego wyniki produkcji duchowej nie tworzą produktu w sensie ekonomicznym, bo wyobrażają one jedynie odbicie procesów bytu materialnego.

Dlatego więc koncepcja tych ekonomistów, którzy przez produkt społeczny i produkcję netto (dochód narodowy) rozumieją łączne wyniki wszelkich rodzajów pracy ludzkiej, jest błędna, niezależnie od tego, do jakiej dziedziny koncepcję tę zastosujemy¹⁶⁾. Pomieszczenie materialnej i duchowej produkcji prowadzi do niemarksistowskiego zatarcia różnicy pomiędzy bazą a nadbudową, prowadzi do utożsamienia wyników produkcji materialnej, tworzących produkt, oraz wyników produkcji duchowej, reprezentujących odbicie materialnego procesu życia.

W ogromnej większości gałęzi produkcji materialnej wyniki produkcji występują w formie rzeczowej, jako rzeczy. Przywłaszczenie przez klasę kapitalistów rzeczy — środków produkcji — jest materialną podstawą wyzysku. Jednakże kryterium rzeczowości urzeczowienia wyników pracy ludzkiej nie wyczerpuje całkowicie pojęcia produktu społecznego. Produkcja materialna nie ogranicza się do produkcji produktów rzeczowych.

„Istnieją samodzielne gałęzie przemysłu, gdzie produkt procesu produkcyjnego nie jest nowym, rzeczowym produktem czyli towarem”¹⁷⁾.

¹⁶⁾ Tego rodzaju sfałszowane pojmowanie produktu wysuwają ekonomiści burżuazyjni, pracujący w dziedzinie obliczania dochodu narodowego (King, Bowley, Kuznets i wielu innych). Rzadki wyjątek stanowią jedynie poszczególni ekonomiści burżuazyjni, tak np. węgierski ekonomista Felner określa produkt w granicach produkcji materialnej. Węgry między innymi były przed wojną jednym z niewielu krajów, gdzie dochód społeczny obliczano w ramach produkcji materialnej.

¹⁷⁾ Marx, tom XVIII, str. 52.

W charakterze tego rodzaju ekonomicznie znamiennych gałęzi Marx wyliczał transport i łączność.

Z innej strony również wyniki duchowej produkcji mogą niekiedy występować w postaci rzeczowej (rzeźba, obrazy, książki itp.).

Oto dlaczego cecha rzeczowości wyników pracy ludzkiej sama w sobie nie jeszcze nie mówi o naturze produktu pracy. Cecha ta nie zawiera jeszcze kryterium, dla rozgraniczenia materialnej i duchowej produkcji.

Decydujące kryterium produktu społecznego polega na tym, że produkt ten zjawia się jako wynik materialnej produkcji, jako wynik pracy produkcyjnej. To, co powiedziano, odnosi się również i do szczególnej części produktu, do produkcji czystej, netto (dochodu narodowego).

Rozpatrzmy bliżej zagadnienie rzeczowej formy produktu. Wyniki materialnej produkcji społecznej, w których została nagromadzona praca produkcyjna, występują po pierwsze w postaci rzeczy, w charakterze szczególnych, istniejących poza procesem produkcyjnym przedmiotów czyli wartości użytkowych, różniących się co do swojej formy od zużytych czynników produkcji. Ale tego rodzaju rzeczami czyli wartościami użytkowymi są również i rzeźby, i książki, i obrazy, to znaczy wyniki pracy w nauce, w sztuce oraz innych dziedzinach produkcji duchowej. Czyż więc w tym wypadku nie zaciera się różnica pomiędzy produkcją materialną a duchową? Czy nie należy wszelkiej rzeczy odnieść do produktu społecznego? W samej rzeczy: czy książki lub rzeźby nie są materią daną przez przyrodę i przystosowaną celem zaspokojenia potrzeb? Przecież charakter potrzeb według Marxa nie wywiera wpływu na naturę produkcji i jej wyniki. Z tego punktu widzenia nie ma różnicy pomiędzy skrzypcami a chlebem, między samochodem a zabawką dziecięcą: i te, i tamte zaspakajają potrzeby człowieka.

W ten sposób ani sama forma rzeczowa, ani charakter potrzeby, którą rzecz zaspakaja, nie wyczerpuje jeszcze definicji produktu społecznego. Definicja ta tkwi w naturze pracy społecznej która znalazła wyraz w produkcji. Obraz, rzeźba, książka.

są to przywłaszczone i przekształcone zgodnie z potrzebami społecznymi dobra przyrody, ale w tym swoim charakterze stanowią one wynik pracy, wyłożonej w produkcji płótna, farb, ram, materiału rzeźbiarskiego, pracy drukarza, papiernika itd. Tymczasem wynik pracy pisarza, artysty, rzeźbiarza występuje w książce, obrazie lub rzeźbie jedynie w swojej treści idealnej, jako suma idei, wyrażonych przy pomocy rzeczy. Ich rzeczowa forma nie zmienia charakteru pracy artysty, pisarza, rzeźbiarza, podobnie jak nie zmienia charakteru muzyka, niezależnie od tego, czy gra on bezpośrednio dla słuchaczy, czy też nagrywa płytę. Rzeczowa forma oznacza tutaj jedynie, że za pośrednictwem materii wyrwanej przez pracę produkcyjną przyrodzie, i na jej podstawie, realizuje się proces twórczości duchowej, treść której nie zawiera się w bezpośrednim oddziaływaniu człowieka na przyrodę, lecz w odbiciu i przetworzeniu w ludzkiej głowie świata materialnego.

Tylko w takim aspekcie Marx rozpatruje produkty produkcji duchowej, kiedy mówi, że „do liczby tych materialnych produktów zaliczyć należy wszystkie twory sztuki i nauki, książki, obrazy itd., o tyle o ile istnieją one jako rzeczy“, kiedy wskazuje że praca produkcyjna „obejmuje wszelkie istniejące w rzeczowej formie materialne i intelektualne bogactwo — mięso podobnie jak i książki“¹⁸⁾. Nie istnieje żadna sprzeczność w jednoczesnym twierdzeniu Marxa, że „pozytywne (przyrodnicze) nauki w szczególności poddane były produkcji materialnej jako narzędzia“¹⁹⁾ i że nauka jest sferą działalności, która nie odnosi się bezpośrednio do produkcji materialnej.

Marx w całkowitej zgodności ze swoją koncepcją pracy produkcyjnej, produkcji materialnej i produktu, konstatuje sprzeczność i niekonsekwencję tezy, że praca produkcyjna powinna się wcielać w produkcję mniej lub więcej trwałą²⁰⁾. Teza ta wychodzi z rzeczowości formy jako takiej, a nie ze specyficznej treści procesu produkcji. Twierdzenie o rzeczowości jako

¹⁸⁾ Marx: *Theorien über den Mehrwert*, tom I, str. 180/181.

¹⁹⁾ Tamże, str. 186.

²⁰⁾ Marx: *Theorien über den Mehrwert*, tom I, str. 181.

o decydującym kryterium produktu w swojej istocie realizuje się w rozróżnieniu pracy w zależności od naturalnej formy jej wyników. Poszukiwanie decydującego określenia produktu w rzeczowości jego formy stanowi przejaw prymitywnego — mówiąc słowami Marxa — szkockiego naturalizmu, nie mającego nic wspólnego z historyczno-materialistyczną koncepcją Marxa, czyli z rozróżnieniem bazy i nadbudowy produkcji materialnej i duchowej.

Wyniki produkcji materialnej niekoniecznie urzeczowiają się w samodzielnych, odrębnie od procesu produkcyjnego istniejących wartościach użytkowych. Zawłaszczane dobra przyrody mogą być zużywane przez człowieka bezpośrednio w procesie samej materialnej produkcji. W tym wypadku nie istnieją one poza procesem produkcji, lecz w samym procesie realizuje się zaspokojenie określonej potrzeby. Wyniki produkcji materialnej występują tutaj jako usługa materialna, rozumiana przez Marxa w szerokim sensie. „Usługa nie jest niczym innym, jak pożytecznym działaniem tej lub innej wartości użytkowej — towaru lub pracy.“²¹⁾

Do gałęzi, które wytwarzają materialne usługi, to jest do gałęzi, gdzie funkcjonowanie pracy produkcyjnej warunkuje zawłaszczenie dóbr przyrody bez nadawania im pośredniej, rzeczowej formy, należą transport pasażerów, łączność, gospodarstwo komunalne. Szybki rozwój usług materialnych nadaje im rosnące nieustannie znaczenie ekonomiczne, czego nie można zapoznawać przy obliczaniu produktu społecznego i dochodu narodowego. Marx nazywał przemysł transportowy — niezależnie od tego czy przewozi się towary, czy ludzi — „czwartą dziedziną materialnej produkcji“. Co do przewozów towarowych, treść procesu transportowego jako procesu zawłaszczania dóbr przyrody zawiera się w zmianie użytkowej wartości towaru, która wynika ze zmiany jego przestrzennego położenia. Wartość użytkowa jest to pojęcie, związane z całokształtem warunków społecz-

²¹⁾ Marx: *Kapitał*, tom. 1, str. 131.

nych, a między innymi również z przestrzennym położeniem produktu²²⁾.

Również transport ludzi jest usługą materialną, gdyż w tym wypadku sam proces przemieszczenia jest procesem, w którym dobra przyrody są przywłaszczane przez człowieka.

W ten sposób produkt społeczny — a w jego składzie i produkt netto — jest zjawiskiem szerszym niż całokształt rzeczowych wyników materialnej produkcji; zawiera on w sobie rzeczowe wyniki oraz usługi materialne, które nie przyjmują formy rzeczowej.

Istnieje jednak wielka dziedzina pracy, która daje wyniki pożyteczne, nie tworząc jednak produktu społecznego. Jest to dziedzina, która tworzy usługi we właściwym, wąskim znaczeniu tego wyrazu.

W formie usług, które nie wchodzą do produktu społecznego, występuje praca wykładana poza sferą materialnej produkcji: albo to jest praca w dziedzinie produkcji duchowej, albo praca obsługująca bezpośrednią konsumpcję. „Usługa — mówi Marx — jest to w ogóle jedynie sposób wyrażenia szczególnej, użytkowej wartości pracy, o ile jest ona pożyteczna nie jako rzecz, ale jako działalność“²³⁾.

Zagadnienie ekonomicznej treści pojęcia „usługi“, niezależnie od tego, czy są one tylko częścią produktu społecznego, czy też

²²⁾ Zaznaczmy w związku z tym, że powyższe określenie wartości użytkowej nie mieści się w ramach, określanych przez tych teoretyków, „fizycznego volumenu produkcji“, którzy rozpatrują wartość użytkową w sposób czysto naturalistyczny, jako pojęcie poza-społeczne, równość przeto fizycznych cech produktu (np. węgiel o jednakowej zdolności kalorycznej) zjawia się dla nich jako warunek jednoznaczności wartości użytkowej, niezależnie od miejsca i czasu, czyli niezależnie od warunków w których jedynie może wystąpić wartość użytkowa. Wartość użytkowa jako taka wyznacza się przez system stosunków produkcji, wymiany i konsumpcji; jest ona zjawiskiem społecznym. Dobra materialne, które znajdują się np. na dnie morza, tracą swój charakter użytkowy, choć mogą nie stracić ani jednego atomu swojej fizycznej substancji lub formy.

²³⁾ *Archiw Marksa i Engelsa*, wyd. ros. tom II (7), 1933, str. 145.

są wytwarzane przez pracę produkcyjną, — wytworzyło mnóstwo sporów i niejasności, gdyż próbowano je rozwiązać poza związkami z marksowską analizą produkcji materialnej. Problem ten jednak może być łatwo rozwiązany, jeżeli tylko ustanowimy wykazany wyżej związek; zagadnienie usług wchodzi w ramy rozgraniczenia produkcji materialnej i duchowej. Więcej, w tych warunkach okazuje się, że problemat usług jako samoistny w ogóle nie istnieje.

Poza sferą materialnej produkcji funkcjonuje znaczna część niezbędnej pracy społecznej, obsługującej gałęzie działalności nie produkcyjnej. Ta praca nie jest produkcyjna, gdyż nie stwarza materialnego produktu społecznego, ale tworzy owe wszystkie duchowe bogactwa społeczeństwa ludzkiego i spełnia różnorodne funkcje społeczne.

W szczególności zaznaczyć należy usługi wypełniane w sferze bezpośredniego nieprodukcyjnego zużycia, konsumpcji. Pewna część pracy nie funkcjonuje ani w produkcji materialnej, ani w duchowej, obsługując konsumpcję²⁴⁾. (np. praca domowej służby, gospodarstwo domowe, czyszczenie miast itp.).

Aby znaleźć granice między pracą, która nie podlega urzeczowieniu, a tworzy usługę materialną, — a pracą produkującą usługę, a nie wchodzącą do produktu społecznego, należy przeanalizować konkretną funkcję pracy z punktu widzenia jej produkcyjności.

Należy pamiętać przy tym, że wszelkie granice są względne i zależne od warunków umowy. Wskażmy np. na przemysł artystyczny, który wytwarza dzieła sztuki, a jednocześnie przywłaszcza dobra przyrody jako wartości użytkowe, tzn. występuje jako produkcja materialna we właściwym tego słowa znaczeniu.

Marx pisał, że „w (produkcji) (duchowej) inny rodzaj pracy jest produkcyjny“²⁵⁾. Nie znaczy to jednak wcale, że Marx zacięra granice między pracą, która funkcjonuje w sferze produk-

²⁴⁾ „... część nieprodukcyjnej pracy, która jest bezwzględnie konieczna dla konsumpcji rzeczy, a więc możnaby powiedzieć — należy do kosztów konsumpcji” (Marx: *Theorien über den Mehrwert*, tom I, str. 193).

²⁵⁾ Marx: *Theorien über den Mehrwert*, tom I, str. 246.

cji materialnej oraz poza tą sferą. Tutaj konstatuje się jedynie ten prosty fakt, że — jeżeli już istnieje produkcja duchowa — to rzecz jasna, istnieją również i jej wyniki, a więc praca zatrudniona w tej produkcji wytwarza te wyniki, czyli produkuje duchowe wartości użytkowe. Istnieje jednak olbrzymi dystans pomiędzy tego rodzaju „produkcyjną“ pracą, produkcyjną w szerokim znaczeniu, gdy produkcyjność jest identyczna z wytworzeniem jakiegoś pożytecznego wyniku, — a pracą produkcyjną w wąskim ekonomicznym znaczeniu tego wyrazu. Ekonomia polityczna Marxa, która bada społeczno-produkcyjne stosunki między ludźmi w produkcji materialnej, rozważa pracę produkcyjną jako kategorię ekonomiczną, tj. jako pracę w zakresie realizacji materialnej produkcji. Jedynie ekonomia burżuazyjna „może traktować swoją odpowiedź, głoszącą, że wszelka praca, cokolwiek bądź produkująca, mająca jakikolwiek wynik, jest eo ipso pracą produkcyjną, jako odpowiedź niezwykle mądrą“²⁶⁾.

Zagadnienie jednak komplikuje się z następujących powodów: Marx uważa pewne znane rodzaje pracy za nieprodukcyjne, choć są one zatrudnione w samej dziedzinie materialnej produkcji i wymiany, np. pracę księgowego, rachmistrza, subiekta itd.

Stosunkowo łatwo rozwiązuje się zagadnienie pracy zatrudnionej w dziedzinie wymiany. Jej niezbędność jest uwarunkowana specyficznym towarowo - kapitalistycznym charakterem wymiany, to jest — koniecznością zmiany tytułu własności, realizacją wartości. Praca ta nie stoi w żadnym związku z materialną produkcją, obejmującą wszystkie procesy obiektywnie niezbędne, aby doprowadzić towar do konsumenta. Jako praca wywołana historyczną formą wymiany jest ona obiektywnie nieprodukcyjna.

Atoli w warunkach kapitalizmu powstają całe gałęzie produkcji materialnej, wytworzone przez specyficznym historycznym stosunkom tego sposobu produkcji. Społeczeństwo burżuazyjne jak wiadomo w olbrzymich rozmiarach rozszerza produkcję artykułów luksusowych konsumowanych przez burżuazję, wymaga

²⁶⁾ Tamże, str. 263.

również bezprzykładnego powiększenia produkcji wojennej, niezbędnej o tyle jedynie, o ile istnieją antagonistyczne stosunki społeczne oraz wywołane przez nie wojny, forsuje produkcję złota jako powszechnego równoważnika. Z jednej strony gałęzie wytwarzające artykuły luksusowe, narzędzia wojny, złoto itd. są gałęziami produkcji materialnej, zaś funkcjonująca w nich praca przystosowuje przedmioty przyrody do potrzeb społecznych. Z drugiej jednak strony same te potrzeby są wywołane przez specyficznie historyczne — w tym wypadku burżuazyjne — stosunki społeczne. Czy te gałęzie są gałęziami pracy produkcyjnej? Bezwarunkowo tak. Rzecz w tym, że wszelkie potrzeby mają społeczny i historyczny charakter. Nawet najbardziej elementarne potrzeby życiowe są związane z określonym charakterem rozwoju historycznego. W celu określenia produkcyjności czy nieprodukcyjności pracy istotny jest nie historyczny charakter potrzeby, która jest przez nie zaspakajana, ale dziedzina, w której praca ta funkcjonuje, tworząc przedmioty zaspakajające powyższą potrzebę. Praca, która obsługuje ruch wartości jako takiej, nie dlatego jest nieprodukcyjna, że obsługuje specyficznie historyczną potrzebę społeczeństwa, ale dlatego, iż obsługując tę potrzebę, funkcjonuje ona poza dziedziną materialnej produkcji, a jedynie w specyficznie historycznej sferze, mianowicie w sferze ruchu tytułów własności, w sferze metarmofozy towaru.

Jak zobaczymy dalej, wszystko to oznacza możliwość oraz konieczność zasadniczych zmian pracy produkcyjnej wtedy, gdy praca ta staje się pracą socjalistyczną.

W samej dziedzinie produkcji materialnej jako takiej istnieją funkcje o charakterze nieprodukcyjnym. Marx np. uważa „prowadzenie ksiąg“ czyli funkcję niezbędną w procesie produkcji społecznej za „nieprodukcyjny nakład czasu pracy“, jakkolwiek funkcja ta w jeszcze większym stopniu jest obiektywnie niezbędna w socjaliźmie niż w kapitaliźmie. Marx zaznacza, że w ogóle „jeżeli jakakolwiek funkcja sama w sobie nieprodukcyjna, jednak będąca niezbędnym momentem reprodukcji wskutek istnienia podziału pracy, przekształca się z funkcji

ubocznej wielu (osób) na wyłączną funkcję niewielu (osób), czyli na ich wyłączne zajęcie, to sam charakter funkcji nie podlega zmianie²⁷). W ten sposób ani niezbędność jakiegokolwiek funkcji w procesie produkcji, ani jej usamodzielnienie się w wyłączną sferę działalności odrębnej grupy pracowników, nie czyni jej jeszcze funkcją produkcyjną. Na czymże więc polegają realne cechy produkcyjności funkcji, a więc i produkcyjności pracy, która tę funkcję spełnia?

Przede wszystkim, należy pozostawić na boku różnice fizycznej i umysłowej pracy, którą niektórzy utożsamiają z różnicą produkcyjnej i nieprodukcyjnej pracy. Marx wszechstronnie oświetlił zagadnienie „złożonego robotnika“ ukazując, że społeczny proces produkcji zakłada społecznie złożonego robotnika. Niezależnie od tego jak się usamodzielniają funkcje fizyczne i intelektualne, które kapitalizm potęguje aż do antagonistycznego przeciwieństwa, ani jedna z nich — o ile jest związana bezpośrednio z materialną produkcją — nie przestaje być funkcją produkcyjną²⁸).

Produkcyjność funkcji całkowitego robotnika niezależnie od tego, czy są one funkcjami o charakterze pracy umysłowej, czy fizycznej, jeżeli tylko są to funkcje materialnej produkcji, została wszechstronnie wyjaśniona przez Marxa. Dlatego też wystarczy jedynie nadmienić o tym w związku z interesującym nas problematem: nie natura funkcji jako intelektualnej czyni ją nieprodukcyjną.

Cechy produkcyjności funkcji szukać należy w jej stosunku do przywłaszczania dóbr przyrody. Jedynie fakt, że funkcjonowanie pracy bezpośrednio jest produkcją materialną, czyli jest bezpośrednim przywłaszczeniem dóbr natury, czyni pracę produkcyjną, niezależnie od tego, czy funkcja ma charakter

²⁷) Marx; *Dzieła*, tom XVIII, str. 134. (Podkreślenia moje, J. K.)

²⁸) „Sam charakter procesu pracy, oparty na współdziałaniu, nieuchronnie rozszerza pojęcie pracy produkcyjnej oraz jej nosiciela, robotnika produkcyjnego. Dzisiaj, aby pracować produkcyjnie, nie ma konieczności bezpośrednio pracować ręką, wystarczy być organem łącznego robotnika, spełniać jedną z jego podfunkcji“. Marx; *Dzieła*, tom XVII str. 556.

umysłowy, czy fizyczny. (Proces pracy jako takiej zakłada konieczność jedności obydwu tych funkcji w łącznej pracy). Mówiąc inaczej, ważne jest to, aby w funkcjach pracy realizował się bezpośredni stosunek człowieka do przyrody. Funkcje zaś, które nawet są niezbędne w materialnym procesie produkcji, ale są jedynie idealnym odbiciem pierwszych, to jest funkcje realizujące nie stosunek człowieka do przyrody, ale jego stosunek do całości społecznej jako do łącznego producenta — takie funkcje nie są produkcyjne.

W szczególności funkcje niezbędne jedynie w związku z historyczną formą produkcji są nieprodukcyjne dlatego mianowicie, że stanowią funkcje nie samej produkcji, ale jej specyficznej organizacji.

Przypatrzmy się istocie procesu prowadzenia ksiąg. Stwierdzając konieczność prowadzenia ksiąg, Marx zauważa, że proces ten jest ośrodkiem idealnego scalenia procesu produkcyjnego i kontroli, czyli jedynie o d b i j a realny bezpośredni proces pracy materialnej, bezpośrednio skierowany na przywłaszczenie dóbr przyrody²⁹⁾. Dlatego też, podobnie jak i wiele innych gospodarczych funkcji całkowicie niezbędnych, funkcja ta jest nieprodukcyjna.

Aby uniknąć możliwych niejasności, należy oświetlić jeden jeszcze specjalny problem pracy w dziedzinie kształcenia sił roboczych (oświata) oraz w dziedzinie podtrzymania i zachowania siły roboczej (ochrona zdrowia).

Niektórzy ekonomiści mniemają, że tkwi tu jakaś niejasność a nawet sprzeczność w pracach Marxa. Marx twierdzi, że „praca produkcyjna jest to taka praca, która... bezpośrednio tworzy, naucza, rozwija, podtrzymuje i reprodukuje siłę roboczą“³⁰⁾. Ale jednocześnie wskazuje, że Smith kieruje się trafnym instynktem, nie zaliczając tego rodzaju pracy do pracy

²⁹⁾ Prowadzenie ksiąg jest „środkiem kontroli oraz idealnego scalenia całego procesu (produkcji, J. K.)“. Jest ono „tym bardziej niezbędne, im bardziej proces odbywa się w skali społecznej i traci czysto indywidualny charakter“. Marx: *Dzieła*, t. XVII, str. 138.

³⁰⁾ Marx: *Theorien über den Mehrwert*, t. I, str. 180.

produkcyjnej, — gdyż w przeciwnym wypadku — otworzylibyśmy naocześnie drzwi dla „fałszywych wyobrażeń o pracy produkcyjnej“³¹⁾. Nieco wyżej, Marx pisze, że usługi lekarza jako nakłady celem podtrzymania siły roboczej są „faux frais“ produkcji; konstatuje on, że „praca lekarza i nauczyciela nie stwarzają bezpośredniego funduszu, z którego otrzymują oni wynagrodzenie“³²⁾, co — według Marxa — jest niezbędną cechą pracy produkcyjnej.

W istocie nie ma tu sprzeczności. W samej rzeczy, jeśli chodzi o drugi wypadek, Marx mówi o usługach nauczyciela i lekarza z punktu widzenia generalnego określenia pracy produkcyjnej (mianowicie w tej płaszczyźnie my dotychczas również rozpatrujemy tę kategorię). Natomiast w pierwszym wypadku podkreśla on jedynie formalne następstwo, wynikające ze specyficznego historycznego charakteru siły roboczej jako towaru. Jest to jedynie irracjonalne następstwo szczególnej historycznej formy — towarowej siły roboczej w kapitalizmie.

Jako towar szczególnego rodzaju, którego wartość użytkowa polega na zdolności do wytwarzania wartości, siła robocza przeciwstawia się wszystkim rzeczowym warunkom produkcji. Jej reprodukcja — to jest właśnie indywidualna konsumpcja. I podobnie jak nie istnieje obiektywnie przeniesienie wartości z siły roboczej na towar, tak i nauczanie siły roboczej nie jest przywłaszczeniem dóbr natury przez człowieka, nie jest materialną produkcją. Jest to raczej obcowanie między ludźmi. Jedynie forma siły roboczej jako towaru prowadzi w warunkach produkcji burżuazyjnej do tego, że praca nauczania występuje w formie dla niej irracjonalnej — pracy produkcyjnej.

Jedynie forma siły roboczej jako towaru prowadzi w warunkach produkcji burżuazyjnej do tego, że praca nauczania występuje w irracjonalnej dla niej formie pracy produkcyjnej.

Podsumujmy wyniki naszej analizy teorii pracy produkcyjnej w ogóle, czyli pracy wziętej poza stosunkiem jej do specyfi-

³¹⁾ Tamże.

³²⁾ Tamże, str. 187.

cznej historycznej formy. Powyższa kategoria posiada olbrzymie znaczenie w teoretycznym systemie ekonomii marksistowskiej i historycznym materializmie. Nie do utrzymania jest pogląd, wedle którego omawiana kategoria ujęta w jej abstrakcyjnej formie nie jest istotna, wręcz przeciwnie, tylko na jej podstawie można: a) określić granice materialnej i duchowej produkcji, a także innych nieprodukcyjnych usług, b) osiągnąć rozgraniczenie sfer łącznej pracy społecznej w stosunku do procesu reprodukcji materialnego życia społeczeństwa, c) otrzymać pojęcie produktu społecznego, a w jego składzie — produktu netto oraz pojęcie usług.

2. Praca produkcyjna w społeczeństwie burżuazyjnym.

Rzeczywiste znaczenie kategorii pracy produkcyjnej możemy odkryć jedynie przy pomocy analizy Marxa historycznych form pracy produkcyjnej³³⁾.

Pojęcie pracy produkcyjnej przy kapitalistycznym sposobie produkcji nie tylko ulega rozszerzaniu, obejmując kolektywnego robotnika jako robotnika produkcyjnego, a jego pracę jako pracę produkcyjną. Pojęcie to jednocześnie zwęża się; nie wszelka materialna produkcyjna praca jako taka jest produkcyjna w burżuazyjnych stosunkach produkcji. Kapitał opiera się na pracy najemnej, tworzącej nadwartość dla kapitalisty — jest to specyficznie historyczny stosunek produkcji burżuazyjnej. Praca materialnie - produkcyjna jako praca dla kapitału z konieczności występuje jako praca stwarzająca nadwartość.

„Dlatego też pojęcie produkcyjnego robotnika wcale się nie wyczerpuje stosunkiem pomiędzy działaniem a jego pożytecz-

³³⁾ Niektórzy ekonomiści próbowali dowieść, że analiza tego problemu u Marxa jest niedokończona, jakkolwiek w rzeczywistości Marx nie tylko opracował ją w zarysach ogólnych, ale nawet i w szczegółach. Wersja o „niezakończenu” mogła powstać tylko na gruncie niezrozumienia treści pojęcia pracy produkcyjnej, niezrozumienia tego, że to pojęcie niezbędne jest dla analizy nadwartości, kapitału produkcyjnego itd.

nym efektem, między robotnikiem a produktem jego pracy; zawiera ono w sobie również specyficznie społeczny i historycznie wytworzony stosunek produkcyjny, który uczynił z robotnika bezpośrednie narzędzie wzrostu kapitału³⁴⁾.

Forma pracy produkcyjnej w stosunkach wytwórczych kapitalizmu stanowi wyraz eksploatacji robotnika produkcyjnego. Dlatego też występuje ona jako specyficznie społeczna forma pracy materialno - produkcyjnej. Marx powyższą myśl przeprowadza z całym naciskiem w pierwszej księdze *Theorien über den Mehrwert*, gdzie wszechstronnie zanalizował historię i teorię pracy produkcyjnej.

„Praca produkcyjna jest jedynie skrótem dla oznaczenia całej pełni tego stosunku, w którym siła robocza występuje w kapitalistycznym procesie produkcji“.

A więc, praca obiektywnie materialno-produkcyjna, która nie posiada charakteru pracy najemnej, nie jest również pracą produkcyjną w jej określonej historycznie danej postaci. Każdy robotnik oddając swoją siłę roboczą wzamian za dochód jej użytkownika, choćby nawet i spełniał obiektywnie materialno-produkcyjną funkcję, z punktu widzenia kapitalistycznego sposobu produkcji występuje jako robotnik nieprodukcyjny, jeżeli tylko nie stworzy nadwartości. W stosunkach pomiędzy klientem i krawcem, w stosunkach pomiędzy właścicielem pianina a rzemieślnikiem wytwarzającym instrumenty muzyczne, nie ma stosunków eksploatacji w wypadku, jeśli rzemieślnik reparauje pianino. Dlatego też, jakkolwiek tutaj odbywa się proces rzeczywiście materialnej produkcji, praca w tych wypadkach nie nabiera specyficznie kapitalistycznej formy pracy produkcyjnej. Określenie produkcyjnej i nieprodukcyjnej pracy — pisze z tego powodu Marx — „jest wzięte nie z przedmiotowych procesów pracy, nie z natury produktu pracy, nie z aktu pracy jako pracy konkretnej, a z określonych form społecznych, z tych społecznych stosunków produkcji, w których praca ta jest realizowana³⁵⁾“.

³⁴⁾ Marx: *Dziela*, tom XVII, str. 556.

³⁵⁾ Marx: *Theorien über den Mehrwert*, t. I, str. 265 i 168.

Marx traktował zbudowanie na tego rodzaju przesłankach prawidłowej definicji pracy produkcyjnej przez A. Smitha jako jedną z największych jego naukowych zasług, leżących u podstawy całej burżuazyjnej ekonomii politycznej. Czy nie ma jednak sprzeczności pomiędzy rozpatrzonymi przez nas definicjami pracy produkcyjnej w ogóle a jej specyficznie historyczną formą?

Jeżeli w sposób idealistyczny potraktować formę odrywając i przeciwstawiając ją treści materialnej, wtedy mamy tutaj sprzeczność. Jeżeli jednak trzymać się poglądu Marxa — Lenina na stosunki między treścią a formą, to okaże się, że powyższe definicje nie tylko nie są sprzeczne, ale w sposób konieczny związane jedna z drugą. Druga definicja, odpowiadająca historycznie ograniczonej formie pracy, jej formie jako najemnej pracy kapitalistycznej, jest dalszym rozwinięciem i konkretyzacją definicji pierwszej. Praca produkcyjna staje się pracą wytwarzającą nadwartość.

3. Dwie wersje pracy produkcyjnej.

W rosyjskiej literaturze zaczątek fałszywego traktowania kategorii pracy produkcyjnej tkwi u Bazarowa. Podobnie jak Bogdanow oraz wielu innych, rozwijał on w sposób nieograniczony rozszerzoną wersję pracy produkcyjnej, czyli jawnie przeszedł z pozycji marksistowskich — do wulgarno-burżuazyjnych. Powstała również i druga wersja — węższego ujęcia pracy produkcyjnej, wersja naturalistyczno-przedmiotowa.

U podstawy wersji rozszerzającej tkwi brak rozumienia natury produkcji materialnej. Bazarow nazywa pracą produkcyjną „wszelki nakład energii ludzkiej, kierowany celowo i posiadający jako swój obiektywny rezultat — zaspokojenie pewnej społecznej potrzeby”³⁶⁾. Dziedzina w której trud ten jest wyłożony, jest całkowicie obojętna. Bazarow nawet błyszczał

³⁶⁾ Bazarow: *Trud proizvoditelnyj i trud obrazujuszczij cennost'*, Petersburg, 1899, str. 5 i 6.

paradoksami: „gdyby była możliwa — pisze — tego rodzaju społeczna organizacja, gdzie przelewanie wody z pustego w próżne byłoby bezwarunkowo niezbędne, aby przekształcić tę wodę na rzeczywisty przedmiot konsumpcji, to tego rodzaju pozbawione treści zajęcie byłoby pracą produkcyjną“³⁷⁾.

Całkowicie tego samego punktu widzenia trzyma się Bogdanow. „Wszelka praca zaspakajająca potrzeby społeczne, a więc obiektywnie potrzebna dla danego systemu ekonomicznego, powinna być uznana za produkcyjną“³⁸⁾. Koncepcje Bazarowa, Bogdanowa wyrosły na gruncie nie-marksistowskiego traktowania produkcji jako „specyficzniej ludzkiej formy walki o życie“, jako „całości kształtu procesów niezbędnych w celu ciągłej reprodukcji społecznej całości, jako szczególnej formy życiowej“³⁹⁾. Niezależnie od tego, czy wyniki tych procesów „w ogóle“ są materialne lub niematerialne.

Na miejsce wyraźnego, jasnego marksistowskiego określenia materialnej produkcji, wysunięto jakąś abstrakcyjną biologiczną teorię społeczeństwa jako podstawę nauki o pracy produkcyjnej.

Wersja „rozszerzająca“ zniekształca na modłę idealistyczną, marksistowską teorię produktywności pracy. Głosi ona, że zagadnienie pracy produkcyjnej w ogóle — to jest pracy materialno-produkcyjnej — jest zagadnieniem próżnym i jakoby nie ma dla niego miejsca w ekonomii politycznej. Powyższa idealistyczna wersja jest gotowa uznać nawet funkcje duchowieństwa, mnichów i tak dalej — jako funkcje produkcyjne, jeśli tylko są one zorganizowane nie na zasadzie publiczno-prawnej, ale w formie prywatnych przedsiębiorstw. Wielu z radzieckich ekonomistów trzymało się rozszerzonej wersji pracy produkcyjnej, wedle której kategoria ta obejmuje pracę w dziedzinie materialnej produkcji, jak również i w dziedzinie usług. Motywowali oni to tym, że decydującą cechą pracy produkcyjnej

³⁷⁾ Tamże, str. 40.

³⁸⁾ Bogdanow: *Kurs polityczeskoj ekonomii*, t. II, str. 33.

³⁹⁾ Bazarow: op. cit., str. 5 i 6.

w społeczeństwie burżuazyjnym jest organizacja usług na zasadach kapitalistycznych. Specyficzna cecha pracy produkcyjnej — stworzenie nadwartości w sferze materialnej produkcji — poprzez mechanizm kapitalistycznego podziału rzutuje się, jak wiadomo, w formie irracjonalnej również na dziedzinę usług, czyli na dziedzinę, która z produkcją materialną nie jest związana. Niektórzy ekonomiści tę irracjonalną formę przyjmowali za rzeczywistą cechę pracy produkcyjnej. Tego rodzaju pomieszanie pozoru i istoty stało się rzeczą możliwą dlatego tylko, że dyskontując teorię Marxa pracy produkcyjnej w społeczeństwie kapitalistycznym, autorzy wersji rozszerzonej zapominają o ogólnej teorii pracy produkcyjnej.

Jest naturalne, że koncepcja rozszerzająca napotkała na sprawiedliwą krytykę. Atoli w dyskusji ujawniła się i druga wersja niemarksistowska, prymitywno-przedmiotowa wersja pracy produkcyjnej. Jej istota polega na elementarnym przeciwstawieniu przedmiotowej i nieprzedmiotowej produkcji. Jej zwolennicy nazywają produkcyjną, pracę, która tworzy produkt materialny, rozumiejąc ten ostatni jako produkt przedmiotowy. Zazwyczaj to stanowisko wiąże się z tym, że jedynie przedmiotowy produkt wyodrębniając się od robotnika, który go stworzył, występuje jako narzędzie opanowania i wyzysku tego ostatniego. Wersja naturalistyczno-przedmiotowa podświadomie odbija swoisty dla kapitalistycznego sposobu produkcji proces spotęgowania roli przedmiotowej cechy pracy, zatrudnionej w materialnej produkcji kapitalistycznej. Określenie pracy produkcyjnej jako prostego procesu pracy materialnej, przekształca się w gospodarstwie towarowym na pojęcie pracy produkcyjnej jako pracy wytwarzającej towar. Tego rodzaju definicja jest niedostateczna nawet z punktu widzenia kapitalistycznego sposobu produkcji; definicja ta przekształca się na określenie pracy produkcyjnej jako pracy wytwarzającej nadwartość — kapitał. Ta ostatnia definicja z punktu widzenia kapitału i jego apologetów obejmuje wszelkie usługi z warunkiem, że przynoszą one dochód kapitałście. Jednakże im głębiej produkcja kapitalistyczna ogarnia całą produkcję towarową w tym większym stopniu praca

produkcyjna występuje jako praca przedmiotowa ⁴⁰⁾. Z innej strony, znaczna część usług zamienia się na dochód jako praca nie zorganizowana w sposób kapitalistyczny.

Marx wykazał, że rozróżnienie pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej na podstawie przedmiotowości odbija w istocie rzeczy fetyszystyczną naturę towarowo - kapitalistycznego gospodarstwa ⁴¹⁾.

Tak więc ani wersja prymitywno-naturalistyczna, ani tzw. rozszerzająca nie wyrażają treści pracy produkcyjnej, nie odsłaniają również jej specyficznie burżuazyjnej formy materialno-produkcyjnej pracy.

Dla obu wersji charakterystyczne jest oderwanie pracy produkcyjnej od teorii materialnej produkcji i reprodukcji Marxa.

Stronnicy obu wersji pracy produkcyjnej szukali wyczerpującego wykładu poglądów Marxa na ten temat głównie w *Theorien über den Mehrwert*, ignorując ogólną teorię pracy produkcyjnej, sformułowaną przez Marxa w *Kapitale*. To nam wyjaśnia rozpowszechniony błąd, polegający na tym, że analizę

⁴⁰⁾ „Coraz silniej i silniej zaznacza się przedmiotowa różnica pomiędzy produkcyjną a nieprodukcyjną odmianą pracy, gdyż pierwsza z niewielkimi wyjątkami jest skierowana na produkcję towarów, a druga wyłącznie sprowadza się do usług osobistych” (Marx: *Theorien über den Mehrwert*, tom I, str. 171).

⁴¹⁾ Marx w związku z naturalistyczną wersją pracy produkcyjnej pisał: „Dążenie do określenia pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej w związku z jej przedmiotową zawartością wypływa z trzech źródeł 1) swoisty dla kapitalistycznego sposobu produkcji i wynikający z jego istoty fetyszystyczny pogląd, która rozpatruje ekonomiczne właściwości formy, na przykład: istnienie jako towar, istnienie jako praca produkcyjna, itd., jako cechy przynależne do przedmiotowych nosicieli tych właściwości formy, lub przynależne samym kategoriom jako takim; 2) że gdy rozpatrywać proces pracy jako taki, jedynie ta praca jest produkcyjna, w której wyniku pojawia się produkt (produkt materialny, gdyż mowa tu jedynie o bogactwie materialnym); 3) że w rzeczywistym procesie produkcji... istnieją wielkie różnice w stosunku do tworzenia się bogactwa... pomiędzy pracą wyrażającą się w przedmiotach służących dla reprodukcji oraz pracą, która wyraża się jedynie w „przyjemności”. (*Archiv Marx i Engelsa*, tom II (VII), 1933, str. 143).

tej lub innej strony poglądów Smitha na pracę produkcyjną, dokonaną przez Marxa, przyjmuje się jako pozytywny wykład jego własnych poglądów na to zagadnienie. Zwolennicy przedmiotowego punktu widzenia uczepili się drugiej definicji Smitha pracy produkcyjnej, jako pracy produkującej towar. Odwrotnie, zwolennicy wersji rozszerzającej wszelkimi sposobami akcentowali pierwszą definicję Smitha pracy produkcyjnej jako pracy wytwarzającej kapitał. Atoli ani jedna ani druga definicja sama przez się nie stanowi prawidłowego określenia pracy produkcyjnej.

Zreasumujmy: rozwiniętą definicję pracy produkcyjnej daje Marx przy badaniu stosunków kapitalistycznych. Określa on pracę produkcyjną jako pracę w dziedzinie materialnej produkcji, tworzącą nadwartość. Z powyższego wynika, że kategoria pracy produkcyjnej jest kategorią uogólniającą zasadniczy produkcyjny stosunek oraz treść materialną i społeczną formę kapitalistycznego procesu produkcji. Daje ona podstawę dla zbadania pojęcia produkcyjnego kapitału; jest także przesłanką badania rozdziału jako elementu reprodukcji; jednocześnie służy jako ostry oręż w walce z burżuazyjnymi teoriami ekonomicznymi, które wszelkimi sposobami dążą do zatuszowania stosunków burżuazyjnej eksploatacji.

4. Praca produkcyjna w społeczeństwie socjalistycznym.

Teoria Marxa-Lenińa wykazuje, że praca produkcyjna jako część łącznej pracy społeczeństwa wyodrębnia się przy każdej społecznej produkcji. Jednakże każdemu historycznie określone-mu sposobowi produkcji odpowiada specyficznym historycznym charakter pracy produkcyjnej. W kapitalizmie niezbędną cechą jest dla niej materialna produkcja nadwartości. Socjalizm niszczy stosunki eksploatacji. Nowe społeczeństwo opiera się na własności socjalistycznej oraz nowych, jej odpowiadających społeczno-produkcyjnych stosunkach wzajemnego współdziałania i socjalistycznej wzajemnej pomocy ludzi. Jednocześnie z wprowadzeniem nowego ustroju produkcji społecznej, w sposób pod-

stawowy i zasadniczy zmienia się również charakter pracy produkcyjnej — zmienia się jej socjalna treść, budowa ekonomiczna, oraz wreszcie ilościowe granice.

Jednocześnie ze zniszczeniem eksploatacji zanika produkcja i zawłaszczenie nadwartości; w ten sposób socjalizm usuwa decydującą społeczną cechę pracy produkcyjnej społeczeństwa burżuazyjnego. Atoli, usuwając antagonistyczną formę pracy produkcyjnej, zmieniając jej społeczną naturę, socjalizm stwarza specyficzną socjalistyczną formę pracy produkcyjnej. Ukazać, na czym polega praca produkcyjna w socjalizmie, znaczy to ukazać jej niezbędność i jej specyficzną socjalistyczną formę społeczną, a także jej przewagę w porównaniu z pracą produkcyjną społeczeństwa burżuazyjnego.

„Buduje się socjalizm na pracy, socjalizm i praca są nierozłączne“⁴²⁾. Powyższa teza Stalina jest tezą wyjściową i decydującą dla teorii pracy produkcyjnej w nowym społeczeństwie. Stalin wykazał, że główną siłą w systemie materialnych warunków życia społeczeństwa jest „sposób zdobywania środków do życia, niezbędnych dla istnienia ludzi“, czyli materialna produkcja. To nam określa decydującą rolę pracy ludzi, którzy urzeczywistniają „produkcję dóbr materialnych dzięki pewnemu produkcyjnemu doświadczeniu oraz nawykowi pracy“⁴³⁾.

Genialna definicja istoty materialnej produkcji, jaką dał Stalin jest po prostu dalszym ciągiem oraz rozwinięciem nauki o produkcji Marxa-Lenina. Ta definicja, rozgraniczając sferę produkcji materialnej, wskazuje na materialną pracę produkcyjną jako na tę pracę, której funkcjonowanie tworzy podstawę życia społeczeństwa. Z tej mianowicie tezy z całą wyrazistością wynika, że zwycięstwo stosunków produkcyjnych socjalizmu nie oznacza zniknięcia różnic między pracą produkcyjną, pracą w materialnym procesie produkcyjnym, który uwarunkowuje wymianę materii między człowiekiem a przyrodą, a pracą nieprodukcyjną, pracą zatrudnioną w sztuce, oświacie, ochronie

⁴²⁾ Stalin: *Zagadnienia Leninizmu*, str. 535 (wyd. ros.).

⁴³⁾ Stalin: „O dialektycznym i historycznym materializmie“, *Zagadnienia Leninizmu*, str. 550.

zdrowia, administracji, obronie itd. Obiektywnie praca produkcyjna tworzy podstawę istnienia społeczeństwa socjalistycznego, chociaż charakter społeczny i struktura tej pracy oraz jej stosunek do pracy nieprodukcyjnej ulegają całkowitej zmianie.

Stalin wykazał błędność poglądów, że w socjaliźmie nie ma nadwartości oraz dodatkowego produktu; bez nich niemożliwy jest w ogóle jakikolwiek rozwój społeczny. Praca dodatkowa i dodatkowy produkt w socjaliźmie tworzą jednocześnie materialny fundusz akumulacji, oraz materialną podstawę rozwoju wszystkich nieprodukcyjnych gałęzi działalności społecznej.

Socjalizm zmienia stosunki między pracą w dziedzinie produkcji materialnej oraz pracą w dziedzinie nieprodukcyjnej, gdyż i jedna i druga praca są wykonywane w interesie całego społeczeństwa. Produkty pracy dziedziny produkcji materialnej oraz plody pracy dziedziny nieprodukcyjnej — nauki, sztuki, usług nieprodukcyjnych itd. — jednakowo idą na zaspokojenie potrzeb wszystkich członków społeczeństwa socjalistycznego.

Jak twierdzą Lenin i Stalin, w socjaliźmie „produkt dodatkowy“ idzie na rzecz nie klasy właścicieli, ale dla wszystkich pracujących, i tylko dla nich. Atoli zasadnicza historyczna zmiana stosunków pracy w sferze produkcji materialnej oraz poza tą sferą, polegająca na wytworzeniu j e d n o ś c i tej pracy jako pracy socjalistycznej, gdy każdy członek społeczeństwa pracuje na siebie oraz na całe społeczeństwo, nie usuwa jednakże różnic pomiędzy oboma rodzajami pracy.

Niektórzy ekonomiści radzieccy twierdzili, że w ZSRR nie można rozgraniczać pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej. Argumentuje się w ten sposób, że całkowita praca społeczeństwa socjalistycznego jest niezbędna, pożyteczna, zaspakaja potrzeby społeczne, jest świadomie regulowana przez plan. Dlatego też wszelka praca jakoby jest produkcyjna. Więcej — twierdzą, że w ZSRR całkowita praca tworzy „produkt“ rozumiany w tym wypadku jako „pożyteczny efekt“. Na przykład w pracy wydanej w 1929 roku przez Leningradzki Instytut Marksizmu mówi się: „W socjalistycznym sposobie produkcji ulega zniszczeniu

odrębność produkcji duchowej od materialnej, a w skład bogactwa społecznego wchodzi produkty wszelkich rodzajów pracy ludzkiej, które zaspakajają potrzeby społeczeństwa, a tym samym przestaje istnieć sam problemat pracy produkcyjnej⁴⁴⁾.

Sz. Turecki, A. Kurski i inni utrzymują tę samą pozycję negowania rozdziału całkowitej pracy socjalistycznej na pracę produkcyjną i pracę nieprodukcyjną⁴⁵⁾.

Turecki twierdzi, że „rozwój sfery materialnej, rozwój oświaty, teatru, kina itp. pomnaża dochód narodowy“. Uważa on za fałszywą tezę, „że praca zatrudniona w tak zwanych sferach niematerialnych, nie uczestniczy w tworzeniu produktu społecznego“. Dla potwierdzenia swojego poglądu Turecki powołuje się na zapowiedź Marxa, iż socjalizm zakłada „W ogóle sprowadzenie niezbędnej pracy... do minimum. Odpowiada wówczas temu artystyczne, naukowe itd. wychowanie jednostek, podczas wolnego dla nich wszystkich czasu...“ Lecz Marx wydziela tutaj niezbędną pracę z pośród innych rodzajów pożytecznej działalności jednostek, dowodząc czegoś przeciwnego temu, czego dowieść zechciało się Tureckiemu. Marx podkreśla, że czas pracy dodatkowej w socjalizmie jest częścią czasu „poświęconego materialnej pracy w ogóle“. Praca materialna urzeczywistniana na zasadach socjalistycznych, jest to praca wolnych od wyzysku ludzi, praca poddana społecznej racjonalnej kontroli, społecznie planowo organizowana. Jednocześnie Marx podkreśla, że „państwo wolności“, które oznacza rozwój osobowości ludzkiej jako celu samego dla siebie, zaczyna się „po tamtej stronie“ materialnej produkcji, w sferze życia duchowego. W każdym z ustrojów społecznych „życie duchowe społeczeństwa jest odbiciem warunków jego materialnego życia“⁴⁶⁾.

Marx, Lenin i Stalin w sposób najbardziej ścisły rozróżniają sferę produkcji materialnej i duchowej; pracy w sferze oraz poza sferą materialnej produkcji przy wszelkich społecznych

⁴⁴⁾ Leningradzki Naukowo - Badawczy Instytut Marksizmu, 1929. Przedmowa Instytutu do książki B. K o f m a n a: *Praca produkcyjna*.

⁴⁵⁾ Ob. *Planowe Choziajstwo*, 1939, Nr 10, i 1940, Nr 1.

⁴⁶⁾ M a r x: *Kapitał*, tom. III (wyd. ros.), str. 591.

formach produkcji, przy czym pierwsza jest podstawą materialną społeczeństwa, druga — jej odbiciem. Na tej mianowicie teoretycznej podstawie opiera się klasyczna teza Stalina o konieczności oświadczenia przez partię proletariatu „przede wszystkim poznania praw rozwoju produkcji oraz znajomości praw ekonomicznego rozwoju społeczeństwa“⁴⁷⁾.

Tezy Stalina o pracy produkcyjnej w socjalistycznym społeczeństwie są dalszym rozwinięciem teorii Marksizmu-Leninizmu, na podstawie uogólnienia doświadczeń socjalistycznego budownictwa w ZSRR.

Marx i Engels podkreślali niejednokrotnie, że praca produkcyjna w socjaliźmie z konieczności musi być utrzymana podobnie jak i praca nieprodukcyjna. „Zalóżmy — pisał Marx — że produktywność przemysłu tak się zwiększyła, że kiedy przedtem w produkcji materialnej bezpośrednio brało udział dwie trzecie całej ludności, to obecnie uczestniczy tylko jedna trzecia. Przedtem dwie trzecie dostarczało środków utrzymania dla trzech trzecich, obecnie — jedna trzecia. Przedtem dochód netto (w odróżnieniu od dochodu robotników) stanowił jedną trzecią, teraz równa się dwóm trzecim. Przedtem naród jeżeli abstrahujemy od różnic klasowych, rozporządzał jedną trzecią swojego czasu dla produkcji nieprzedmiotowej, obecnie może jej poświęcić dwie trzecie. Przy równomiernym rozdziale całe trzy trzecie miałyby więcej czasu dla pracy nieprodukcyjnej i odpoczynku. Lecz przy produkcji kapitalistycznej wszystko wydaje się i jest w rzeczy samej pełne sprzeczności“. W ten sposób Marx ustala, że w nowym społeczeństwie: 1) odróżnia się pracę materialno-produkcyjną oraz wszelką pozostałą jako nieprodukcyjną; 2) że praca produkcyjna stwarza środki dla funkcjonowania nieprodukcyjnej, 3) że w tej drugiej pracy uczestniczy całe społeczeństwo. Moment ostatni — ogólny udział w pracy produkcyjnej — wiązał Marx z przewyżczeniem dawnego podziału pracy. Tę stronę zagadnienia pracy produkcyjnej opracował wyczerpująco i szczegółowo Engels. W znanej przedmowie do *Nędzy Filozofii* Engels wykazuje, że dopóki nie przewyżczy się dawnego

⁴⁷⁾ Stalin: tamże, str. 552.

podziału pracy, który rozwinął się w kapitalizmie, istnieje praca nieprodukcyjna i praca produkcyjna jako praca samodzielnych grup członków społeczeństwa socjalistycznego. Kiedy jednak praca produkcyjna staje się powszechną i obowiązującą dla wszystkich, wówczas wszyscy spełniają funkcje produkcyjne i nieprodukcyjne. Natura funkcji nieprodukcyjnej sama w sobie nie zmienia się. Odpadają jedynie wydatki na osoby, spełniające pracę nieprodukcyjną o tyle, o ile osoby te część swojego czasu poświęcają obowiązującej dla wszystkich pracy produkcyjnej. Ta ostatnia stwarza źródło dla ich bytu. „Zamiast podziału pracy powinna powstać taka organizacja produkcji, gdzie nikt nie mógłby zepchnąć na innego swojej części uczestnictwa w pracy produkcyjnej, będącym naturalnym warunkiem bytu ludzkiego“⁴⁸⁾.

Engels wykazuje również, co należy rozumieć jako pracę odmienną od „produkcyjnej“ lub „pracy niezbędnej“. Tu Engels zalicza czas niezbędny „dla spraw społecznych, dla kierowania przedsiębiorstwem, dla spraw państwowych, sądownictwa, sztuki itp.“⁴⁹⁾.

Łączna praca wszystkich członków społeczeństwa socjalistycznego, jest pożyteczna i niezbędna dla całego społeczeństwa, niezależnie od tego, czy jest realizowana w produkcji materialnej, czy duchowej, czy też zaopatruje bezpośrednio konsumpcję. Wszystko to jednak bynajmniej — powtarzamy — nie oznacza, że nie ma różnicy pomiędzy materialną pracą produkcyjną, gdzie realizuje się stosunek nowego społeczeństwa do przyrody, a więc wymiana materii z przyrodą oraz zawłaszczenie jej dóbr przez społeczeństwo („zdobycie środków do życia“), oraz materialną pracą nieprodukcyjną, funkcjonującą w produkcji duchowej i tworzącą duchowe życie społeczeństwa. Między oboma rodzajami pracy klasycy marksizmu przeprowadzają ścisłe rozróżnienie również i w socjalizmie.

⁴⁸⁾ Engels: *Dzieła*, tom. XIV, str. 229.

⁴⁹⁾ Tamże, str. 184.

W socjaliźmie zasadniczo zmieniają się granice pracy produkcyjnej. Socjalizm usuwa drapieżny wyzysk pracy ludzkiej, wewnątrznie właściwy dla kapitalistycznego systemu produkcji.

Zmiany strukturalne pracy socjalistycznej są związane z tym, że socjalizm sprowadza do racjonalnego minimum wiele nieprodukcyjnych dziedzin pracy, które kapitalizm rozwija do rozmiarów gigantycznych. Materiały statystyczne posiadane z największych krajów kapitalistycznych nie pozwalają niestety na bezpośrednie wydzielenie robotników produkcyjnych. W danych o rozdziale zatrudnionych według gałęzi pracy są pomieszani robotnicy pełniący funkcje produkcyjne, nieprodukcyjne, nawet w tym wypadku, gdy łatwo jest rozdzielić obie te kategorie. Wystarczy powiedzieć, że aparat urzędniczy, podobnie jak i kapitaliści zarządzający przedsiębiorstwami, trustami, biurami, wyższy personel administracyjny, personel zatrudniony w działalności handlowej, — liczony jest łącznie z robotnikami produkcyjnymi, technikami, inżynierami itd. Tym niemniej z punktu widzenia olbrzymiej hipertrofii funkcji nieprodukcyjnych, swoistej dla współczesnego monopoliistycznego kapitalizmu, bardzo znamienne są te dane, które charakteryzują rozdział robotników według odrębnych gałęzi pracy; mianowicie dane, które wyodrębniają osoby zatrudnione w sferze poważnie pracy produkcyjnej, od osób, zatrudnionych w sferze pracy nieprodukcyjnej. Spis z 1930 r. w USA obejmuje rozdział według gałęzi pracy 48,8 miln. osób spośród ludności samodzielnie zarobkującej (oprócz osób zatrudnionych w gospodarstwie domowym i nieotrzymujących wynagrodzenia za pracę). Jeżeli z tej liczby wyliczyć 10,7 milionów osób zatrudnionych w rolnictwie, leśnictwie i rybolóstwie, to na gałęzi produkcji materialnej — górnictwo, przemysł przetwórczy, transport i łączność — przypada 19,9 milionów ludzi, zaś na gałęzi nieprodukcyjnej — urzędników państwowych, handel i banki, wolne zawody i służbę domową — 18,2 milionów ludzi. Mówiąc inaczej w sferze produkcji materialnej (nie licząc rolnictwa) w USA zatrudnione jest 52,3%, w sferze zaś nieprodukcyjnej 47,7%. Samej tylko służby domowej według spisu obliczono 4,812 tysięcy

ludzi, czyli prawie o 400 tysięcy osób więcej, niż było zatrudnionych w całym wysoce rozwiniętym transporcie i łączności USA. W handlu i bankowości zatrudnione było 7,5 milionów ludzi, to jest nieco więcej niż połowa zatrudnionych w całym przetwórczym przemyśle i budownictwie.

Ten sam obraz przedstawia również statystyka i innych krajów monopolistycznego kapitalizmu. W Niemczech dane z 1933 roku pozwalają na wyodrębnienie oddzielnie robotników i oddzielnie pracowników oraz przedsiębiorców i wyższy personel. Otrzymuje się obraz po prostu jaskrawy. Z liczby 22,9 milionów ludzi samodzielnie zarobkujących (bez rolnictwa) na robotników zatrudnionych w sferze produkcji materialnej — górnictwo przemysł przetwórczy i budownictwo, transport oraz łączność — przypadało 11 milionów ludzi. Cała reszta, to jest 11,9 milionów ludzi — więcej niż połowa — zatrudniona była pracą nieprodukcyjną: 5,4 milionów pracowników, 3,1 miliony przedsiębiorców i wyższego personelu administracyjnego, oraz 3,4 miliony robotników gałęzi nieprodukcyjnych.

Zbliżony obraz otrzymujemy i w Anglii. Według danych z 1931 roku spośród całej samodzielnie zarobkującej ludności (bez rolnictwa) liczącej 17,8 milionów ludzi — 7,8 milionów było zatrudnione w gałęziach pracy nieprodukcyjnej, to jest około 44 procent⁵⁰⁾.

Oceniając powyższe dane, należy wprowadzić poważną poprawkę w związku ze współczynnikiem bezrobocia. Gigantyczne masy pracy nie mogą być wyzyskane w warunkach kapitalizmu z powodu sprzeczności burżuazyjnego sposobu produkcji.

Zasadniczo inną strukturę pracy stwarza socjalizm. W końcu drugiego Planu Pięcioletniego w całym gospodarstwie narodowym ZSRR (bez rolnictwa i leśnictwa) było zatrudnione 24,3 miliony robotników i pracowników. W podstawowych gałęziach produkcji materialnej — przemyśle, budownictwie, tran-

⁵⁰⁾ Obliczono według oficjalnych danych statystycznych odpowiednich krajów kapitalistycznych, cytowanych w zbiorze „Kapitalisticeskije strany, tom. II, Moskwa, 1937, str. 364—369.

sporcie oraz łączności i innych — było zatrudnione 16 milionów ludzi, to jest około 66% całej liczby. W ten sposób socjalistyczna struktura pracy ulega ostrej zmianie w kierunku zwiększenia udziału pracy, stosowanej w dziedzinie produkcji materialnej. Jednocześnie zmienia się struktura pracy w dziedzinie nieprodukcyjnej, zmniejsza się ostro udział pracy zatrudnionej w handlu, kredycie, aparacie administracyjnym oraz wzrasta udział pracy w gałęziach produkcji duchowej, oświacie, sztuce itd. Odpowiada to właściwej socjalizmowi tendencji szybkiego podniesienia kulturalnego poziomu mas pracujących. W gałęziach oświaty, sztuki i ochrony zdrowia było zatrudnionych w 1937 roku około 3,6 milionów ludzi, tj. 14,8% ogólnej liczby robotników i pracowników (bez rolnictwa).

Powyższe poważne zmiany strukturalne ujawniają się w najważniejszej przewadze socjalistycznej reprodukcji rozszerzonej, mianowicie w wysokim tempie wzrostu opartym o wysoką normę społecznej akumulacji. Socjalistyczna struktura gospodarstwa zakłada w porównaniu z kapitalizmem względne zwiększenie roli gałęzi produkujących ośrodki produkcji, jak i w ogóle wszelkich gałęzi sfery produkcyjnej. Usunięcie klas pasożytniczych oraz wszelkiej pracy klasy te obsługującej pozwala w socjaliźmie jednocześnie połączyć rozszerzenie dziedziny materialnej pracy produkcyjnej oraz rozszerzenie miar zaopatrywania pracujących w produkty pracy dziedziny nieprodukcyjnej. W socjaliźmie oświata, sztuka, literatura osiągają pełny rozkwit.

Mówiąc o strukturalnych zmianach pracy produkcyjnej zauważmy, że w socjaliźmie zostały zachowane pewne gałęzie pracy, które chociaż są związane z produkcją materialną i wymianą, jednak nie są produkcyjne. Przede wszystkim należy tu praca zatrudniona w sferze obrotu, o ile wypływa ona ze specyficznie historycznej konieczności przemiany form wartości — towaru — pieniędzy.

Z innej strony, socjalizm powołuje do życia nowe funkcje produkcyjne, właściwe jedynie produkcji społecznej, ujednoli-

conej w w skali całego socjalistycznego kraju. Funkcja socjalistycznego państwa, funkcja partii, jako siły przewodzącej w społeczeństwie socjalistycznym, są to funkcje bezpośrednio produkcyjne, o tyle, o ile państwo i partia wypełniają rolę gospodarczo-organizacyjną, bezpośrednio kierując i organizując całym procesem materialnej produkcji w społeczeństwie socjalistycznym.

Wielkie zadania, które postawił przed naszym krajem nowy pięcioletni plan, wymagają jeszcze większego spotęgowania udziału pracy przeznaczanej dla sfery materialnej produkcji, zwiększenia jej absolutnych wielkości oraz coraz bardziej efektywnego jej wykorzystania. Znane jest olbrzymie tempo wzrostu dochodu narodowego w ZSRR. Z sumy 21 miliardów rb (w cenach 1926—27 roku) w 1913 roku zwiększył się on do sumy 45,5 miliardów rb. w końcu drugiego pięcioletnia. Wzrost ten jest uwarunkowany zwiększeniem rozmiarów pracy wykorzystywanej produkcyjnie w gospodarstwie socjalistycznym oraz zwiększeniem produktywności pracy. W toku pierwszego planu pięcioletniego 43% przyrostu dochodu narodowego oraz w toku drugiego planu pięcioletniego 33% otrzymano na rachunek wzrostu absolutnej wielkości pracy produkcyjnej. Odpowiednio 57 i 67% należy przypisać wzrostowi produktywności pracy.

Na zakończenie słów kilka o terminologii. Nazwy obydwu rodzajów pracy przejęliśmy od społeczeństwa przedsocjalistycznego. W marksistowskiej ekonomii politycznej termin „nieprodukcyjny“ odnośnie do pracy w dziedzinie niematerialnej społeczeństwa kapitalistycznego wyrażał również i jego społeczną charakterystykę, mianowicie fakt, iż była to praca: a) przeciwstawiająca się w sposób antagonistyczny koniecznej materialno-produkcyjnej pracy, i b) że była spełniana w oparciu o wyzysk.

W socjaliźmie, jakkolwiek jedna część społeczeństwa jest zajęta przeważnie pracą materialną, a druga — nieprodukcyjną, to w samym charakterze pracy produkcyjnej i nieproduk-

cyjnej zaszły zasadnicze zmiany. Oba rodzaje pracy są jednolite jako socjalistyczne, a opierają się one na stosunkach wzajemnego współdziałania oraz socjalistycznej pomocy wzajemnej. Dlatego też jeżeli dla pracy funkcjonującej w produkcji materialnej można zachować termin pracy materialno-produkcyjnej, to dla pracy poza sferą materialnej produkcji termin „praca nieprodukcyjna“ wydaje nam się nieprzydatny. Praca w tej dziedzinie może być wyrażona przez pojęcie pracy, społecznie użytecznej niewytwórczej.

CZESŁAW STRZESZEWSKI

Problem czasu w prawie wydajności zmiennej

Dzięki wspaniałym triumfom techniki współczesnej zainteresowania ekonomii przeniosły się z dziedziny produkcji do problemów podziału dochodu społecznego i rozwoju cyklicznego. Teorią produkcji zajmują się przeważnie przedstawiciele starszego pokolenia naukowego, jak z autorów polskich prof. Taylor¹⁾, z angielskich prof. Pigou²⁾, z francuskich prof. Raynaud³⁾. Jedynie może w nauce francuskiej zainteresowanie teorią produkcji nie ustaje, czego dowodem są nie tylko cenne prace przedwojenne, dotyczące tak specjalnego problemu tej teorii, jak prawa wydajności zmiennej, a mianowicie prace E. Calmetta⁴⁾ i M. Byé⁵⁾, lecz i powojenne jak S. Witkowskiego⁶⁾, i R. Bordaz⁷⁾.

¹⁾ Edward Taylor: *Teoria produkcji*, Warszawa 1948.

²⁾ A. C. Pigou: „Laws of increasing and decreasing costs”, *Economic Journ.*, 1927.

³⁾ Bartélemy Raynaud: *La loi naturelle en économie politique*, cz. III. *Les lois naturelles économiques, les lois spéciales*, Marseille 1945.

⁴⁾ E. Calmette: *La loi des rendements non proportionnels au point de vue agricole*, Toulouse 1925.

⁵⁾ M. Byé. *Les lois des rendements non proportionnels leur évolution et leurs formes modernes*, Paris 1929.

⁶⁾ S. Witkowski: *Le rendement des affaires et leur direction rationnelle*, Nancy 1932.

⁷⁾ R. Bordaz: *Coûts constants et prix multiples*, Paris 1942.

Omawiając współczesną bibliografię teorii produkcji nie należy również zapominać o znakomitym ekonomście austriackim H a y e k u, jakkolwiek jego koncepcja teorii produkcji pozostaje w oderwaniu od praw naturalnych⁸⁾, które nas interesują szczególnie na tym miejscu.

Cytowany już ekonomista francuski B. Raynaud wymienia następujące prawa naturalne produkcji: prawo koncentracji, podziału pracy, zmniejszającej się wydajności, regulacji produkcji przez ceny, produkcji masowej, walki klas, akumulacji kapitału (marksowskie prawo koncentracji kapitału), stosunku czynników, kosztów stałych, minimum. restytucji, „vezuliańskie“ prawo substancji lasów (prawo dotyczące zmian wartości poręb leśnych w miarę upływu czasu). Systematyka powyższa posiada poważne luki, zostały mianowicie pominięte tak ważne prawa jak prawo lokalizacji, prawo Thünera -- relatywności systemów gospodarczych⁹⁾, prawo K i n g' a¹⁰⁾ dotyczące produkcji zbożowej. Budzi natomiast wątpliwość zaliczanie do praw produkcji prawa walki klas, które jest prawem socjologicznym a nie ekonomicznym, oraz prawa minimum, które jest prawem przyrodniczo-technicznym (sformułowane przez G. L i e b i g' a), a nie ekonomicznym. Wymienienie ostatniego prawa wydaje się przy tym zbędne wobec zamieszczenia w spisie praw produkcji prawa stosunku czynników, które jest transpozycją prawa minimum w dziedzinie zjawisk gospodarczych.

U podłoża treści większości z wymienionych praw naturalnych produkcji leżą zjawiska wydajności zmiennej. Stwierdził to już w 1848 r. J o h n S t u a r t M i l l, określając to prawo jako ogólną regułę wytwórczości rolniczej — jako najważniejsze

⁸⁾ F. A. H a y e k: *Preise und Produktion*, Wien 1931, to samo w tłum. *Prices and production*, London, 1935.

⁹⁾ Prawo to utożsamiane jest często z prawem lokalizacji; w istocie rzeczy ma ono szerszy zasięg pojęciowy od prawa lokalizacji. W literaturze polskiej pełną ekspozycję tego prawa podał S. L e w i ń s k i w swym znakomitym podręczniku: *Zasady ekonomii politycznej*.

¹⁰⁾ Znane pod nazwą „reguły King'a”.

prawo ekonomii politycznej; gdyby brzmiało ono inaczej uległy by zmianom prawie wszystkie zjawiska produkcji i podziału dochodu społecznego¹¹⁾.

W obszerniejszym studium poświęconym temu prawu zwróciłem uwagę na trudności badań zjawiska wydajności zmiennej w stadium dynamicznym¹²⁾. „Ponieważ w tym wypadku badamy wpływ zmiennych nakładów na wynik produkcji w jednym organizmie gospodarczym, stąd musimy zakładać wyczerpanie przez każdorazowy wynik produkcji całkowitego efektu nakładu. Tego rodzaju założenie jest najzupełniej błędne. W naukach techniczno-rolniczych zostało już wykazane, że dawka nawozów sztucznych wpływa nie tylko na plon jednego roku, lecz że działanie jej rozkłada się na szereg lat. Jeżeli poza tym weźmiemy pod uwagę wpływ nawożenia na plon roślin, a w rezultacie przygotowanie gleby bardziej bogatej w mikroflorę, w resztki poźniwne, o lepszej strukturze itd., to działanie zastępcze nawozów zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie okaże się bardzo poważne. Podobnie będzie działała lepsza uprawa, pielęgnacja, walka z chwastami itd. Ekonomia usiłuje uwzględnić rozłożenie efektu produkcyjnego nakładów przez wprowadzenie amortyzacji, dotyczy to jednak niemal wyłącznie składników kapitału stałego, a dalej traktuje sprawę w płaszczyźnie kosztów, nie zaś efektu produkcyjnego. Działanie następcze składników kapitału czynnego jest natomiast zupełnie nieuwzględnione dlatego, że uwzględnione być praktycznie nie może.

W tych warunkach zachodzi pytanie, czy samo działanie następcze nie może wywołać zmienności produkcji w stosunku do wielkości nakładu“¹³⁾.

¹¹⁾ Cyt. wg tłum. franc.: *Principes d'économie politique avec quelques unes de leurs applications à l'économie sociale*. wyd. 3, Paris, 1873, t. I.

¹²⁾ C z. S t r z e s z e w s k i: *Znaczenie prawa zmniejszającej się wydajności w produkcji rolnej*. Kasa im. Mianowskiego, Warszawa 1934.

¹³⁾ L. c. str. 93—94.

Podajmujemy na tym miejscu próbę wyjaśnienia powyższego zagadnienia przy pomocy analizy matematycznej¹⁴⁾.

W dotychczasowych badaniach prawa wydajności zmiennej przyjmowano założenie, że każdorazowy nakład czynników produkcji zostaje całkowicie zużyty w danym akcie produkcji. W rezultacie badania te miały charakter statyczny i z konieczności odnosiły się wyłącznie do czynnika kapitału obiegowego. W ten sposób z badań nad procesem wydajności zmiennej został wyeliminowany całkowicie czynnik czasu.

Technika produkcji nie potwierdza wcale powyższego założenia teoretycznego, dotyczy to w szczególności rolnictwa. Weźmy dla przykładu zastosowanie tak rozpowszechnionych współcześnie nawozów sztucznych. Jak ogólnie wiadomo, na skutek różnego stopnia rozpuszczalności, ich działanie produkcyjne rozkłada się na szereg lat. Nawozy azotowe ulegają szybkiemu wyjąłowieniu z gleby, przez co działanie ich ogranicza się faktycznie do jednego okresu wegetacji rośliny; nawozy jednak potasowe, a zwłaszcza fosforowe, mogą być do pewnego stopnia magazynowane w glebie, przyczyniając się do podniesienia plonów ziemiopłodów. Znaczenie gospodarcze tego faktu zostało wykazane dobitnie w okresie I wojny światowej w Niemczech; rolnictwo niemieckie, pomimo odcięcia od źródeł fosforytów, mogło utrzymać na wysokim poziomie produkcję rolną przy jednostronnym nawożeniu azotowym lub azotowo-potasowym, dzięki zasobności gleby w fosfor, zmagazynowany dzięki wysokim nakładom tego nawozu w okresie przed 1914 r.

Jeżeli nakład nawozów sztucznych danego roku nie zostaje wykorzystany całkowicie w jednym akcie produkcji (okresie wegetacji roślinnej a więc sezonie gospodarki rolnej), lecz jego działanie rozkłada się na szereg lat, to jest rzeczą jasną, że metoda badań polegająca na obliczaniu stosunku nakładu każdo-

¹⁴⁾ Przy sformułowaniu matematycznym problemu korzystałem z łaskawej pomocy dr **Jana Mikusińskiego**, profesora uniwersytetu M. Curie Skłodowskiej w Lublinie, za co wyrażam na tym miejscu gorące podziękowanie.

razowego do każdorazowego efektu produkcyjnego, w danym przykładzie plonu ziemiopłodów, jest błędna.

Jeżeli mianowicie przyjmiemy, że wielkość corocznego nakładu kapitału (nawozów), jest $a = \text{const.}$, stopień zaś corocznego wykorzystania nakładu $a - \alpha_1 \alpha_2 \alpha_3 \dots a$ to nakład kapitału w okresie np. 5 lat wypadnie: a, a, a, a, a , podczas gdy wielkość jego wykorzystania produkcyjnego w kolejnych latach

$$\alpha_1, \alpha_1 + \alpha_2, \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3, \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4, \alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 + \alpha_5$$

Jeżeli dalej założymy, że wielkość produktu powstającego pod wpływem działania takich samych kolejnych nakładów kapitału wyniesie $b = \text{const.}$, to przy metodzie obliczeń, stosowanych dotychczas, (wydajność możemy oznaczyć przez $c = \text{const.}$, podczas, gdy przyjmujemy zgodnie z doświadczeniami rolniczymi założenie rozkładu działania kapitału nawozów sztucznych a na szereg lat) otrzymamy przy $c = \text{const.}$, wydajność nieproporcjonalną, mianowicie zmniejszającą się, gdyż kolejnym wyrazom szeregu liczb $b, b, b \dots$ ($b = \text{const.}$) w liczniku, będą odpowiadały wzrastające liczby w mianowniku: $\alpha_1, \alpha_1 + \alpha_2 \dots$

Jeżeli natomiast przyjmiemy założenie wydajności proporcjonalnej, tj. że każdej jednostce wykorzystanego kapitału produkcyjnego odpowiada ta sama jednostka przyrostu produktu, wówczas na skutek rozkładu działania kapitału nawozów, a w dalszej konsekwencji kumulacji działań następujących corocznych nakładów, otrzymamy wielkości produktu b odpowiadające wzrastającemu szeregowi liczb, ponieważ zaś coroczne nakłady są stałe ($a = \text{const.}$) przeto wydajność będzie wykazywała buchalteryjnie, tj. w stosunku do corocznych nakładów, stały wzrost.

Na podstawie powyższego przykładu należy stwierdzić konieczność rozróżnienia dla badań nad procesem wydajności z m i e n n e j w y d a j n o ś c i r z e c z y w i s t e j, którą nazwiemy stosunkiem wielkości produktu do wykorzystanego nakładu bieżącego, jak również nakładów uprzednich, od w y d a j n o ś c i b u c h a l t e r y j n e j, którą nazwiemy stosunkiem wielkości produktu do bieżącego nakładu kapitału.

Nie przesądzamy przy tym w tym miejscu czy rozróżnienie powyższe ma zastosowanie dla wielu kategorii nakładów kapitałowych, czy też tylko dla tak specyficznego nakładu jakim jest kapitał nawozów sztucznych.

W związku z powyższym rozróżnieniem nasuwa się pytanie, czy rozkład działania produkcyjnego kapitału może wywołać sam przez się zjawisko wydajności nieproporcjonalnej w stosunku do buchalteryjnego nakładu kapitału.

W celu odpowiedzi na powyższe pytanie musimy przyjąć założenie, że wydajność buchalteryjnego nakładu kapitału jest wprost proporcjonalna do jego wielkości. Założenie to, w wypadku kapitału nawozów sztucznych, jest fałszywe w myśl znanego prawa minimum Liebiga; jest ono fałszywe niemal powszechnie w zakresie produkcji rolnej na skutek skomplikowanego jej podłoża przyczynowego i trudności regulowania wielkości czynników wytwórczych; w tych warunkach wystąpienie czynników limitacyjnych jest w rolnictwie niemal nieuniknione. Zbadanie jednak zjawisk wydajności przy powyższym jakkolwiek najczęściej fałszywym założeniu może nam dać odpowiedź na postawione pytanie.

Podobnie jak w poprzednim przykładzie oznaczamy przez

$$\begin{array}{ll} a_1, a_2, a_3, & \dots \text{ nakłady kapitału w kolejnych latach} \\ b_1, b_2, b_3, & \dots \text{ wielkości produktu,} \\ c_1 = \frac{b_1}{a_1}, c_2 = \frac{b_2}{a_2}, & \dots \text{ wydajność nakładu kapitału.} \end{array}$$

Przypuśćmy, że:

$$\begin{array}{l} a_1 = \alpha_{11} + \alpha_{12} + \dots \\ \dots \\ a_n = \alpha_{n1} + \alpha_{n2} + \dots \end{array}$$

gdzie ogólnie α_{np} oznacza wykorzystanie produkcyjnego nakładu a_n w p — tym z kolei roku po dokonaniu nakładu. Oznaczając przez k współczynnik proporcjonalności nakładu a do wielkości produktu b będziemy mieli:

(1)

$$c_n = k \frac{a_{1n} + a_{2, n-1} + \dots + a_{n1}}{a},$$

Jeżeli w szczególności założymy, że działanie produkcyjne nakładu kapitału jest największe w pierwszym roku, w następnych zaś maleje w postępie geometrycznym, tzn. że $\alpha_{np} = \alpha_n q^{n-1}$ ($0 < q < 1$), to :

$$a_1 = \alpha_1 + \alpha_1 q + \alpha_1 q^2 + \dots = \frac{\alpha_1}{1-q},$$

.....

$$a_n = \alpha_n + \alpha_n q + \alpha_n q^2 + \dots = \frac{\alpha_n}{1-q}$$

gdzie q jest współczynnikiem wykorzystania nakładu kapitału w poszczególnych latach. Podstawiając te wartości, we wzór (1), otrzymamy:

(2)

$$c_n = k (1 - q) \frac{a_1 q^{n-1} + a_2 q^{n-2} + \dots + a_n}{a_n},$$

Na podstawie tego wzoru możemy badać zmiany wielkości wydajności c w zależności od zmiennej wielkości nakładów kapitałowych a . Rozpatrzmy kilka przykładów.

I. W przypadku równych nakładów

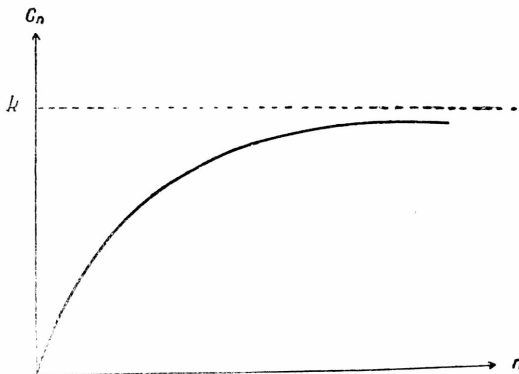
$$a_1 = a_2 = \dots = a_n = \dots = a$$

wzór (2) przyjmuje postać

$$C_n = k (1 - q^n).$$

Wydajność wzrasta wtedy z roku na rok i jest $\lim_{n \rightarrow \infty} C_n = k$.

Przypadek ten ilustruje następujący wykres:



II. Załóżmy teraz, że wielkość nakładów zmienia się w postępie geometrycznym, tzn. że

$$(3) \quad a_n = ap^{n-1}; \quad (p \neq 1),$$

gdzie p oznacza współczynnik zmienności nakładów.

Jeżeli $\frac{p}{q} = 1$, to wzór (2) przyjmuje postać

$$c_n = nk(1 - q),$$

jeżeli zaś $\frac{p}{q} \neq 1$ to:

$$c_n = k(1 - q) \frac{1 - s^n}{1 - s}; \quad (s = \frac{p}{q}).$$

Należy tu rozpatrzeć 2 przypadki: 1) gdy $0 < p < 1$, nakłady zmniejszają się; 2) gdy $p > 1$, nakłady wzrastają.

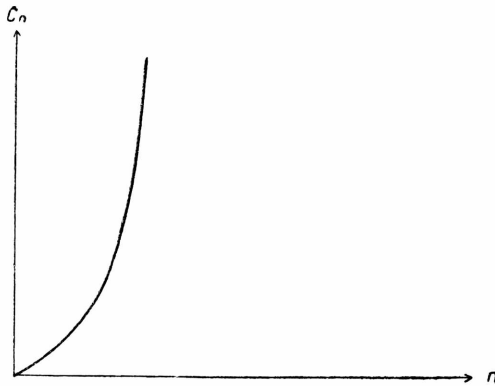
Przypadek pierwszy, gdy $0 < p < 1$, może być rozpatrywany w trzech wariantach.

$$(a) \quad s > 1,$$

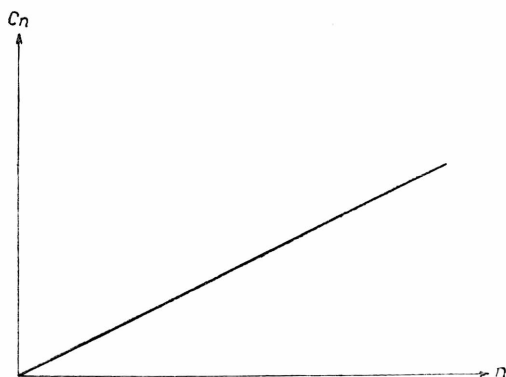
$$(b) \quad s = 1,$$

$$(c) \quad s < 1.$$

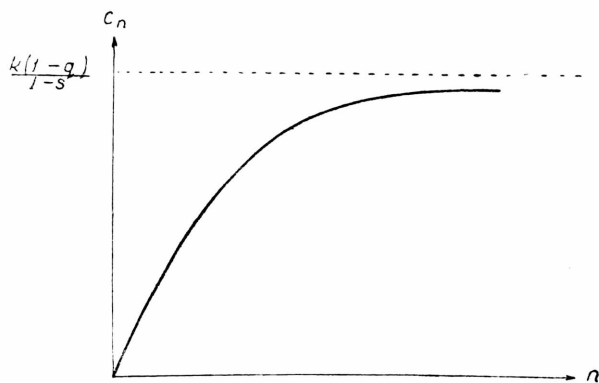
1. (a) $0 < p < 1$, $s > 0$. Wtedy $\lim_{n \rightarrow \infty} c_n = \infty$ i wykres jest następujący:



1. (b). $0 < p < 1$, $s = 1$.



1. (c). $0 < p < 1$; $s < 1$. Wtedy $\lim_{n \rightarrow \infty} c_n = \frac{k(I-q)}{I-s}$



2. $p > 1$. Ponieważ zawsze $q < 1$, więc $0 < s < 1$. W tym przypadku mamy również $\lim_{n \rightarrow \infty} c_n = \frac{k(I-q)}{I-s}$. Wykres podobny do ostatniego.

Nakłady zmienne rozpatrywaliśmy dotychczas tylko w przypadku, gdy zmiany dokonywują się w postępie geometrycznym. Rozważymy jeszcze przypadek zmian w postępie arytmetycznym, który w życiu praktycznym może mieć niewątpliwie szersze znaczenie.

Jeżeli mianowicie $a_n = an$, to:

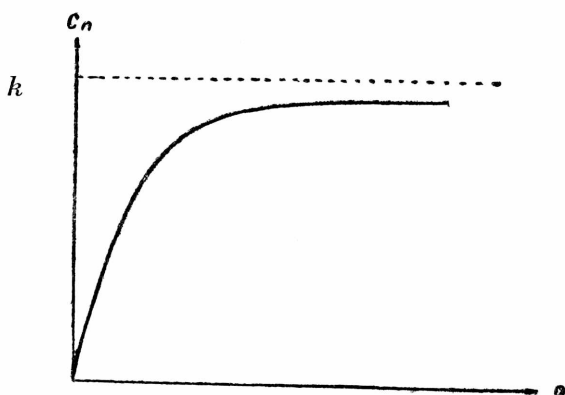
$$c_n = k(1 - q) \frac{q^{n-1} + 2q^{n-2} + \dots + n}{n}$$

i po przekształceniu

$$c_n = k \left(1 - \frac{q}{1-q} \cdot \frac{1 - q^n}{n} \right)$$

Wtedy $\lim_{n \rightarrow \infty} c_n = k$.

$n \rightarrow \infty$



Założenie $a_n = an$ określa szczególny przypadek, gdy różnica pomiędzy wyrazami postępu arytmetycznego jest równa pierwszemu wyrazowi a .

W przypadku ogólnym wyrazy postępu arytmetycznego mają postać $a_n = a + b(n-1)$. Wtedy:

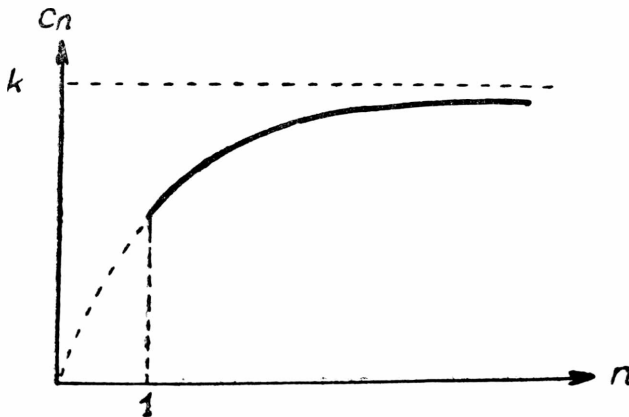
$$c_n = k(1-q) \frac{a(q^{n-1} + q^{n-2} + \dots + 1) + b(q^{n-2} + 2q^{n-3} + \dots + (n-1))}{a + b(n-1)}$$

czyli po przekształceniu

$$c_n = k \frac{n + \left(\frac{a}{b} - \frac{1}{1-q}\right)(1 - q^n)}{n + \frac{a}{b} - 1}$$

Dla wartości $0 < n < 1$ przebieg krzywej może być nieregularny; dla dalszych wartości ($n \geq 1$) krzywa jest podobna jak w przypadku poprzednim i mamy $\lim_{n \rightarrow \infty} c_n = k$.

$$n \rightarrow \infty$$



W przykładzie zastosowania nawozów sztucznych wychodziliśmy z założenia, że gleba nie posiada tych składników mineralnych, które wprowadzamy w postaci, nawozów. Ujmując ogólniej, wychodziliśmy z założenia, że pierwszy nakład kapitału jest nakładem pierwotnym w zakresie danej kategorii kapitału. W technice produkcji spotykamy się najczęściej z istnieniem pewnej wielkości zasobów przed zastosowaniem danej serii nakładów¹⁵). Zasoby te nazwiemy nakładem pierwotnym. W przykładzie stosowania nawozów sztucznych nakładem pierwotnym będą naturalne zasoby mineralne gleby.

Jeżeli przy nakładzie pierwotnym A rozpatrujemy przypadek nakładów zmieniających się w postępie geometrycznym, to należy przyjąć

¹⁵ Por. np. Dr. P r o l f G o c h t: *Der zeitliche Aufbau der Produktion und das Gesetz von der Mehrergergiebigkeit zeitraubender Produktionsumwege*, Jahrb. f. Nationalök. u. Stat. B. 149, H. 4, IV, 1939, Jena. „Man kann „nicht von einem“ Anfang ...der Produktion sprechen ...weil eben jegliche gegenwärtige Produktion mit Arbeit vergangener Zeit kombiniert ist“ (str. 386).

$$a_1 = A + a.$$

$$a_2 = ap,$$

$$\vdots$$

$$a_n = ap^{n-1},$$

Wtedy

$$c_n = k(1-q) \frac{(A+a)q^{n-1} + apq^{n-2} + \dots + ap^{n-1}}{ap^{n-1}}$$

i po przekształceniu

$$c_n = k(1-q) \left(\frac{A}{a} s^{n-1} + s^{n-1} + \dots + 1 \right); \quad \left(s = \frac{q}{p} \right)$$

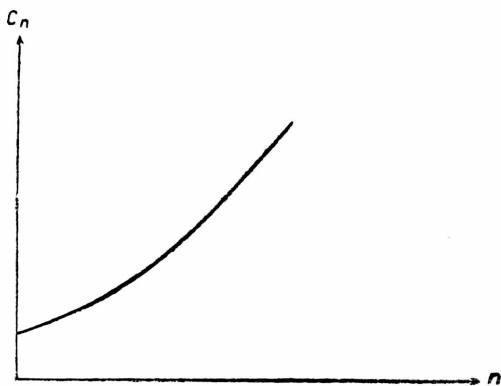
Przebieg krzywej przedyskutujemy w 3 przypadkach następujących:

1) $s > 1$; 2) $s = 1$ i 3) $s < 1$.

1) Jeżeli $s > 1$, to wzór (4) można napisać w postaci

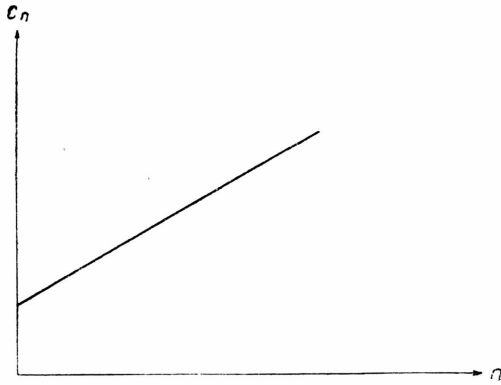
$$(5) \quad c_n = k(1-q) \left(K s^n - \frac{1}{s-1} \right); \quad \text{gdzie} \quad K = \frac{A}{as} + \frac{1}{s-1}.$$

Jest wtedy $\lim_{n \rightarrow \infty} c_n = +\infty$.



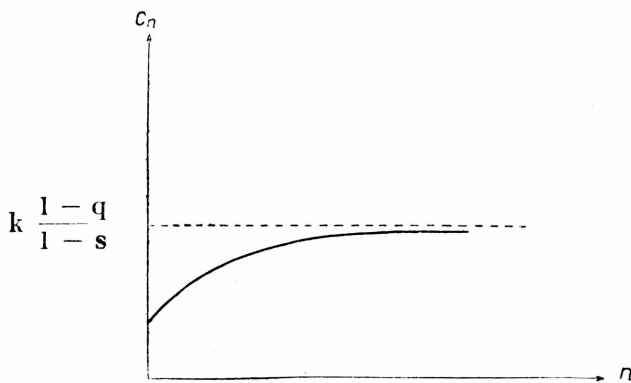
2) Jeżeli $s = 1$, to wzór (4) redukuje się do funkcji liniowej:

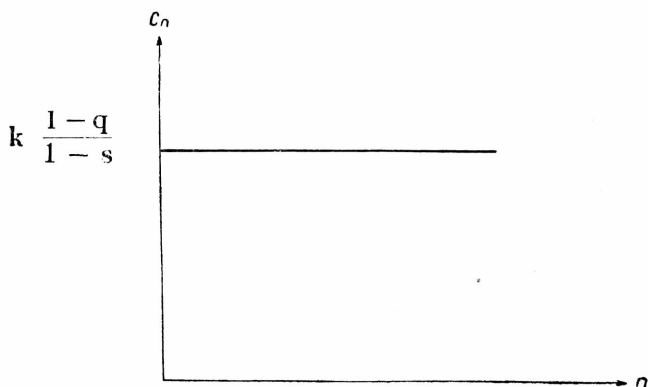
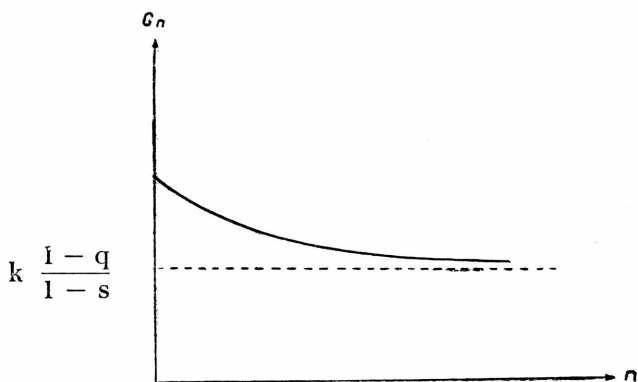
$$c_n = k(1-q) \left(\frac{A}{a} + n \right)$$



3) Jeżeli $s < 1$, to wzór (5) znowu jest w mocy, lecz kształt krzywej będzie naogół zależny od wartości K

(a) $K < 0$



(b) $K = 0$ (c) $K > 0$ 

Przy założeniu więc, że wielkość produktu wzrasta w stosunku wprost proporcjonalnym do wielkości nakładu kapitału, otrzymaliśmy, w zależności od sposobu rozkładu działania produkcyjnego tego nakładu na szereg lat, wszelkie znane warianty zmian wydajności, zarówno wydajność stałą, jak wprost proporcjonalną, oraz więcej i mniej niż proporcjonalną, wzrastającą przy tym z różną szybkością. Sposób więc rozkładu działania produkcyjnego nakładu kapitałowego może sam przez się wywołać pozorne zjawisko wydajności zmiennej, nawet w tym

wypadku, gdyby dana produkcja odbywała się w istocie w stadium wydajności stałej.

Pozostaje do rozpatrzenia jakie zastosowanie ma w życiu gospodarczym powyższe stwierdzenie.

Zastosowanie go w stosunku do nakładu nawozów sztucznych w rolnictwie nie ulega wątpliwości. Miarą przy tym przestąpieniu czasu na który rozłoży się działanie wytwórcze tej kategorii kapitału będzie nie tylko proces wypłokania z gleby składników mineralnych wprowadzonych do gleby, ale również zmiany fizyczne chemiczne i biologiczne gleby, które przedłużają okres działania nawozów sztucznych niemal w nieskończoność. Zakres zastosowania naszych badań da się niewątpliwie rozszerzyć do wszelkich nakładów kapitału obiegowego w zastosowaniu do żywych sił przyrody, a więc np. selekcji nasion, żywienia inwentarza żywego itd. Użycie do siewu elity nasion poprawia na szereg lat jakość ziarna siewnego, nawet w warunkach łatwej krzyżówki. Racjonalne żywienie zwierząt, nie tylko podnosi ich aktualną zdolność produkcyjną ale przyczynia się pośrednio do poprawy rasy przez co, rozkład działania wytwórczego zdąży również do nieskończoności.

W zastosowaniu do innych dziedzin produkcji, a więc np. przemysłu, teoria nasza będzie miała znaczenie przede wszystkim dla kapitału stałego, dla trwałych dóbr wytwórczych, które biorą udział w wielu aktach produkcji. Zaznaczy się tu w całej pełni to, co jest istotą tej teorii, mianowicie stwierdzenie różnicowości pomiędzy szacunkiem kapitałów czynnych w przedsiębiorstwie, ujętym buchalteryjnie a istotnymi czynnikami kapitałowymi biorącymi udział w danym akcie produkcji. Obliczenie dokładne rat amortyzacji kapitału stałego nie jest rzeczą możliwą, stają temu na przeszkodzie następujące trudności.

1. W miarę zużycia urządzeń technicznych ich zdolność produkcyjna się zmniejsza: np. maszyna zużyta, ale zdolna jeszcze do pracy niezależnie od licznych napraw pracuje gorzej, np. daje gorszą jakość produktu, zużywa więcej surowca, paliwa itp. Obliczenie amortyzacji kapitału maszyn nie w równych ratach lecz w porządku degresyjnym dostosowanym ściśle do

zmian produktywności nie jest możliwe, choćby ze względu na skokowość zjawiska spadku produktywności maszyny, np. po dokonaniu naprawy, która nie przywróciła jednak pełnej zdolności technicznej.

2. Czas trwania technicznej użyteczności trwałych dóbr produkcyjnych nie może być ściśle obliczony, gdyż zależy jest od jakości danego dobra, gatunku materiału, dokładności wykonania i staranności obchodzenia się, (maszyna, budynek), co jest nieuchwytnie. Stąd najczęściej okres amortyzacji jest krótszy niż istotny czas trwania produktywności kapitału stałego. Większość np. przestarzałych urządzeń angielskich kopalni węgla od dawna została zamortyzowana, choć zamortyzowany kapitał nie został zużyty na nowe inwestycje.

3. Czas trwania ekonomicznej wytwórczości trwałych dóbr produkcyjnych nie może być ściśle obliczony. W warunkach współczesnego postępu technicznego następuje bardzo szybko zużycie ekonomiczne składników kapitału stałego, dawne inwestycje stają się szybko przestarzałe technicznie i celem utrzymania konkurencyjności muszą być zastępowane przez nowe, choćby nawet nie uległy zużyciu technicznemu i okres ich amortyzacji nie był zakończony.

Przez potrącanie stałych rat amortyzacyjnych eliminuje buchalteria z kosztów produkcji udział kapitału stałego, sprowadzając w ten sposób problem rentowności do stadium statycznego. Rozważone powyżej trzy punkty uniemożliwiają ścisłą ocenę udziału kapitału stałego w powstawaniu produktu.

W ten sposób powstaje rozbieżność pomiędzy kosztami produkcji ustalonymi buchalteryjnie, a istotnym potencjałem kapitału biorącego udział w akcie produkcji.

Konsekwencje takiego stanu rzeczy można zilustrować na następującym przykładzie. Za podstawę do obliczenia buchalteryjnego produktywności kapitału stałego, czynnego w przedsiębiorstwie, bierzemy koszty tego kapitału, których główną pozycją jest jego amortyzacja. Jeżeli jednak na skutek szybkiego postępu techniki wartość ekonomiczna dotychczasowych inwe-

stycji będzie topniała, okresy amortyzacji składników kapitałowych będą się zmniejszały a równocześnie nowe inwestycje nie nadążą prawdopodobnie za spadkiem wartości kapitału stałego.

W ten sposób potencjał produkcyjny, biorący udział w każdorazowym akcie produkcji z tytułu kapitału stałego, będzie ulegał stałej redukcji. Odpowiednio do potencjału produkcyjnego spadać będzie wielkość produktu, przy wysokich zaś ratach amortyzacyjnych, produktywność kapitału stałego będzie ulegała zmniejszaniu (oczywiście przy założeniu stałości cen).

Dotychczasowe rozważania dotyczyły w zakresie przemysłu tylko kapitału stałego. Zachodzi pytanie, czy i w jakim stopniu nasza teoria ma zastosowanie do kapitału obiegowego.

Wprawdzie działanie kapitału obiegowego, jak wynika z jego definicji, wyczerpuje się całkowicie w jednym akcie produkcji, ale zmiany jego wielkości nie pozostają bez wpływu na układ wzajemnego stosunku czynników produkcji, zarówno w stadium przedsiębiorstwa indywidualnego jak i gospodarstwa narodowego, a poprzez zmianę w stopniu racjonalizacji produkcji przyczyniają się do zmian produktywności kapitałów czynnych.

Następcze działanie produkcyjne kapitału obiegowego może być zinterpretowane w innej jeszcze formie. Mianowicie część tylko surowca zużyta jest zazwyczaj na wytworzenie produktu danej kategorii, część tzw. produkty uboczne, przyczynia się do powstania innych produktów. Stąd zwiększenie kapitału obrotowego w postaci np. zwiększonego zakupu surowca, wpłynie nie tylko na wzrost podaży danego produktu ale i ubocznych, względnie przy braku popytu na produkty uboczne i wynikającej stąd nierentowności, zwiększenie ich produkcji powiększy koszty wytwórcze produktu właściwego.

Ponieważ współcześnie, gospodarstwo izolowane Thünera jest czystą abstrakcją, każdy akt produkcji wywołuje reperkusje w środowisku gospodarczym, w którym powstaje; reperkusje które ze swej strony wpływają na zmianę warunków w których dokonywa się dana produkcja w stadium dynamicznym.

Sądźmy, że działanie następcze czynników produkcji wyjaśnia w znacznej mierze trzy niezmiernie ważne zjawiska gospodarcze, mianowicie: zmiany wydajności gleby, zmiany doskonałości aparatu wytwórczego (kapitału stałego), zmiany w stopniu racjonalizacji aparatu wytwórczego.

Bogactwo gleby w większości krajów przynajmniej europejskich jest dziś wynikiem nie „pierwotnej i niezniszczalnej siły”¹⁶⁾ ale konsekwencją działań następczych nakładów kapitału i pracy. Stwierdza to wymownie dla bogatej gleby winnic Burgundii G. R o u p n e l¹⁷⁾, a J. F r o s t wyjaśnia produktyjność gospodarstw flamandzkich tym, że „zostały doprowadzone do tak wysokiego poziomu kultury rolnej, drogą olbrzymiego nakładu pracy w ciągu całych setek lat”¹⁸⁾.

W przeciwieństwie do tego w krajach pozaeuropejskich, gospodarka rabunkowa w odmiennych warunkach klimatycznych doprowadza do wyniszczenia gleby. Tak np. w St. Zjednoczonych A. P. w 1945 r. 100 milj. akrów gruntów uprawnych było całkowicie lub częściowo zniszczonych przez wypłókanie gleby, co odpowiada 25% ogólnego areалу gruntów uprawnych tego kraju¹⁹⁾.

Na skutek akumulacji kapitału i pracy kraje o starej kulturze rolnej mogą osiągnąć niewspółmiernie wielkie w stosunku do bieżących nakładów wyniki wytwórcze, kraje zaś gospodarujące rabunkowo stają w pewnym momencie wobec katastrofy swego rolnictwa.

¹⁶⁾ „the original and indestructible powers of the soil” — D a w i d R i c a r d o: *Principles of Political Economy and Taxation*, rozdz. 2.

¹⁷⁾ „C'est en fin de compte non les vertus du mineral, mais les rudes labeurs humains, les misères et les peines de multiples générations de vigneronns, qui on fait de ces sois ingrats entre tous des terres de choix de nobles crus, des lieux élus. *Histoire de la Campagne Française*”, str. 249.

¹⁸⁾ „Agrarverfassung und Forstwirtschaft in Belgien”, *Berichte über Landwirtschaft und Forstwirtschaft im Ausland*, 1909, str. 199.

¹⁹⁾ A r c h i b a l d R o b e r t s o n: *Rural America. Farms and Farmers in the United States*, Washington, 1945, str. 56.

Wobec podobnej katastrofy w zakresie przemyśłu, mogą stanąć kraje, których aparat wytwórczy wskutek braku dostatecznych inwestycji stał się przestarzały i stracił zdolność konkurencji wobec zagranicy. To jest niewątpliwie jedną z przyczyn trudności gospodarczych Anglii, ten czynnik również zdecydował o niewspółmierności potencjału wojennego Niemiec i St. Zjedn. Am. Półn. w czasie ostatniej wojny²⁰).

W przeciwieństwie do tego, sądzimy, że potęga przemysłowa Anglii w końcu XVIII w. i pierwszej połowy XIX w. opierała się na wyposażeniu w aparat wytwórczy w dużej części zamortyzowany, a mogący służyć do dalszej produkcji w warunkach powolnych zmian techniki wytwórczej. Zapewniało to, produktem angielskim wielką siłę konkurencyjną na rynkach zagranicznych.

Przykładem działania następczego nakładu kapitału obrotowego może być np. zaangażowanie siły kierowniczej. W pierwszym okresie praca jej może być mało efektywna z powodu np. braku dostatecznej znajomości przedsiębiorstwa i rynku, więcej nawet, może nie pokryć kosztów uposażenia; w dalszych okresach natomiast może okazać się coraz efektywniejsza; w momencie gdy dzięki reorganizacji przedsiębiorstwa efektywność pracy danej siły kierowniczej osiągnęła punkt szczytowy, założmy jej rezygnację z posady i porzucenie badanego przedsiębiorstwa. Jeżeli założymy dalej, że właściciel przedsiębiorstwa zaangażuje na miejsce owej siły kierowniczej inną lecz gorzej płatną to jednak efekt reorganizacji przedsiębiorstwa będzie trwał nadal, jako rezultat nakładu kapitału obiegowego dokonanego w poprzednich aktach produkcji. Natomiast rentowność przedsiębiorstwa (*ceteris paribus*) wzrośnie dzięki, z jednej strony, korzyściom osiągniętym z organizacji a z drugiej strony mniejszym aktualnie kosztem kierownictwa. Podobnym wypadkiem może być wykształcenie zespołu pracowników, zdobycie monopolu na rynku dzięki solidności wykonania produktów itd.

²⁰) Nicholas Kaldor: „The German War Economy”, *The Review of Economic Studies*, nr. 33, rocznik 1945—46, str. 51.

W każdym z tych wypadków mamy do czynienia z nakładem, który opłaca się dopiero w rezultacie ciągłości produkcji, nie w stadium statycznym lecz dynamicznym.

Nie zamierzamy jednak mnożyć przykładów.

W niniejszej pracy ograniczymy się tylko do stwierdzenia faktu, że rozkład czynników produkcji w czasie działania wytwórczego może wywołać automatycznie względne zjawiska wydajności zmiennej.

W postaci przytoczonych przykładów chcieliśmy tylko wskazać zasięg zastosowania powyższego twierdzenia i kierunku dalszych badań. Sądzimy, że może ono znaleźć zastosowanie zarówno w kalkulacji przedsiębiorstwa indywidualnego, jak i w planowaniu gospodarczym w skali gospodarstwa narodowego. Istotą bowiem dotychczasowych metod kalkulacji rentowności metod buchalteryjnych są założenia statyczne podczas, gdy istotą planowania zarówno w stadium gospodarstwa indywidualnego jak i narodowego są pierwiastki dynamiczne.

JÓZEF ZAGÓRSKI

Techniczna koncepcja kosztów a optimum produkcji

I.

Pierwszy raz zagadnienie optimum produkcji poruszyłem w swej pracy *Ogólna Teoria Konkurencji*. Ponieważ przeprowadzona tam argumentacja nie wydawała mi się dostateczna powróciłem do tego zagadnienia w artykule „Koszty krańcowe, a produkcja optymalna” (tom II *Ekonomisty* z 1947 r.), gdzie, nie zmieniając poprzedniej tezy, starałem się ją udowodnić dokładniej, uwzględniając w miarę możliwości współczesną, zagraniczną literaturę przedmiotu.

Artykuł mój spotkał się niemal z ogólną nieufnością w sferach ekonomistów teoretyków. Prof. W a k a r przy okazji recenzji z mojej pracy *Ogólna Teoria Konkurencji*¹⁾ poświęca szereg krytycznych uwag także mojemu artykułowi; otrzymałem również, listownie mi przesłane, uwagi polemiczne.

¹⁾ P. str. 139 niniejszego tomu. Artykuł niniejszy nie jest polemiką z recenzją prof. W a k a r a. Jakkolwiek, moim zdaniem, tendencje mojej pracy są wręcz przeciwne od przedstawionych przez prof. W a k a r a w recenzji, to jednak podzielam ogólną opinię, że polemika z recenzją nie jest rzeczą właściwą. Recenzja jest przede wszystkim wyrazem osobistego sądu recenzenta.

Jestem wdzięczny prof. W a k a r o w i, za wyrażenie zgody na wykorzystanie recenzji do niniejszego artykułu, przed jej wydrukowaniem.

Argumenty profesora Wakara, argumenty mojego korespondenta, oraz argumenty tych wszystkich ekonomistów z którymi prowadziłem dyskusję na temat mego artykułu są niemal identyczne. Z tego wyciągam następujące wnioski: 1) argumentacja moich tez w poprzednim artykule musiała być niedokładna i niejasna, 2) w niektórych kołach polskich ekonomistów pokutują pewne, moim zdaniem fałszywe nastawienia, które uniemożliwiają właściwe zrozumienie mego punktu widzenia. Mam tu na myśli techniczną koncepcję kosztów produkcji, która jest wprawdzie całkowicie poprawna, jeżeli ją będziemy rozważać w izolacji, lecz staje się fałszywa z chwilą, gdy przy jej pomocy usiłuje się wyznaczyć równowagę ogólną, tak właśnie jak to czynią moi oponenti.

Poza tym, dość poważnym brakiem mego poprzedniego artykułu było to, że ze współczesnych publikacji zagranicznych na ten temat nie uwzględniłem najważniejszej publikacji z tego zakresu, a mianowicie Lerner'a: *Economics of Control* (London 1944), którą znalazłem tylko w bardzo niedokładnych, jak się okazało, relacji innych autorów. Tymczasem we wrześniu ub. roku brałem udział w Międzynarodowej Konferencji Statystycznej w Waszyngtonie, gdzie spotkałem się z Lernerem i miałem możliwość przeprowadzenia z nim dyskusji na ten temat. Zdażyłem również zaznajomić się bezpośrednio z *Economics of Control*.

Cel więc jaki sobie stawiam w niniejszym artykule jest następujący. Przedstawić niewłaściwość posługiwania się techniczną koncepcją kosztów przy wyznaczaniu równowagi ogólnej. Argumenty prof. Wakara, oraz mego korespondenta będą mi przy tym bardzo pomocne. Postaram się następnie zestawzić otrzymane przeze mnie wyniki z nowymi wynikami Lerner'a, zawartymi w jego *Economics of Control*.

II

Mój korespondent pisze „Błąd autora wydaje się wynikać z zasugerowania się podobieństwem między krzywą obojętności konsumenta a krzywą obojętności produkcji“. Podobnie

prof. Wakar: „Błąd autora jest oczywisty. Powyżej przytoczony ustęp (dotyczy wyprowadzenia przeze mnie kosztów przeciętnych — uwaga J. Z.) reprezentuje stanowisko nabywcy wybierającego między dobrem A i B. Jeżeli natomiast zagadnienie transformacji dóbr rozpatrzymy z punktu widzenia producenta, stosunek do siebie kosztów przeciętnych wypadnie zupełnie inaczej, aniżeli to zostało obliczone przez autora“. Prof. Wakar argumentuje w sposób następujący — „gdyż producent startuje nie w A, jak mylnie przypuszcza autor, lecz w P (co inaczej oznaczałaby krzywa przedstawienia produkcji?)“. To zdanie w nawiasie świadczyło by, że jednak prof. Wakar miał pewne wątpliwości.

Otóż ja zupełnie świadomie przyjmuję, że punkt widzenia producenta i konsumenta jest całkowicie podobny. Wynika to logicznie z założeń, na których zostały zbudowane krzywe obojętności producenta i konsumenta. Krzywa obojętności konsumenta jest to miejsce geometryczne punktów, odpowiadających takim kombinacjom dóbr A i B, które to kombinacje przynoszą konsumentowi jednakowe zadowolenie. Tak samo krzywa obojętności producenta jest miejscem geometrycznym punktów odpowiadającym takim kombinacjom dóbr A i B, które to kombinacje można wyprodukować przy pomocy pewnego stałego nakładu jednego czynnika lub zespołu czynników produkcji. Różnica między krzywą obojętności konsumenta i krzywą obojętności producenta jest tylko różnicą znaku. Krzywe obojętności konsumenta wyrażają stopień zadowolenia, mierzony wskaźnikiem (tzw. wskaźnikiem ofelimity), który zwiększa się w miarę oddalania się od początku układu. Natomiast krzywe obojętności producenta wyrażają nakład w jednostkach fizycznych czynników produkcji niezbędny dla wyprodukowania odpowiedniej kombinacji dóbr A i B. Oczywiście im nakład, przy danej wartości produkcji jest niższy, tym dla producenta korzystniejszy. Zatem wskaźnik krzywych obojętności producenta — można go nazwać wskaźnikiem ofelimity producenta — zwiększa się w miarę zbliżania się do początku układu.

Dr H a g e m e j e r zwrócił mi uwagę na następujący fakt. Jeżeli będziemy obserwować powierzchnię preferencji konsu-

menta i producenta, czyli systemy krzywych obojętności producenta w oderwaniu od innych wielkości ekonomicznych, to w odniesieniu do krzywych obojętności konsumenta zawsze będziemy mogli powiedzieć, którą krzywą będzie wolał konsument. Natomiast przy systemie krzywych obojętności producenta, chociaż wiemy, że im bliżej początku układu znajduje się krzywa, tym koszt jest mniejszy, nie możemy powiedzieć, którą krzywą preferuje producent. Jest to uwaga słuszna. Nie można analogii posuwać za daleko. Zresztą kompletna analogia nie jest wcale potrzebna. Krzywymi obojętności posługujemy się nie w oderwaniu, lecz w zestawieniu z innymi wielkościami, jak ceny i rozmiary zamierzonej konsumpcji lub produkcji. Z chwilą jednak kiedy mamy ceny i mamy zamierzoną wartość produkcji, możemy zaznaczyć wskaźnik ofelimity dla krzywych obojętności producenta. Nachylenie linii ceny AB (patrz wykres na str. 5) wyprowadzonej z punktu A, odpowiadającego wartości zamierzonej produkcji (odcinek OA), wyraża stosunek ceny dobra B do ceny dobra A. Linia ta przechodzi przez cały szereg krzywych obojętności producenta. Producent wędrując po tej linii ceny AB może zrealizować różne kombinacje produkcji dobra A i B, odpowiadające punktom przecięcia się i jednemu punktowi styczności tej linii z różnymi krzywymi obojętności producenta. Przy realizowaniu tych różnych kombinacji producent osiągnie zawsze tę samą wartość łącznej produkcji obydwu dóbr, odpowiadającą zamierzonej wartości produkcji OA. Ale z tymi wszystkimi kombinacjami produkcji dobra A i dobra B, dającymi jednakową wartość produkcji łącznej, związane są różne nakłady czyli koszty. Jasne jest że producent z tych wszystkich kombinacji wybierze tę, przy której koszt jest najniższy. To znaczy wybierze krzywą obojętności styczną do linii ceny. Ta krzywa będzie miała najwyższy wskaźnik ofelimity producenta. Jeśli chodzi o pozostałe krzywe obojętności producenta, to im bardziej na prawo od krzywej o najwyższym wskaźniku będą się one znajdować, tym niższy będą miały wskaźnik ofelimity. W ten sposób ma-

my wyznaczone wskaźniki ofelimity dla wszystkich krzywych obojętności producenta, przecinających się lub stykających z linią ceny. Oczywiście dla krzywych obojętności producenta znajdujących się poza zasięgiem linii ceny nie możemy wyznaczyć wskaźników ofelimity, lecz właśnie to nie jest nam wcale potrzebne. Nie wchodzi one bowiem w zakres horyzontu producenta. Narzędzia analizy teoretycznej nie posiadają samodzielnego bytu i zachowują sens o tyle, o ile są dla tej analizy użyteczne.

Krzywe obojętności konsumenta przedstawiają psychiczne (można by tak samo dobrze powiedzieć — techniczne) możliwości konsumpcji, a krzywe obojętności producenta przedstawiają techniczne możliwości produkcji. Tak samo jak konsument planujący określone wydatki pieniężne, odmierzane na osi pionowej, zastanawia się nad takim rozdzieleniem na A i B, aby przy danym układzie cen osiągnąć możliwie najwyższą krzywą obojętności, tak i producent planujący osiągnięcie określonej wartości produkcji, będzie się starał w oparciu o istniejący układ cen, tak rozłożyć, swoje wydatki produkcyjne na A i B aby osiągnąć taką krzywą obojętności producenta, która będzie odpowiadać możliwie najniższemu nakładowi czynników produkcji. Równowaga ogólna następuje wtedy, gdy punkt widzenia konsumenta pokrywa się całkowicie z punktem widzenia producenta.

Ten sposób patrzenia na krzywe obojętności producenta jest niewątpliwie nowy. P a r e t o nie posługiwał się krzywymi obojętności producenta. Autorzy, którzy wprowadzili do ekonomii pojęcie krzywej transformacji nie posługiwali się nim przy wyprowadzaniu równowagi rynkowej²⁾. Nie można się więc

²⁾ Allen w *Mathematical Analysis for Economists* w odnośniku na str. 123 nie zaleca nazywania krzywej transformacji krzywą obojętności producenta, gdyż, jego zdaniem, krzywa transformacji „nie ma wiele wspólnego” („has little in common”) z krzywymi obojętności konsumenta. Sądzę, że udało mi się udowodnić, że to co obie krzywe mają wspólnego całkowicie wystarcza, aby je traktować jako koncepcje analogiczne.

bardzo dziwić, że moi oponenti nie mogą zrozumieć mego punktu widzenia, który, przyznaję, w poprzednim artykule nie był przedstawiony dostatecznie jasno i dokładnie. O ile wiem, to właśnie Lerner był pierwszy, który posłużył się krzywą obojętności producenta — i jemu zawdzięczamy tę nazwę — przy wprowadzaniu ogólnej równowagi rynkowej, przez co rozumiem jednoczesną równowagę producenta i konsumenta.

I właśnie Lerner w swoim artykule, który stanowił punkt wyjścia dla moich rozważań o optimum produkcji traktuje krzywą obojętności producenta, jako pokrywającą się z krzywą obojętności konsumenta odwróconą o 180°. Jednakże Lerner nie poświęca tym zagadnieniom żadnych dodatkowych uwag. Prawdopodobnie uważał, że są to rzeczy oczywiste.

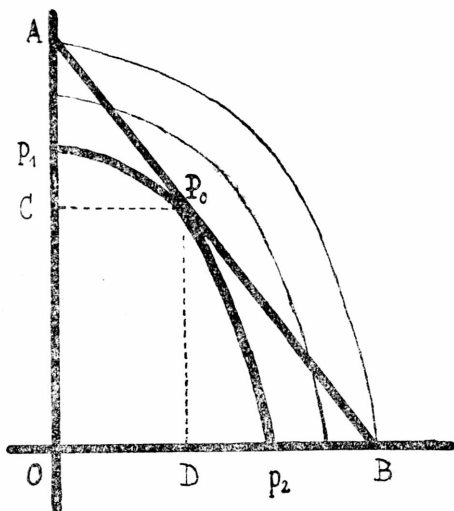
Niniejszy artykuł stanowi pierwszą próbę dokładniejszego uzasadnienia tezy, że krzywe obojętności producenta należy przy wyprowadzeniu ogólnej równowagi rynkowej traktować jako ujęcie całkowicie równorzędne z krzywymi obojętności konsumenta. System preferencji konsumenta różni się od systemu preferencji producenta. Ale tak samo preferencje poszczególnych konsumentów różnią się między sobą. Fakt, że w tym drugim wypadku różnice mogą być mniejsze niż w pierwszym, nie ma istotnego znaczenia. Istotne jest to, że tak samo jak konsument swoje zamierzone ogólne wydatki nakonsumuje rozkłada na poszczególne dobra w ten sposób aby osiągnąć z krzywych obojętności znajdujących się w zasięgu linii ceny, krzywą o najwyższym wskaźniku ofelimity (to znaczy przynoszącą największą sumę zadowolenia), tak samo producent swoją zamierzoną ogólną produkcję rozdziela na poszczególne dobra w ten sposób, aby z krzywych obojętności producenta, znajdujących się w zasięgu ceny, osiągnąć krzywą o najwyższym wskaźniku ofelimity producenta (to znaczy osiągnąć krzywą odpowiadającą najniższym kosztom).

3) Por. „The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power”, *The Review of Economic Studies*, 1933/34, oraz mój cytowany już artykuł, str. 62.

III.

Kardynalnym błędem popełnionym przez moich oponentów jest to, że oparli się oni na technicznej koncepcji kosztów, podczas gdy przy analizie równowagi rynkowej jedynie właściwą jest wartościowa, pieniężna koncepcja kosztów. Na czym polega różnica obu koncepcji, postaram się przedstawić, na konkretnym liczbowym przykładzie. Operowanie symbolami algebraicznymi, jakkolwiek bardziej poręczne i umożliwiające uogólnianie wniosków, często może kryć nonsensy, które stają się bardziej widoczne, jeżeli się posługujemy wielkościami konkretnymi.

Wychodzimy z sytuacji w której producent dokonał już wyboru. Za przykład bierzemy jednohektarowe gospodarstwo warzywnicze z odpowiednim ekwipunkiem i związaną z tym gospodarstwem pracą, w ściśle określonej ilości godzin. Przyjmujemy, że gospodarstwo to jest nastawione na produkcję ogórków i sałaty.



Na załączonym wykresie ilość ogórków odmierzamy na osi pionowej, ilość sałaty na osi poziomej. Gdyby nasz przedsiębiorca ograniczył się tylko do produkcji ogórków, mógłby w wydzierżawionym gospodarstwie wyprodukować ich 180 kwintali,

co na wykresie odpowiada odcinkowi Op_1 . Gdyby zaś ograniczył się tylko do produkcji sałaty, mógłby wyprodukować jej 120 kwintali, co na wykresie odpowiada odcinkowi Op_2 . Zakładamy następnie, że część ziemi lepiej się nadaje pod uprawę ogórków, część zaś jest bardziej odpowiednia dla uprawy sałaty, tak że, gdy będziemy rozszerzać jedną z upraw kosztem drugiej, przyrost plonów, powiększanej uprawy będzie coraz mniejszy, a ubytek plonów zmniejszanej uprawy coraz większy. Jest to normalne założenie, stosowane przy konstrukcji krzywych obojętności producenta, a graficznie wyraża się tym, że krzywa obojętności ma kształt wypukły. Krzywa $p_1 p_2$ jest właśnie taką krzywą obojętności producenta. Cena ogórków wynosi 180.— zł za kwintal, cena sałaty 240.— zł za kwintal. Stosunek cen ogórków do cen sałaty ma się tak jak 3 : 4, co na wykresie przedstawia stosunek odcinków $OB : OA$.

Zakładamy, że nasz przedsiębiorca zamierza osiągnąć ogólną wartość produkcji w wysokości zł 43.200.—, co w przeliczeniu na ceny ogórków odpowiada $43.200 : 180 = 240$ kwintalom ogórków. Na wykresie przedstawia to odcinek OA . Ta sama wartość produkcji wyrażona w ilościach sałaty odpowiada odcinkowi $OB = 180$ kw. sałaty.

Jak widzimy, pomimo, że skale naszego wykresu są wyrażone w jednostkach fizycznych poszczególnych dóbr, możemy na osiach odznaczać również wartości pieniężne, przeliczając je przy pomocy cen dóbr na ekwiwalenty towarowe.

Wychodząc z zamierzonej wartości produkcji ogólnej oraz istniejącego układu cen, producent wybrał punkt P_0 , jako odpowiadający najniższym kosztom, przy danej wartości produkcji, wyprodukuje więc on OC ogórków i OD sałaty. Odcinek OC odpowiada 140 kw. ogórków, odcinek OD odpowiada 75 kw. sałaty. Ogólna wartość produkcji wynosić będzie 140×180 zł + $75 \times 240 = 43.200$ zł. Chcąc zrealizować jakąkolwiek inną kombinację produkcji ogórków i sałaty przy tej samej ogólnej wartości produkcji musiałby przejść na inną krzywą obojętności produkcji, znajdująca się dalej od środka układu, odpowiadająca wyższym kosztom i posiadająca zatem niższy wskaźnik ofelimity producenta. Na tej samej krzywej obojętności

producent mógłby realizować inne kombinacje produkcji ogórków i sałaty tylko kosztem zmniejszenia się ogólnej wartości produkcji.

Co do podziału produkcji, między mną a moimi oponentami panuje całkowita zgoda. Z chwilą jednak kiedy podział został dokonany, wylania się zagadnienie, jaką część łącznych kosztów należy zaliczyć na produkcję jednego dobra, a jaką część na produkcję drugiego dobra. Inaczej mówiąc jakie są koszty przeciętne poszczególnych dóbr, w naszym wypadku — przeciętne koszty produkcji ogórków i sałaty.

Moi oponenti twierdzą, że jeżeli w punkcie P_0 produkuje się 140 kwintali (OC) ogórków i 75 kwintali (OD) sałaty, to przedsiębiorca, rezygnując całkowicie z produkcji 75 kwintali (OD) sałaty, mógłby zwiększyć dodatkowo produkcję ogórków o $180 - 140 = 40$ kwintali (C_{P_1}), a zatem koszt produkcji 75 kwintali (OD) sałaty równy jest 40 kwintalom (C_{P_1}) ogórków, z których przedsiębiorca rezygnuje dla wyprodukowania 75 kwintali (OD) sałaty. Koszt przeciętny 1 kw. sałaty równa się

$$\frac{40 \text{ kw. ogórków}}{75 \text{ kw. sałaty}} \text{ czyli } \frac{CD}{OD}$$

W przeliczeniu na wartości pieniężne, przeciętny koszt 1 kwintala sałaty wynosiłby $\frac{40 \times 180 \text{ zł}}{75} = 96 \text{ zł}$. A więc wypada, że przeciętny koszt produkcji sałaty jest niższy od ceny sałaty, która wynosi 240 zł⁴⁾. Do tego zagadnienia jeszcze powrócimy.

Zanim rozpatrzmy przyczyny tego szczególnego zjawiska, przedstawię dokładniej mój punkt widzenia na wyznaczenie kosztów przeciętnych w rozpatrywanym modelu graficznym.

Jeżeli, tak jak w naszym modelu, nie mamy bezpośrednich danych o wysokości ogólnych kosztów, wyrażonych w wartościach rynkowych czyli w pieniądzu, to znaczy kosztów odpo-

⁴⁾ Różnica między ceną, a w ten sposób wyliczonymi kosztami przeciętnymi zależna jest od stopnia wypukłości krzywej obojętności. Im większa będzie wypukłość, tym większa różnica. I odwrotnie im bardziej krzywa obojętności będzie zbliżać się kształtem do linii prostej, tym różnica będzie mniejsza.

wiadających danej krzywej obojętności producenta, musimy te koszty wyprowadzić pośrednio. Wartość czynników produkcji jest zależna od maksymalnej wartości dóbr, jakie można przy pomocy tych czynników wyprodukować. Jeżeli więc przy pomocy badanego przez nas zespołu czynników produkcji, przy jak najlepszym podziale tych czynników na produkcję ogórków i produkcję sałaty, osiągnięto ogólną produkcję o , wartości OA , to i wartość tych czynników produkcji, czyli koszt produkcji (mówiąc konkretnie w odniesieniu do naszego przykładu tenuta dzierżawna całego gospodarstwa warzywniczego wraz z ekwi-punkiem i ściśle określoną ilością godzin pracy) wynosi również OA . Z tą chwilą obliczenie kosztów przeciętnych ogórków i sałaty staje się zupełnie proste. Koszty całkowite produkcji poszczególnych dóbr, są równe wartości produkcji poszczególnych dóbr, a koszty przeciętne są równe cenom. Szczegółowe wyliczenie przedstawia się następująco.

Z ogólnych kosztów produkcji OA na produkcję ogórków przypada GC , zatem na wyprodukowanie OD sałaty pozostaje AC ogórków. Przeciętny więc koszt sałaty wynosi $\frac{AC}{OD}$ czyli $\frac{100 \text{ kwintali ogórków,}}{75 \text{ kwintali sałaty}}$ co w przeliczeniu na pieniądze da $\frac{100 \times 180 \text{ zł}}{75} = 240 \text{ zł}$. Podobnie przeciętny koszt ogórków wyniesie $\frac{DB}{OC}$ czyli $\frac{105 \text{ kwintali sałaty}}{140 \text{ kwintali ogórków}}$ co w przeliczeniu na pieniądze da $\frac{105 \times 240 \text{ zł}}{140} = 180 \text{ zł}$. Łączny koszt wyniesie $75 \times 240 \text{ zł} + 140 \times 180 \text{ zł} = 43.200 \text{ zł}$, a więc tyle samo co wynosiła całkowita wartość produkcji. Oczywiście wszystko to wynika z podstawowych założeń.

Wyprowadzenie kosztów w przedstawiony wyżej sposób jest możliwe tylko dla konkurencji doskonałej, gdzie cena równa jest przeciętnym kosztom produkcji. Zresztą Lerner posługiwał się swoim modelem właśnie w wypadku konkurencji doskonałej, kiedy zostaje osiągnięte optimum. Dla monopolu nie mogliśmy obliczyć ani ogólnej sumy kosztów, ani poszczegól-

nych kosztów przeciętnych. Jedynie w wypadku gdy na rynku dóbr gotowych panuje doskonała konkurencja, a na rynku czynników produkcji monopol (wypadek nieprawdopodobny i wręcz niemożliwy, bo monopol i monopson ściśle się ze sobą łączą i wspominamy o nim jedynie dla celów ilustracyjnych), moglibyśmy obliczyć poszczególne koszty przeciętne, ale tylko wtedy, jeżeli będziemy mieli dane o ogólnej sumie kosztów, przyjmując, że koszty całkowite produkcji poszczególnych dóbr są proporcjonalne do wartości produkcji tych dóbr, czyli że koszty przeciętne są proporcjonalne do cen.

Błąd, którzy popełniają moi oponenci ma bardzo długą brodę, choć zdawałoby się, że mole (książkowe) dawno już powinny ją były zjeść. Datuje się on od czasów *Smitha i Milla*.

Mill używał pojęcia „koszt produkcji“ w dwóch znaczeniach: w znaczeniu technicznym, tj. w znaczeniu wysiłków i ofiar niezbędnych dla wyprodukowania danego dobra, oraz w znaczeniu sum pieniężnych, niezbędnych dla spowodowania tych ofiar i wysiłków. Używanie tych dwóch pojęć jako równorzędnych było źródłem licznych nieporozumień, na co skarży się stary *Marshall*⁵⁾.

Moi oponenci posługują się właśnie tą techniczną definicją kosztów. Wyprowadzają oni przeciętne koszty produkcji dla obydwu branych pod uwagę dóbr, bez wyprowadzania ogólnej sumy kosztów całej produkcji, tak jak ja byłem zmuszony to uczynić. Sztuki tej dokonywują przy pomocy pewnej koncepcji, trochę przypominającej koncepcję „krańcowych kosztów zaniechanych możliwości“ („marginal opportunity costs“). Co to znaczy „krańcowy koszt zaniechanych możliwości“? Koncepcja ta nazywana jest czasami *prawem Wiesera*, chociaż wielu innych ekonomistów ma również uzasadnione prawo do jej autorstwa⁶⁾. Koncepcja ta jest bardzo prosta i odnosi się zarówno do konsumenta jak i producenta. Jeżeli kg ogórków kosztuje zł 1,80 a kg sałaty zł 2,40

⁵⁾ *Zasady Ekonomiki*, tom. I str. 324.

⁶⁾ Por. *L. Robbins*: „Remarks Upon Certain Aspects of the Theory of Costs“, *Economic Journal*, March 1934.

wówczas konsument, zmniejszając swoje zakupy sałaty o 1 kg może na to miejsce kupić $2,40 : 1,80 = 1,33$ kg ogórków. Zatem „krańcowy koszt zaniechanych możliwości“ kg sałaty równy jest 1,33 kg ogórków. I odwrotnie „krańcowy koszt zaniechanych możliwości“ kg ogórków równa się $1,80 : 2,40 = 0,75$ kg sałaty. Konsument osiągnie równowagę, jeżeli wyrówna „krańcowe koszty zaniechanych możliwości“ z krańcową stopą substytucji, wyrażonej przez nachylenie krzywej obojętności. „Krańcowe koszty zaniechanych możliwości“ są takie same również dla producenta. Jeżeli, zmniejszając sprzedaż sałaty o 1 kg, będzie mógł rzucić na rynek 1,33 kg ogórków, (to „krańcowy koszt zaniechanych możliwości“ w stosunku do sałaty wyniesie 1,33 kg ogórków i odwrotnie w stosunku do ogórków — 0,75 sałaty. Równowagę producent osiągnie wtedy, gdy zrówna swe koszty krańcowe „zaniechanych możliwości“ z krańcową stopą substytucji produkcji, wyrażoną przez krzywą obojętności producenta. Taki jest sens wieserowskiej koncepcji „krańcowych kosztów zaniechanych możliwości“. Koszty te oparte są na wartościach rynkowych, to znaczy na cenach. („The marginal opportunity cost is the same as the relative price“ pisze Lerner⁷⁾). Należy przy tym pamiętać, że koncepcja ta odnosi się do krańcowych kosztów zaniechanych możliwości.

Koncepcję którą posłużyli się moi oponenti przy wyprowadzaniu kosztów przeciętnych, można określić jako „przeciętne czy całkowite koszty zaniechanych możliwości technicznych“. Porównują więc oni alternatywy techniczne. Przy tym, za podstawę porównań przyjmują alternatywę **skrajną** tzn. wynikającą z całkowitego przestawienia produkcji na jedno tylko dobro. Oczywiście istnieją zawsze dwie skrajne, alternatywy: można się ograniczyć wyłącznie do produkcji ogórków lub wyłącznie do produkcji sałaty. To założenie jest źródłem tego właśnie nieporozumienia, jakim jest sposób obliczania kosztów przeciętnych przez moich oponentów.

Jak czytelnicy pamiętają, przy obliczaniu kosztów przeciętnych obydwu dóbr, musiałem najpierw wyprowadzić wartość

⁷⁾ *Economics of Control*, str. 44.

zespołu czynników produkcji, które byłyby użyte przy produkcji tych dóbr. Wartość tego zespołu czynników produkcji została wyprowadzona przy założeniu, że są one wykorzystane w sposób jak najbardziej korzystny, to znaczy taki, przy którym produkcja osiąga swą największą wartość.

Natomiast moi oponenti wyliczając koszty przeciętne poszczególnych dóbr, dla obliczenia wartości czynników produkcji wychodzą nie tak jak ja z punktu, w którym podział czynników między produkcję dwóch dóbr daje największą wartość produkcji, lecz z punktów skrajnych, kiedy producent ogranicza się do produkcji jednego tylko dobra. Otrzymują w ten sposób dwie wartości danego zespołu czynników, obliczonego dla dwóch punktów skrajnych p_1 i p_2 ⁸⁾. Najważniejszą w tym rzeczą jest to, że przynajmniej jeden z tych punktów przedstawia najmniej korzystną kombinację, to znaczy, że wartość produkcji w tym punkcie będzie najniższa ze wszystkich jakie można osiągnąć na danej krzywej obojętności. Jeżeliby linia ceny AC była nachylona pod kątem 45° , a krzywa obojętności była całkowicie symetryczna, tak że $op_1 = op_2$, wówczas oba skrajne punkty, przedstawiałyby jednakowo najmniej korzystne kombinacje. Na naszym przykładzie przedstawia się to następująco. Jeżeli w punkcie P_0 producent wytwarza $OC = 140$ kwintali ogórków i $OD = 75$ kw. sałaty, to dla obliczenia kosztów produkcji ogórków i sałaty, wyrażonych w ogórkach, moi oponenti wyznaczają wartość danego zespołu czynników w punkcie p_1 , kiedy produkuje się same ogórki w ilości $Op_1 = 180$ kwintali, co w przeliczeniu na pieniądze odpowiada $180 \times 180 \text{ zł} = 32.400.— \text{zł}$, a jak wiemy z naszego obliczenia, wartość produkcji w P^0 wynosi $42.300.— \text{zł}$. Ponieważ w punkcie P_0 wyprodukowano $OC = 140$ kwintalom ogórków, z ogólnego więc kosztu, (wyzna-

⁸⁾ Wprawdzie moi oponenti ograniczają się tylko do obliczenia kosztów przeciętnych dla jednego dobra, to znaczy przyjmują wartość czynników tylko dla punktu p_1 . To też niniejsza analiza stanowi tylko konsekwentne rozwinięcie przyjętej przez nich metody. Nie mam najmniejszej wątpliwości, że gdyby oni rozpatrzyli wszystkie konsekwencje swej metody, napewnoby z niej zrezygnowali.

zonego dla punktu p_1) w wysokości 180 kw. ogórków, na produkcję ogórków przypada 140 kw. ogórków, wobec czego na produkcję 75 kw. sałaty przypada 40 kg ogórków tak, że przeciętny koszt kwintala sałaty w pieniądzu wynosi

$$\frac{40 \times 180 \text{ zł}}{75} = 96 \text{ zł},$$

a więc jest znacznie niższy od ceny! Podczas gdy przeciętny koszt ogórków w tym obliczeniu pozostaje równy cenie. Ta metoda zastosowana przez moich oponentów nazywa się obliczaniem kosztów przeciętnych ogórków i sałaty „wyrażonych w ogórkach“. Oczywiście, muszę zaznaczyć, że moi oponenti cały czas przebywają w krainie ogórków (ściśle biorąc w krainie „dobra A“, które w poprzednim artykule odmierzałyśmy na osi pionowej zamiast ogórków), tak, że relacja cen istniejąca na rynku pozostaje poza polem ich obserwacji i dlatego nie mogą oni dostrzec faktu, że koszt przeciętny ogórków jest równy cenie, podczas gdy koszt sałaty stanowi zaledwie 40% ceny sałaty. To są właśnie skutki technicznego punktu widzenia.

Chcąc zbadać wszystkie tajniki tej metody, „aż do samego środka, do jądra gęstwiny“, spróbujemy obliczyć przeciętne koszty ogórków i sałaty, wyrażone tym razem nie w ogórkach lecz w sałacie. Należy więc przede wszystkim idąc za moimi oponentami ustalić wartość czynników produkcji w punkcie p_2 , kiedy produkuje się tylko sałatę w wysokości $Op_2 = 120$ kwintali. Z tego więc, po otrąceniu 75 kg sałaty jako kosztu produkcji 75 kw. sałaty, wyprodukowanej w punkcie P_0 , na koszt 140 kw. ogórków, wyprodukowanych w tymże punkcie, przypada 45 kwintali sałaty. Przeciętny więc koszt ogórków, wyrażony w sałacie wynosi

$$\frac{45 \times 240 \text{ zł}}{140} = 77,1 \text{ zł},$$

a więc tym razem koszt przeciętny ogórków jest znacznie niższy od ceny, podczas gdy przeciętne koszty sałaty są równe cenie. Jak wytłumaczyć ten fakt, że gdy liczymy koszty przeciętne w ogórkach, to koszt przeciętny ogórków jest równy cenie, a koszt przeciętny sałaty jest znacznie niższy od ceny, i odwrotnie, jeżeli koszty liczymy w sałacie, to przeciętny koszt sałaty jest równy cenie, natomiast tym razem

przeciętny koszt ogórków jest znacznie niższy od ceny. Wytlumaczenie tego zjawiska jest stosunkowo proste.

W punkcie p_1 , kiedy produkowane są tylko ogórki, wartość produkcji, a tym samym i wartość czynników produkcji czyli koszt całkowity, są niższe niż wartość ogólnej produkcji osiągniętej w punkcie P_0 . Ponieważ wg metody moich oponentów porównuje się produkcję w punkcie najkorzystniejszym, P_0 z kosztami w punkcie p_1 , znacznie mniej korzystnym, nie dziwnego, że wartość produkcji uzyskana w punkcie P_0 musi być wyższa od kosztów w punkcie p_1 . Ponieważ w punkcie p_1 , producent może poprawić swoją sytuację przez zmniejszenie produkcji ogórków, a zwiększenie produkcji sałaty, to tu właśnie przeciętne koszty sałaty są niższe od ceny. Tak samo w punkcie p_2 , w którym oplaca się powiększenie uprawy ogórków przeciętne koszty ogórków są niższe od ceny.

Oczywiście ta cała rozbieżność między „ogórkowym“, a „saładowym“ punktem widzenia zniknie jeżeli koszty i wartość produkcji będziemy porównywać dla tego samego punktu na krzywej obojętności, to znaczy, w naszym wypadku dla punktu P_0 , tak jak to zrobiliśmy w naszym obliczeniu. Jedną z przyczyn tego uczynić metodą zastosowaną przez moich oponentów, gdyż nie biorą oni pod uwagę relacji cen na rynku i dlatego wartość danego zespołu czynników mogą obliczyć tylko dla dwóch punktów p_1 , kiedy produkuje się same tylko ogórki, identyfikując wartość zespołu czynników produkcji z ilością ogórków, które można w tym punkcie wyprodukować; oraz dla punktu p_2 , kiedy produkuje się samą sałatę, jaką można w tym punkcie wyprodukować.

To są właśnie konsekwencje przyjmowania technicznej koncepcji kosztów, ignorującej całkowicie relacje cen i wartości produkcji.

Prof. Wakar, pisząc recenzję, a nie artykuł polemiczny, jest niezwykle powściągliwy w wypowiedziach na ten temat. Trochę więcej uwag znajdujemy u mego korespondenta. Pisze on: „Przy danej niezmiennej ilości czynników produkcji, kosztem całkowitym wyprodukowania ilości Op_2 dobra X (w naszym

oznaczeniu sałata — J. Z.) jest wyrzeczenie się ilości dobra Y (w naszym oznaczeniu ogórki — J. Z.)". Jeżeli by to miało być słuszne, wówczas wartość Op_1 ogórków powinna się równać wartości Op_2 sałaty. Op_1 odpowiada 180 kw. ogórków, co przy cenie 180 zł za kw. da $180 \times 180 \text{ zł} = 32.400.— \text{zł}$. Tak samo $Op_2 = 120 \text{ kw. sałaty po } \text{zł } 240.— \text{ za kw.}$, kwintal da 28.800 zł. Nawiązując więc do naszej poprzedniej analizy, okazuje się, że ten sam zespół produkcyjny ma różną cenę. Aby zaznaczyć nonsense tego rodzaju założeń, na którym opiera się ta metoda, posłużę się trochę innym przykładem wziętym zresztą tak samo „z życia“ jak i poprzedni.

Przykład ogórków i sałaty nie był bynajmniej wymyślony dla udowodnienia znanej z góry tezy. Wydajność z hektara wzięłem z niemieckich danych statystycznych, nieco je zaokrąglając. Co do cen nie miałem dokładnych danych. Staralem się je skalkulować na poziomie „płaconych producentom“, chociaż aby nie popaść w konflikt z komisją cennikową¹, aby nie narazić się na ewentualny zarzut patrzenia „poprzez szkła powiększające“, przyjąłem ceny wyraźnie niższe od tych, jakie wynikałyby z moich, skąpych zresztą, informacji. Tak, że przykład ten był wzięty prawie zupełnie przypadkowo. Przykład który za chwilę przytoczę, będzie bardziej jaskrawy, tym niemniej autentyczny.

Przed blisko dwoma laty zwiedzałem jedną z największych w Polsce fabryk dywanów w Kowarach na Dolnym Śląsku. Dowiedziałem się tam, że w czasie wojny Niemcy produkowali w tej fabryce częściowo dywany na eksport, częściowo zaś sienniki dla wojska. Fabryka ta więc może produkować zarówno same dywany jak i same sienniki. Jeżeliby ta fabryka, ograniczając się do produkcji samych dywanów, mogła wyprodukować X m² dywanów, a ograniczając się do produkcji Y sztuk sienników, to jak wynika z przytoczonego wyżej zdania mego korepondenta, koszt produkcji X m² dywanów, które fabryka może wytworzyć, ograniczając się do produkcji samych dywanów, równy jest Y sztukom sienników, które ta sama fabryka może wytworzyć, ograniczając się do produkcji samych sienników!

W innym miejscu mój korespondent pisze: „Przy początkowej ilości OA produktu A możemy osiągnąć P_{o1} , leżący na innej wyższej krzywej obojętności produkcji“. Jest tu pewna nieścisłość wyrażania się. My nie wychodzimy z żadnej „początkowej“ ilości dobra A. Wychodzimy z wartości produkcji ogólnej, którą producent zamierza osiągnąć, a którą możemy odmierzać również w dobro A na osi pionowej. Przyjęta metoda nie pozwala memu korespondentowi zrozumieć, że dany zespół czynników produkcji odpowiadający krzywej obojętności $p_1 p_2$, może mieć większą wartość aniżeli ilość dobra A, którą ten zespół będzie mógł wyprodukować w punkcie p_1 , to znaczy kiedy ograniczy się tylko do produkcji dobra A. Zespół czynników produkcji, któremu odpowiada krzywa obojętności, przecinająca oś pionową w punkcie A, posiadać będzie wyższą wartość aniżeli ilość OA dobra A, a to dlatego, jak już wspominaliśmy, że przy istniejącym układzie cen, punkty przecięcia się krzywych obojętności producenta z osiami układu współrzędnych nie są punktami najkorzystniejszego rozdziału produkcji. Jedynie przy takim układzie cen, kiedy linia ceny AB stykałaby się z krzywą obojętności w punkcie p_1 , wartość zespołu czynników produkcji przedstawionych przez krzywą obojętności $p_1 p_2$, równałaby się ilości op_1 dobra A.

W nowszych czasach, technicznym ujęciem kosztów posłużył się Haberler (przy teorii kosztów komparatywnych), lecz spotkał się z surową krytyką prof. L. Robbinsa w cytowanym już artykule⁹⁾.

⁹⁾ Robbins pisze: „The condition that prices shall be equal to cost of production in the value sense is as essential a condition of equilibrium in the Walrasian system, as the condition that marginal products shall be proportional to factor prices“. I w dalszym ciągu: „because there are whole areas where technical displacements are not conceivable, and because it does not focus attention on the actual process of price formation, I conclude that the conception of costs as quantities of goods foregone is not acceptable“. A następnie: „To make the cost concept purely technical is to deprive it of important analytical functions and to run the risk of misunderstanding“.

IV

„Cost refers to the money outlay“ pisze Lerner¹⁰⁾. Koszt jest to wydatek pieniężny na produkcję. Jak wykazaliśmy w poprzednim rozdziale i jak to szczególnie dobitnie wynika z przytoczonych przez nas w notce cytatach z Robbinsa, kosztu nie można mierzyć alternatywami technicznymi, jakie przedstawia krzywa obojętności producenta, lecz alternatywami wyrażonymi w wartościach rynkowych, to znaczy w pieniądzu (czy w towarowym ekwiwalencie pieniądza). Krzywa obojętności producenta nie wyraża nakładów pieniężnych, nie jest — jak to podkreślałem w poprzednim artykule — krzywą kosztów całkowitych, a zatem nachylenie krzywej obojętności producenta, czy pierwsza pochodna funkcji wyrażonej przez tę krzywą nie jest kosztem krańcowym.

Bardzo interesujące są wywody matematyczne prof. Wakara. (ob. niniejszy tom, i str. 139).

Dowód, poza znakiem całkowicie poprawny. Wynik jest jednak nieprawdziwy, gdyż błędne jest założenie, na jakim prof. Wakar oparł pierwsze równanie. Ten błąd prof. Wakara wynika właśnie z przyjęcia technicznej koncepcji kosztów.

Pierwsze równanie prof. Wakara opiera na założeniu, że całkowity koszt produkcji dobra A oraz dobra B bez względu na to, w jakim punkcie krzywej obojętności produkcji znajdujemy się, jest zawsze taki sam. Prof. Wakar rozumuje w ten sposób, że jeżeli przy wszystkich kombinacjach produkcji dóbr A i B, wyznaczonych przez daną krzywą obojętności, ilość zużytych czynników produkcji jest taka sama, to i koszt całkowity produkcji obydwu dóbr jest taki sam. To jest właśnie główny błąd wynikający z technicznej koncepcji kosztów. Jak to staraliśmy się wykazać w poprzednich rozdziałach, przy danym układzie cen, w każdym punkcie krzywej obojętności producenta wartość czynników produkcji, a więc całkowity koszt produkcji, jest inny. Wprawdzie można powiedzieć, że w wypadku, gdy producent zapłacił dzierżawę gospodarstwa warzywnego wraz z ekwipunkiem i siłą roboczą w ustalonej ilości godzin, koszt produkcji ogórków i sałaty zawsze jest taki sam, równy uiszczonej temu-

¹⁰⁾ *Economics of Control*, str. 164.

cie dzierżawnej, bez względu na to jaki jest podział produkcji pomiędzy ogórki i sałatę. Jest to jednak indywidualny „historyczny” punkt widzenia. Prof. Wakar w interesującym artykule „Koszty stałe”¹¹⁾ w wymowny sposób zwalcza „historyczny” punkt widzenia przy obliczaniu kosztów przeciętnych. Oczywiście, badając proces tworzenia się cen przy wyznaczaniu równowagi rynkowej, bierzemy pod uwagę, nie indywidualny czy historyczny, lecz społeczny, aktualny punkt widzenia. Wartość, którą czynniki produkcji osiągną w wyniku procesów dostosowawczych w punkcie równowagi będzie inna od wartości tychże czynników przed osiągnięciem lub przy odchyleniu od równowagi.

Posiadanie danych o kształcie krzywej obojętności producenta i danych o cenach nie wystarcza dla wyprowadzenia kosztów krańcowych. W schemacie graficznym przyjętym przez Lernerę za podstawę rozważań, jest tylko jeden punkt, w którym koszty znajdują swój wyraz w wartościach rynkowych, a tym samym nie ma tam podstaw do wyprowadzenia kosztów krańcowych.

To znaczy, że przyjęty przez Lernerę model graficzny daje możliwość określenia stosunku cen do kosztów przeciętnych w punkcie optimum, natomiast nie daje żadnych możliwości określenia stosunku kosztów krańcowych do cen.

Przystępuję do podsumowania dotychczasowej dyskusji. Wydaje mi się, że udowodniłem, że w punkcie optimum lernerowskiego, modelu graficznego ceny są równe kosztom przeciętnym, oraz, że w przyjętym przez Lernerę modelu nie ma podstaw do wyprowadzenia kosztów krańcowych, gdyż pozostają one poza graficznym obrazem modelu.

Stwierdzam zatem, nie bez pewnej satysfakcji, że to ja miałem rację i że omyłka była po stronie Lernerę. Nie ma w tym nic szczególnego, zwłaszcza gdy weźmiemy pod uwagę, że artykuł Lernerę, który tu cały czas braliśmy pod uwagę, był napisany w 1934 r. i był bodajże pierwszą drukowaną pracą Lernerę.

¹¹⁾ *Ekonomista*, 1937.

Na koniec zachowałem najbardziej pikantny szczegół. Okazuje się bowiem, że moi oponenti bronili Lerner'a z 1934 r. przeciwko... Lernerowi z 1944 r. Jak już wspomniałem, artykuł Lerner'a, który stanowił punkt wyjścia moich dochodzeń był napisany w r. 1934. W roku 1944 Lerner wydał nową pracę *Economics of Control*, w której zmienił zarówno metodę wyprowadzenia warunków, optimum produkcji, jak i pogląd na te warunki (o czym dokładnie będzie jeszcze niżej).

Na str. 99 *Economics of Control* Lerner wyraźnie stwierdza: „Reguła (której stosowanie ma zapewnić optimum produkcji — J. Z.) jest zwykle podawana w formie równości p (ceną — J.Z.) nie z vmf (wartość krańcowego czynnika produkcji — nowy lernerowski warunek optimum — J. Z.) lecz z mc (koszt krańcowy — dawny lernerowski warunek optimum — J.Z.) Ściśle mówiąc jest to niesłuszne, gdyż widzieliśmy, że optymalny rozdział czynników produkcji zostaje osiągnięty tylko wtedy gdy produkcję reguluje się w ten sposób, aby $p=vmf$.

Opierając się na metodzie, którą przyjął w swoim artykule Lerner, wyprowadziłem tezę, że optimum produkcji zostaje osiągnięte wtedy, gdy ceny są równe kosztom przeciętnym. To twierdzenie jest całkowicie słuszne dla przyjętego modelu. Sądziłem, idąc za Lernerem, że twierdzenie wyprowadzone dla tego modelu można uogólnić tak jak Lerner uogólnił swoje fałszywe twierdzenie. Po zaznajomieniu się z *Economics of Control* przekonałem się, że twierdzenia tego nie można uogólnić. Choć w gospodarstwie planowym wypadki, w którym mój warunek nie ma zastosowania, należą raczej do wyjątków.

Wyprowadzone przy pomocy lernerowskiego modelu graficznego warunki optimum, oczywiście w poprawnym nie lernerowskim brzmieniu, odnoszą się całkowicie i bez żadnych zastrzeżeń do wypadku jednostki będącej jednocześnie konsumentem i producentem. Jeżeli chcemy uogólnić te wnioski na całość gospodarstwa, musimy dokonać procesów agregacji krzywych obojętności konsumenta i krzywych obojętności producenta. W cytowanym już artykule Lerner robi szereg założeń, w wyniku których przyjmuje, że krzywe obojętności poszcze-

gólnych jednostek są takie same, co rozwiązuje problem agregacji. Nie zajmuje się jednak wcale problemem agregacji krzywych obojętności producenta, prawdopodobnie dlatego, że skoro krzywe obojętności producenta, w przeciwieństwie do krzywych obojętności konsumenta, można wyznaczyć na podstawie kryteriów obiektywnych, sprawa agregacji zdawałaby się nie powinna była nasuwać żadnych zagadnień. I tu tkwił jeszcze jeden błąd Lerner'a, który od niego przejąłem. Uświadomiłem sobie to dopiero teraz, kiedy zacząłem się zastanawiać, dlaczego wyprowadzony przeze mnie warunek optimum dla modelu lernerowskiego ma jednak ograniczony zasięg. Dokładniejsze rozpatrzenie problemu agregacji krzywych obojętności producenta pozwoliłoby na uniknięcie tego błędu.

Niewątpliwie technika agregacji krzywych obojętności producenta jest zupełnie prosta i nie nastrocza zastrzeżeń. To też problem tkwi w tym, że punkty optimum na indywidualnych krzywych obojętności produkcji nie zawsze będą się pokrywać z punktem optimum społecznego na zbiorowej, społecznej krzywej obojętności produkcji, a zatem zostaną zrealizowane indywidualne optima, a optimum społeczne nie zostanie osiągnięte. To też wyprowadzony na podstawie naszego modelu graficznego warunek optimum tylko wtedy będzie warunkiem rzeczywistym, gdy indywidualne optima będą się pokrywać z optimum społecznym. Nastąpi to tylko wtedy, gdy poszczególne indywidualne krzywe obojętności będą się różniły między sobą tylko co do skali, a poza tym będą całkowicie podobne tak do siebie jak i do zbiorowej, społecznej indywidualnej krzywej produkcji. Co oznacza ten warunek geometryczny w przełożeniu na język potoczny? Oznacza to, że każdy proces produkcji można odtworzyć w dowolnej skali, można wyprodukować każdą ilość dobra tą samą metodą produkcji, przy tych samych kosztach przeciętnych. Nie może być wówczas ani „ekonomii“ ani „dyzekonomii¹²⁾“, powodowanych istnieniem niepodzielności. Niepodzielności więc, uniemożliwiając odtwarzanie identycznych

¹²⁾ Por. moją pracę *Ogólna Teoria Konkurencji*, Warszawa 1947 r., str. 120, oraz artykuł „Zysk konkurencyjny“, *Ekonomista*, I kwartał 1947 r.

procesów produkcyjnych w dowolnej skali, sprawiają, że indywidualne optima krzywych obojętności produkcji nie pokrywają się ze społecznym optimum zbiorowej, społecznej krzywej obojętności produkcji. Nasz warunek optimum dotyczy więc sytuacji gdy niepodzielności nie istnieją, lub nie mają praktycznego znaczenia. Dokładniej tym zagadnieniem zajmiemy się w następnym rozdziale, przy omawianiu nowych warunków optimum Lernerera.

V.

W poprzednim artykule¹³⁾, nie czując się zbyt pewny co do możliwości uogólniania otrzymanych dla określonego modelu warunków optimum, starałem się te warunki uzasadnić, wychodząc nie z jakiegoś specjalnego modelu, lecz przez dedukcję. Optimum społeczne zostaje osiągnięte wtedy, gdy produkcja poszczególnych dóbr osiągnie takie rozmiary, że krańcowa użyteczność społeczna danego dobra zrówna się z jego krańcowym kosztem społecznym. Przy założeniach przyjmowanych przez Lernerera krańcową użyteczność społecznego danego dobra można uważać jako równą jego cenie. Równość krańcowego kosztu społecznego danego dobra z jego kosztami przeciętnymi starałem się uzasadnić w następujący sposób: „rzeczywisty społeczny koszt krańcowy równy jest krańcowemu wysiłkowi, czy też krańcowej ofierze ponoszonej przez właścicieli czynników produkcji, co znajduje swój wyraz w kosztach przeciętnych, jako płacy czynników produkcji na jednostkę produktu. A jak wiadomo, wynagrodzenie czynników wytwórczych jest równe krańcowemu wysiłkowi, czy też krańcowej ofierze tych czynników. Jeżelibyśmy od kosztów całkowitych odjęli renty czynników wytwórczych oraz wpływ „ekonomii“ czy też „dyzekonomii“, to koszty krańcowe uzyskane z tak zmodyfikowanej krzywej kosztów całkowitych były by równe normalnym kosztem przeciętnym“¹⁴⁾. Wylimitowałem więc wpływ „ekonomii“ i „dyzekonomii“, sądząc, że tak samo jak renty, nie odpowia-

¹³⁾ str. 65 i dalsze.

¹⁴⁾ str. 67.

dają one żadnym „wysiłkom i ofiarom“, nie stanowią więc elementu kosztów. Omyłka moja polegała na tym, że „ekonomie“ i „dyzekonomie“ wpływają na ilość krańcowych czynników produkcji, które trzeba zużyć dla wyprodukowania ostatniej jednostki danego dobra. Krańcowy koszt społeczny danego dobra zależy jest nie tylko od ceny krańcowych czynników produkcji, lecz również od ilości tych czynników niezbędnych do wyprodukowania krańcowej, ostatniej jednostki produktu gotowego. Jeżeli nie istnieją ani „ekonomie“ ani „dyzekonomie“, wówczas ilość czynników produkcji niezbędnych dla wyprodukowania jednostki produktu gotowego jest taka sama dla wszystkich jednostek, a więc zarówno dla pierwszej jednostki, jak i dla ostatniej. Wówczas społeczny koszt ostatniej, krańcowej jednostki, a więc społeczny koszt krańcowy (nie mieszać z kosztem krańcowym „tout court“), równy ilości zużytych, dla wyprodukowania tej krańcowej jednostki czynników produkcji, pomnożonej przez cenę ostatniej jednostki czynników produkcji, jest taki sam dla wszystkich jednostek, a więc równy kosztowi przeciętnemu. Przy istnieniu „ekonomii“, społeczny koszt krańcowy będzie niższy od kosztu przeciętnego, przy istnieniu zaś „dyzekonomii“ będzie wyższy od kosztu przeciętnego.

Lerner w swej ostatniej pracy *Economics of Control* zastanawiając się nad optimum, stosuje tę samą metodę, unikając jednak operowania pojęciem kosztów przeciętnych i krańcowych (może po niefortunnym doświadczeniu z poprzednich swoich prac), uniknął błędu popełnionego przeze mnie. Wychodzi on z tego samego założenia, że optimum społeczne zostanie osiągnięte wtedy, gdy krańcowa użyteczność społeczna („marginal social benefit“) stanie się równa krańcowym kosztom społecznym („marginal social cost“). Nastąpi to wtedy, gdy każdy czynnik produkcji zostanie rozdzielony pomiędzy produkcję poszczególnych dóbr w ten sposób, że wartość krańcowego czynnika („value of the marginal factor“ — w skrócie *vmf*) będzie równać się wartości krańcowego produktu („value of the marginal product“ — w skrócie *vmf*) tego czynnika. Jeżeli w jakimś dziale produkcji wartość krańcowego czynnika jest większa od war-

tości krańcowego produktu tego czynnika, to powiększając ilość tego czynnika oraz powiększając ilość produkcji zwiększamy nadwyżkę użytku społecznego nad kosztem społecznym aż do punktu, w którym, na skutek wzrostu cen czynnika i spadku cen produktu, wartość krańcowego czynnika równa się wartością krańcowego produktu, kiedy to nadwyżka użytku społecznego nad kosztem społecznym osiąga swoje maksimum. Odwrotnie jeżeli wartość krańcowego czynnika jest wyższa od wartości krańcowego produktu tego czynnika, nadwyżkę użytku społecznego nad kosztem społecznym można powiększyć, zmniejszając ilość czynnika i produkcji, aż do punktu zrównania się wartości krańcowego czynnika z wartością krańcowego produktu ¹⁵⁾.

Tę właśnie zasadę Lerner nazywa Regułą („Rule“) która winna być przestrzegana przez poszczególnych przedsiębiorców, aby całość gospodarstwa mogła osiągnąć optimum. W praktyce jednak musimy się posługiwać jednostkami, czy to czynnika, czy to produktu. Dla celów więc praktycznych Lerner daje dwa, trochę odmienne, sformułowania Reguły, w zależności od tego, czy punktem wyjścia jest jednostka czynnika produkcji, czy też jednostka produktu. Jeżeli wychodzimy z jednostki produktu, warunek optimum brzmi: c e n a p r o d u k t u w i n n a s i ę r ó w n a ć w a r t o ś c i k r a ń c o w e g o c z y n n i k a p r o d u k c j i. Jeżeli zaś wychodzimy z jednostki czynnika produkcji, c e n a c z y n n i k a p r o d u k c j i w i n n a s i ę r ó w n a ć w a r t o ś c i k r a ń c o w e g o p r o d u k t u ¹⁶⁾.

W wypadku gdy „ekonomie“ lub „dyzekonomie“ nie istnieją, na wyprodukowanie ostatniej jednostki produktu trzeba zużytkować takie same ilości czynników produkcji jak i na wszystkie poprzednie jednostki. Cena ostatnich jednostek czynników produkcji będzie również ceną wszystkich pozostałych jednostek produkcji. Tak więc wartość krańcowych czynników produkcji zużytych na wyprodukowanie jednostki produktu będzie równa

¹⁵⁾ l. c. 64.

¹⁶⁾ l. c. str. 96.

kosztowi przeciętnemu. Widzimy więc, że w tym wypadku kiedy nie ma „ekonomii“ czy „dyzekonomii“ nasz warunek optimum — „cena równa kosztowi przeciętnemu“, całkowicie pokrywa się z nowym warunkiem Lerner'a — „cena równa wartości krańcowego produktu“. Natomiast dawny warunek Lerner'a — „cena równa kosztom krańcowym“ na którego błędność bodajże pierwszy poza Lerner'em, zwróciłem uwagę, byłby słuszny tylko wtedy gdyby krzywa podaży czynników produkcji była nieskończenie elastyczna, co właśnie w naszym wypadku (brak „ekonomii“ i „dyzekonomii“) oznaczało by, że koszty krańcowe są równe kosztom przeciętnym. Jeżeli jednak krzywa podaży czynników produkcji nie jest nieskończenie elastyczna, co właściwie jest regułą, koszt krańcowy nie będzie równy wartości krańcowego czynnika produkcji, a więc optimum nie zostanie osiągnięte. Tu właśnie występuje różnica, (która mnie od razu uderzyła, gdy zapoznałem się z pierwszą wersją lernerowskiego warunku optimum), między krańcowym kosztem społecnym, który odpowiada rzeczywistemu przyrostowi wysiłków i ofiar, a kosztem krańcowym „tout court“, który oznacza tylko przyrost kosztów pieniężnych indywidualnego przedsiębiorcy.

Jeżeli istnieją „ekonomie“, to znaczy, jeżeli w miarę wzrostu produkcji na jednostkę produktu zużywa się coraz mniej czynników wytwórczych, wartość krańcowego czynnika produkcji będzie niższa od kosztów przeciętnych.

Jeżeli zaś istnieją „dyzekonomie“, to znaczy, jeżeli w miarę wzrostu produkcji na jednostkę produktu zużywa się coraz więcej czynników produkcji, wówczas wartość krańcowego czynnika produkcji będzie wyższa od kosztów przeciętnych.

Stosowanie więc Reguły przy istnieniu „dyzekonomii“ prowadzi do powstawania zysków w poszczególnych przedsiębiorstwach. Natomiast stosowanie Reguły przy istnieniu „ekonomii“ prowadzi do powstawania strat w poszczególnych przedsiębiorstwach. Jedynie w wypadkach, gdy nie ma „ekonomii“ ani „dyzekonomii“, to znaczy gdy ilość zużytych czynników produkcji na jednostkę produktu jest niezależna od skali produk-

cji („constant returns to the scale“), przedsiębiorstwo, stosując Regułę, pokryje swoje wydatki.

Lerner nie zajmuje się bliżej wypadkami „dyzekonomii“, zakładając, że konkurencja wpłynie na zwiększenie liczby przedsiębiorstw i zmniejszenie skali produkcji w każdym przedsiębiorstwie, co doprowadzi do likwidacji „dyzekonomii“.

Głównym problemem są „ekonomie“, szczególnie rozpowszechnione w monopolistycznym gospodarstwie kapitalistycznym. To też Lerner proponuje, aby w tych wypadkach straty przedsiębiorstw wynikające ze stosowania Reguły były pokrywane z podatków przez państwo.

„Ekonomie“ i „dyzekonomie“ powstają wtedy, gdy przynajmniej jeden z czynników produkcji jest niepodzielny w stosunku do innych czynników, to znaczy nie może być zmieniany proporcjonalnie do innych czynników. Mówiąc konkretnie będą to stałe urządzenia wytwórcze, tzn. kapitał stały danej jednostki produkcyjnej, przy którym mogą być zatrudnione zmienne ilości innych czynników produkcji.

Jeżeli stałe urządzenia wytwórcze są zatrudnione poniżej technicznego optimum (najniższe koszty przeciętne), mamy do czynienia z „ekonomiami“ (spadające koszty przeciętne), jeżeli zaś są zatrudnione powyżej optimum, mamy do czynienia z „dyzekonomiami“ (rosnące koszty przeciętne). W punkcie technicznego optimum nie ma „ekonomii“ i „dyzekonomii“, a więc jest to wypadek do którego odnosi się mój warunek, wartość krańcowego czynnika równa jest kosztom przeciętnym i gdy społeczne optimum produkcji przypada na ten właśnie punkt, to przedsiębiorstwo nie ponosi ani strat ani nie osiąga zysków. Jeżeli istnieje doskonała konkurencja zarówno w zakresie dóbr gotowych jak i w zakresie czynników produkcji, każde przedsiębiorstwo automatycznie osiąga swoje optimum techniczne i zarazem optimum społeczne. Dlatego też Lerner zaleca, aby państwo w miarę możliwości, sztucznie stwarzało warunki doskonałej konkurencji na rynku produktów i na rynku czynników produkcji.

Nie zawsze to jednak jest możliwe. Jeżeli stałe urządzenie wytwórcze jest wyzyskane powyżej technicznego optimum, to przez wybudowanie nowych zakładów i rozszerzenia produkcji ogólnej, można doprowadzić zatrudnienie w poszczególnych zakładach do punktu optimum. Natomiast zatrudnienie stałych urządzeń wytwórczych poniżej optimum wynika z ograniczenia pojemności rynku w stosunku do możliwości wytwórczych danych urządzeń. W tym wypadku nie można zmniejszyć zdolności wytwórczej ze względu na technikę produkcji, można jednak zwiększyć wykorzystanie zdolności wytwórczej, aż do punktu, w którym cena zrówna się z wartością krańcowego czynnika produkcji. Z reguły ten punkt będzie się znajdował poniżej optimum i cena nie pokryje wszystkich kosztów. Wynikające stąd dla przedsiębiorstwa straty Lerner proponuje pokrywać z podatku dochodowego.

Tak właśnie na podstawie *Economics of Control* oraz osobistej z nim dyskusji, wyobrażam sobie pogląd Lenera na zagadnienie optimum produkcji.

Koncepcja ta może nasuwać pewne zastrzeżenia natury zarówno teoretycznej jak i praktycznej. Rozpatrzmy najpierw zastrzeżenia natury teoretycznej.

Lerner pominął w swych rozważaniach bardzo istotne dla gospodarstwa kapitalistycznego zjawisko, które prof. Lipiński nazywa „kierowalnością popytu“¹⁷⁾

Niewykorzystana w pełni zdolność wytwórcza jest w gospodarstwie kapitalistycznym zjawiskiem powszechnym dlatego, że rynek dla każdego przedsiębiorstwa (oczywiście poza rzadkim zjawiskiem doskonałej konkurencji) jest ograniczony. Jest to wynik pozycji monopolistycznej do której dąży każde przedsiębiorstwo kapitalistyczne, w dużej mierze przez urabianie preferencji konsumentów, czyli „kierowanie popytem“.

W gospodarce planowej znikają te wszystkie sztuczne monopole i ograniczenia indywidualnych rynków przedsiębiorstw. Państwo kierujące nie jednym, lecz wieloma zakładami, bardzo

17) „Uwagi o zadaniach ekonomii“, *Ekonomista*, II kwartał 1947 r.

łatwo może osiągnąć optimum techniczne we wszystkich zakładach, najwyżej z wyjątkiem zakładu krańcowego, co nie miało by już większego praktycznego znaczenia. Pozostały by jedynie monopole naturalne, jak np. zakłady użyteczności publicznej w poszczególnych miastach. W ogólnej skali społecznej takie monopole naturalne nie mogą mieć wielkiej wagi.

Tak więc w gospodarstwie planowym mój warunek optimum miałby pełne zastosowanie. Nie chcę przez to powiedzieć, że mój warunek optimum jest tym, na którym powinna się opierać gospodarka planowa. Wydaje mi się, że warunki optimum dla gospodarki planowej muszą być opracowane na zupełnie innych założeniach. Trudno mi się w tej chwili na ten temat wypowiedzieć w sposób zdecydowany.

Warunki Lerner'a nie zawsze pozwalają na osiągnięcie optimum absolutnego, z czego zresztą sam Lerner zdaje sobie sprawę. Gdyż jeżeli istnieje niewykorzystana zdolność wytwórcza, to jeden z czynników produkcji, umiejscowiony właśnie w danym niewykorzystanym w pełni aparacie wytwórczym, nie będzie wykorzystany w sposób optymalny. Będzie go za dużo. Decyzję co do budowy zakładu, o którym wiadomo, że nie będzie w pełni wykorzystany, powinna wg Lerner'a zapadać wtedy, gdy nadwyżka użytku społecznego nad kosztem społecznym w punkcie, w którym dany zakład nie został jeszcze wybudowany, okaże się niższą od nadwyżki w punkcie w którym zakład już pracuje¹⁸⁾.

Najważniejszy jednak zarzut, z którego Lerner nie zdawał sobie sprawy jest następujący. Straty przedsiębiorstw wynikające ze stosowania Reguły, zapewniającej optimum, winny być zdaniem Lerner'a pokrywane z podatku dochodowego. Nie można mieć co do tego żadnych zastrzeżeń dopóty, dopóki produkt danego zakładu, przynoszącego straty jest konsumowany przez poszczególne jednostki proporcjonalnie do ich dochodu. Będzie to

¹⁸⁾ I c. str. 196 i dalsze.

¹⁹⁾ Na str. 66 mojego artykułu znajduje się zdanie „Przerzucenie ciężaru z konsumenta na producenta, jeżeli każdy konsument jest jednocześnie podatnikiem, nie ma istotnego znaczenia dla optimum produkcji“. Jest to błąd. Toteż na str. 68 wyrażam wręcz odmienną opinię, to znaczy, że po-

jednak wypadek wyjątkowy. Przeważnie konsumpcja danego produktu przez jednostki nie kształtuje się proporcjonalnie do ich dochodu. A zatem pokrywanie strat przedsiębiorstw o niewykorzystanej zdolności wytwórczej, przestrzegających Reguły, z podatku dochodowego, oznaczać będzie przesunięcia w rozdziale dochodu społecznego, Lerner, wyprowadzając warunki optimum, przyjmuje istniejący rozdział dochodu społecznego jako dany i usiłuje opracować warunki optymalnego rozdziału produkcji przy danym rozdziale dochodu. Okazuje się jednak, że aby przy danym rozdziale dochodu osiągnąć optymalny rozdział produkcji należy ten rozdział dochodu zmienić. Powstaje więc tutaj zasadnicza sprzeczność, która unie możliwia osiągnięcie optimum przy stosowaniu warunków Lenera.

Trudność praktyczna stosowania Reguły, o której wspominałem w poprzednim artykule, a mianowicie relatywność pojęcia co należy uważać za stałe urządzenie wytwórcze, zależne to jest bowiem od jednostki czasu, którą bierzemy pod uwagę, nie wydaje mi się teraz istotna. Z trudnością taką spotykamy się również i w innych wypadkach, np. przy zdefiniowaniu inwestycji. Zazwyczaj przyjmuje się tutaj umownie pewien podstawowy okres czasu np. rok. Wszystkie urządzenia, które są wymieniane w ciągu roku nie są urządzeniami stałymi. Wszystkie pozostałe, które są wymieniane w ciągu dłuższych okresów czasu, są urządzeniami stałymi (kosztami stałymi).

W związku jednak z nowymi sformułowaniami warunku optimum Lenera, wysuwają się inne zastrzeżenia. Aby stosować Regułę, należy znać wielkości krańcowych czynników produkcji. Ponieważ czynników wytwórczych w każdym przedsiębiorstwie jest bardzo wiele — inżynier, technik, majster, robotnik wykwalifikowany, robotnik przyuczony, robotnik niewykwalifikowany; są to odmienne czynniki produkcji — wyznaczenie wiel-

datek pośredni o ile nie jest proporcjonalny do cen, jest szkodliwy. Wydawało mi się jednak, że w tym wypadku, który omawiałem na str. 66, ta ogólna zasada nie ma zastosowania. Był to błąd, na który zwrócił mi uwagę mój korespondent.

kości krańcowych każdego czynnika staje się bardzo trudnym i kosztownym procesem technicznym, który może dać tylko przybliżone wyniki.

W związku więc z zasadniczą sprzecznością w warunkach optimum, która się ujawnia właśnie w tych wypadkach, kiedy sformułowane przeze mnie warunki optimum przestają być słuszne, oraz w związku z trudnościami praktycznymi stosowania Reguły, uniemożliwiającymi zbyt wielką dokładność w stosowaniu tej Reguły, nie wydaje mi się, aby przyjęcie moich bardzo prostych warunków optimum mogło dać o wiele większe odchylenie od prawdziwego optimum, aniżeli przyjęcie Reguły Lerner'a.

BRONISŁAW OYRZANOWSKI

Koszty krańcowe a produkcja optymalna

Uwagi na temat artykułu Józefa Zagórskiego

Artykuł dr J. Zagórskiego w Nr 11 *Ekonomisty* z 1947 r. należy powitać z uznaniem jako otwierający dyskusję nad niecałkowicie jeszcze rozwiązaną sprawą optymalnego rozłożenia czynników produkcji między produkcję rozmaitych towarów. Ponieważ niezupełnie się zgadzam z wyciągniętymi przez dr Zagórskiego wnioskami, ośmielam się dorzucić kilka uwag, które być może wywołują dalszą dyskusję nad tym godnym zainteresowania problemem.

W artykule dr Zagórski za podstawę swych rozumowań bierze wykres A. Lerner¹⁾. A Lerner stwierdził na podstawie tego wykresu, że społeczne optimum rozdziału czynników produkcji zostaje osiągnięte wówczas, gdy koszt krańcowy wyrównuje się z ceną. Na podstawie tego samego rysunku dr Zagórski stara się dowieść, że społeczne optimum rozdziału czynników produkcji zostaje osiągnięte wówczas, gdy koszt przeciętny wyrównuje się z ceną przeciętną. Rozstrzygnięcie, czyja interpretacja tego wykresu jest słuszna lub nawet czy wykres ten nadaje się do wyjaśnienia ostatecznego tego zagadnienia przestaje być dla nas ważne z chwilą, gdy podejmiemy do zagadnienia optymalnego rozdziału czynników produkcji z innego punktu widzenia.

¹⁾ „The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power”, *Review of Economic Studies* 1933—34, str. 162.

W książce *Economics of Control*²⁾ A. Lerner odsuwa na dalszy plan pojęcie kosztów krańcowych i przeciętnych. Koszty krańcowe i przeciętne, o ile chodzi o rozdział czynników produkcji są narzędziem zbyt ogólnym, ponieważ obejmują wynagrodzenie wszystkich a conajmniej części³⁾ czynników produkcji. Koszt krańcowy lub przeciętny mogą pozostać bez zmian, chociaż zwiększa się ilość poszczególnych czynników produkcji i jeżeli jednocześnie ilość innych czynników się zmniejsza. Z tego powodu dla ustalenia warunków optymalnego rozłożenia czynników produkcji musimy się zwrócić do pojęcia bardziej dokładnego niż koszt przeciętny i krańcowy.

Optimum rozdziału danego czynnika produkcji osiągamy wówczas, gdy wartość krańcowej jednostki czynnika jest równa wartości jej produktu w każdym jego zastosowaniu. Wartość krańcowej jednostki czynnika przedstawia wartość jaką ma krańcowa jednostka czynnika w innych zastosowaniach niż to, które bierzemy w danej chwili pod uwagę. Jeżeli w rozważanym przez nas przedsiębiorstwie, wartość krańcowej jednostki czynnika jest większa, niż wartość jej produktu, oznacza to, że wartość jej produktu w innym zastosowaniu jest wyższa i przesunięcie tej jednostki czynnika do innego przedsiębiorstwa spowoduje wyprodukowanie towaru bardziej wartościowego niż ten, który by został wytworzony w naszym pierwszym przedsiębiorstwie. Stąd wynika zasada: Jeżeli wartość krańcowej jednostki czynnika jest większa niż wartość jej produktu, należy produkcję tego towaru ograniczyć, przez zmniejszenie ilości tego czynnika.

Przez rozszerzenie produkcji przy pomocy zwiększania ilości danego czynnika, w wypadku, gdy wartość czynnika jest mniejsza od wartości jego krańcowego produktu, stwarzamy z jednej strony tendencje do spadku ceny wartości produktu, a z drugiej — tendencje do podwyższenia ceny wartości czynnika. O ile ilość

²⁾ New York 1944. Recenzja z tej książki została zamieszczona w Nr II *Ekonomisty* z 1947 r.

³⁾ Część czynników produkcji, o ile chodzi o koszty krańcowe, tj. wówczas, gdy część czynników jest niepodzielna i stanowi tzw. **koszty stałe**.

czynnika jest nadal zwiększana, dochodzimy do momentu, w którym cena czynnika na tyle wzrośnie, a wartość krańcowego produktu (na skutek spadku ceny produktu) tak spadnie, że się w końcu wyrównają — będzie to właściwa wielkość produkcji tego zakładu. Gdy wszystkie zakłady wypełnią ten warunek dla każdego z czynników, wówczas zostanie osiągnięte optimum rozłożenia czynników.

Odwrotnie w wypadku, gdy w jakimś zakładzie cena danego czynnika jest wyższa od wartości jego krańcowego produktu, wówczas przez zmniejszenie zastosowania tego czynnika osiągniemy z jednej strony obniżenie jego ceny, a z drugiej przez ograniczenie produkcji, wzrost ceny tego produktu i zmniejszenie wartości krańcowego produktu tego czynnika, co prowadzi do wyrównania ceny danego czynnika z wartością jego krańcowego produktu.

Teraz z kolei należy zastanowić się nad problemem, w jakim stosunku pozostaje ta formułka do pojęcia krańcowego kosztu i kosztu przeciętnego.

K o s z t p r z e c i ę t n y jest to koszt całkowity dzielony przez ilość wyprodukowanych jednostek danego dobra. **K o s z t k r a ń c o w y** jest to przyrost kosztu całkowitego wywołany zwiększeniem produkcji o jednostkę. To ostatnie określenie jest bardziej skomplikowane i kryje w sobie dużo więcej niż się na pierwszy rzut oka wydaje. Załóżmy początkowo, że do wytworzenia danego dobra potrzeba tylko jednego czynnika produkcji. Zaczniemy od wypadku doskonałej podzielności czynnika i produktu, gdy koszty krańcowe i przeciętne rosną na wskutek wzrostu cen czynników produkcji. W tym wypadku koszt krańcowy będzie się składał z dwóch elementów: 1) nowy koszt przeciętny dodatkowej jednostki dobra, 2) plus przyrost kosztu przeciętnego każdej z dotychczas wyprodukowanych jednostek dobra razy ilość. Dla lepszego wyjaśnienia weźmy przykład liczbowy:

Liczba wyprodukowanych Koszt całkowity: Koszt przeciętny:
jednostek dobra:

10	2.000	200
11	2.310	210

Koszt krańcowy wyprodukowania jedenastej jednostki wynosi 310,— zł. Można go rozbić na dwa elementy: 1) nowy koszt przeciętny dodatkowej (jedenastej) jednostki -- 210, oraz 2) przyrost kosztu przeciętnego na wszystkich jednostkach w ilości dotychczas wyprodukowanej $(210 - 200) \cdot 10 = 100$. Wobec tego koszt krańcowy wynosi $210 + 100 = 310$.

Pamiętamy, że nasza zasada brzmi: należy wyrównać wartość krańcowego czynnika z wartością jego produktu co przy dobraniu odpowiedniej wielkości jednostek czynnika można wyrazić — wyrównać wartość krańcowego czynnika z ceną produktu. Z tego wynika, że transponując tę zasadę na koszty krańcowe i przeciętne, możemy powiedzieć, że wyrównanie wartości krańcowego czynnika z ceną produktu jest niczym innym, jak wyrównaniem ceny produktu z kosztem przeciętnym (a nie kosztem krańcowym). Wyrównanie bowiem kosztu krańcowego z ceną byłoby wyrównaniem wartości przeciętnej czynnika plus przyrost kosztu przeciętnego wszystkich wyprodukowanych jednostek z wartością krańcowego produktu czyli z ceną.

Z rozważań powyższych wynika, że przy założeniu jednego tylko czynnika produkcji oraz przy doskonałej podzielności czynnika i rosnących kosztach, zastosowanie naszej zasady wyrównania wartości krańcowej czynnika z wartością krańcową produktu prowadzi do wyrównania ceny produktu z kosztem przeciętnym, a nie kosztem krańcowym.

Przy kosztach krańcowych i przeciętnych stałych, to jest przy kosztach krańcowych równych przeciętnym, warunek optimum zostaje spełniony przez wyrównanie kosztów krańcowych i przeciętnych z ceną. W tym wypadku nasz przykład arytmetyczny będzie wyglądał następująco:

Liczba jednostek wyprodukowanych:	Koszt całkowity:	Koszt przeciętny:
10	2.000,— zł	200,— zł
11	2.200,— „	200,— „

Elementy kosztu krańcowego przedstawiają się tu następująco: 1) koszt przeciętny dodatkowej jednostki — 200. 2) przyrost koszt-

tu przeciętnego na wszystkich jednostkach w ilości dotychczas produkowanej równa się zeru; a zatem koszt krańcowy składa się tylko z elementu pierwszego i równa się kosztowi przeciętnemu.

Przy założeniu doskonałej podzielności czynnika i produktu nie może być mowy o spadających kosztach produkcji, ponieważ spadek kosztów może być spowodowany wyłącznie niepodzielnością pewnych czynników produkcji.

Dotychczas przeprowadzaliśmy rozumowania przy założeniu jednego tylko czynnika produkcji i przy doskonałej podzielności czynników. Przy większej ilości czynników zagadnienie komplikuje się, nawet, jeżeli w dalszym ciągu utrzymamy założenie doskonałej podzielności czynników.

Dokąd mieliśmy do czynienia z jednym tylko czynnikiem, wartość krańcowego produktu malała tylko na skutek spadku cen produktu w miarę zwiększania się jego ilości. Przy większej niż jeden ilości czynników produkcji wartość krańcowego produktu maleje nie tylko z powodu obniżania się ceny produktu, lecz również na skutek zmniejszania się krańcowej produktywności danego czynnika w miarę wzrostu jego ilości, przy ilości innych czynników pozostającej bez zmiany.

W tych warunkach musimy naszą zasadę stosować bez zmian dla każdego czynnika biorącego udział w produkcji. Dla osiągnięcia optimum rozłożenia czynników produkcji trzeba wyrównać wartość każdego czynnika produkcji z wartością jego krańcowego produktu. Po spełnieniu tego warunku możemy dobrać wielkość jednostek poszczególnych czynników biorących udział w produkcji tak, ażeby suma wartości ich krańcowych produktów równała się cenie towaru. Wówczas suma wartości krańcowych jednostek wśród tych czynników będzie niczym innym, jak przeciętnym kosztem wytworzenia jednostki produktu. W ten sposób widzimy, że zachowanie zasady wyrównania wartości krańcowego czynnika z wartością krańcowego produktu prowadzi do wyrównania kosztu przeciętnego z utargiem przeciętnym czyli ceną. Nie jest to jednak wszystko.

Zdarzyć się bowiem może łatwo taki wypadek, że dla kilku z szeregu biorących udział w produkcji czynników nasza zasada

jest spełniona, natomiast dla jednego z czynników wartość krańcowej jednostki jest większa od wartości jej krańcowego produktu — to znaczy ilość tego czynnika produkcji powinna być zmniejszona. Skutkiem tego krańcowa produktywność tego czynnika jest mniejsza, niż powinna być przy optymalnym rozłożeniu czynników, a wynagrodzenie jego jest za duże. Jednocześnie wartość krańcowej jednostki drugiego czynnika jest mniejsza od wartości jego krańcowego produktu — tzn. ilość tego czynnika w produkcji powinna zostać zwiększona. Dzięki temu krańcowa produktywność tego czynnika jest zbyt duża, a wynagrodzenie jego zbyt małe. Wynikiem takiego stanu rzeczy może być łatwo wyrównanie kosztu przeciętnego z ceną, ponieważ zbyt wielki udział wynagrodzenia jednego czynnika w koszcie przeciętnym jest rekompensowany przez zbyt mały udział drugiego z czynników produkcji. Chociaż nasza zasada wyrównania wartości czynnika krańcowego z wartością jego krańcowego produktu nie jest spełniona dla wszystkich czynników produkcji, może jednak wystąpić wyrównanie kosztu przeciętnego z ceną. To znaczy, że przy spełnieniu warunków optimum rozłożenia czynników produkcji, następuje wyrównanie kosztów przeciętnych z ceną produktu. Jednak wówczas wyrównanie kosztów przeciętnych z ceną produktu nie oznacza optymalnego rozłożenia czynników produkcji.

Wypadki niepodzielności czynników stwarzają możliwość odchyżeń od powyższej zasady. Trzeba dopiero obliczeń, czy zastosowanie całego bloku niepodzielnego da większy zysk, jeżeli go zastosujemy w tym przedsiębiorstwie, niż gdybyśmy go zastosowali w innym.

Całe to dowodzenie wykazuje, że samo operowanie pojęciami kosztu przeciętnego i krańcowego nie pozwala nam na określenie optimum. Dopiero zastosowanie zasady wyrównania krańcowej jednostki czynnika z wartością jej produktu daje nam możliwość osiągnięcia optimum rozdziału czynników produkcji.

ROCH KNAPOWSKI

Zagadnienie długich fal na tle współczesnej koniunktury światowej

Z początku 1947 roku nadeszła z Ameryki wiadomość, że z inicjatywy byłego wiceprezydenta i ministra handlu, Henry Wallace'a tworzy się za Oceanem nowa partia polityczna, partia postępowych obywateli Stanów Zjednoczonych. Zdaniem jej męża sztandarowego i zarazem czołowego rzecznika, nieograniczona działalność wielkiego kapitału prowadzi nieuchronnie do depresji gospodarczej, a nawet do wojny. Kongres może powtórzyć błędy z przed lat dwudziestu. Zadaniem ludzi o poglądach postępowych jest zapobieżenie temu, aby wielki kapitał i republikański Kongres doprowadził Stany Zjednoczone do nowej depresji. Myśl tę rozwinął Wallace niebawem szerzej w wydawanym przez siebie tygodniku o kierunku liberalnym pod nazwą *New Republic*. W jednym ze swych artykułów pisze on, że reakcyjniści przez swą politykę wytworzą prawie na pewno depresję, a w rezultacie — wojnę, oświadczając, że reprezentacja Kongresu w dalszym ciągu uważa, iż kluczowymi pozycjami do osiągnięcia dobrobytu są niskie podatki, wysokie taryfy i wolność prowadzenia wielkich interesów. Wallace pisze: „Jeżeli Stany Zjednoczone (wskutek wysokich taryf) narzucają swe własne bezrobocie i głodowe ceny produktów rolnych innym narodom, rezultatem może być ewentualnie rewolucja lub wojna. Republikańska polityka odbiła się u nas (tj. w Stanach Zjednoczonych) w r. 1930 w formie depresji, a w r. 1939 w formie woj-

ny światowej. Aby zapobiec powtórzeniu się tych wypadków liberałowie powinni zaproponować: pozytywny program pełnego zatrudnienia i dobrobytu na froncie wewnętrznym, międzynarodowego pokoju gospodarczego, trwałego pokoju na świecie i porozumienia z Rosją oraz współpracy z liberalną Anglią, Francją i Chinami dla odbudowy zacofanych terytoriów świata, pełnego użycia energii atomowej dla celów wyłącznie pokojowych silnej Organizacji Narodów Zjednoczonych i maksimum rozbrojenia opartego na międzynarodowym porozumieniu“.

Nie wchodząc tutaj w rozbiór szeroko rozwiniętego programu politycznego, chciałbym skupić całą uwagę na myślach wyjściowych, będących w istocie założeniem rozbudowanych na wielką skalę konkluzji. Henry Wallace, przewidując, w razie stosowania programu politycznego partii republikańskiej, depresję gospodarczą, a nawet wojnę, snuje analogię z pamiętną wielką depresją z przed 17-tu lat, jaka miała miejsce wskutek kryzysu z r. 1929. Kryzys ten, jak wiadomo, wywołał w gospodarstwie światowym wstrząsy o niesłychanej gwałtowności i kolosalnej sile destrukcyjnej. Jeśli i wybuch drugiej wojny światowej przypisywany jest polityce republikańskiej, to oczywiście, należy rozumieć, nie w tym sensie bezpośrednim, który by odciążył Niemcy, napadające w r. 1939 na Polskę, a w dwa lata później wypowiedające wojnę Stanom Zjednoczonym. Dojście do władzy Hitlera w r. 1933, w szczególności zrozumiałe na tle światowej depresji gospodarczej, pojmowane jest najwidoczniej jako rezultat kryzysu amerykańskiego i w ogóle polityki republikańskiej, stosowanej od marca 1921 do marca 1933 roku. Więc i tutaj ze względu na późniejsze doniosłe wypadki polityczne, cała uwaga badawczo - krytyczna koncentrować się musi dookoła kryzysu amerykańskiego z r. 1929 i depresji lat następnych. Wnikając w przyczyny i skutki tych wypadków, musimy dać właściwą ocenę ich roli i znaczenia także w ramach ogólnych dziejów światowych koniunktur gospodarczych.

Poprzednio jednak uprzątnąć winniśmy sobie, czy rozwój współczesnych wypadków gospodarczych, chociażby od czasu zakończenia działań wojennych, jest tego rodzaju, aby móc

snuć charakterystyczną i typową dla koniunktur analogię z wypadkami gospodarczymi z przed prawie dwudziestu lat. Rzut oka na ruch najważniejszych liczb gospodarczych, znamionujących koniunkturę i miarodajnych dla jej oceny, ułatwiłby nam znakomicie nasze zadanie. Niestety mimo, że już dwa lata minęło od zaprzestania operacji wojennych na Dalekim Wschodzie, a prawie dwa i pół lat od ustania ich w Europie, wiadomości nasze o rozwoju koniunktury na całym świecie, a w szczególności w Stanach Zjednoczonych są jeszcze niedostateczne. Stojących pod względem naukowym na odpowiednim poziomie opracowań książkowych na razie brakuje zupełnie. Zadowolić się musimy danymi spotykanymi sporadycznie w czasopiśmie, wprawdzie także naukowych, ale niekompletnych. Pomimo to jakiś, na razie mglisty, ale przynajmniej w konturach zarysowujący się obraz danych stosunków i tendencji możemy sobie wytworzyć.

Uwaga nasza kieruje się przede wszystkim ku najpotężniejszemu organizmowi gospodarczemu, jaki istnieje na świecie, ku Stanom Zjednoczonym Ameryki Północnej. Zorientować winniśmy się tu w kształtowaniu się trzech albo nawet czterech rynków, dających normalnie pełny obraz koniunktury. Mam na myśli rynek kapitałowy we wszystkich jego przejawach, rynek towarowy, włączając tu także dane, dotyczące produkcji i handlu zagranicznego, oraz tzw. rynek pieniężny czyli rynek kapitału krótkoterminowego z dodaniem wszystkiego, co dotyczy waluty i banków centralnych. Jako czwarty rynek winien znaleźć uwzględnienie jeszcze rynek pracy, jako ten, na którym zwykle najpóźniej, ale najdotkliwiej odbija się zmiana tzw. dobrej koniunktury na złą. Nie o wszystkich dziedzinach jesteśmy równie dobrze poinformowani, nie o wszystkich mamy dane liczbowe wyczerpujące, ciągłe i pewne, tak jak do tego przyzwyczajeni byliśmy przed wojną. O niektórych dziedzinach nie wiemy prawie nic, o innych mało, nawet bardzo mało, o niektórych coś niecoś. Zacznę od dziedziny rynku kapitałowego, jako że na nim zwykle najrychlej uwydatnia się ruch koniunktury, na nim także najrychlej zaznacza się zwrot ogólnej tendencji

zwyżkowej ku niżkowej, wyprzedzający i zapowiadający w ten sposób analogiczne zmiany na pozostałych rynkach gospodarczych.

Otóż jeżeli chodzi o rynek kapitałowy w Stanach Zjednoczonych, to rozwój jego w czasie wojny stał pod znakiem olbrzymich potrzeb państwa, zespalającego wszystkie siły kraju ku realizacji wielkich celów zewnętrzno-politycznych. Budżet państwowy, wyrażający się przed wojną sumą około 9 miliardów dolarów (zdeprecjonowanych prawie do połowy od roku 1933) w ciągu kilka lat ujednostajnił się, dochodząc do kolosalnej sumy około 100 miliardów dolarów; z sumy tej 9/10 były wydatkami wojennymi. Dziennie wydatki na wojnę wynosiły pod koniec tejże prawie 300 miliardów dolarów (nawiasem powiedziawszy niedługo prawie tyle ile Rzeczpospolita Polska przed wojną zbierała na wszystkie swoje cele w ciągu całego roku). Dług publiczny po poprzedniej wojnie doprowadzony do około 27 miliardów dolarów, za czasów republikańskich obniżony do 16 miliardów, później wskutek złej koniunktury, a raczej dla przeciwdziałania jej podniesiony do 40 miliardów zredukowanych w tym czasie dolarów, w ciągu ostatniej wojny podskoczył do fantastycznej wręcz wysokości około ćwierć biliona dolarów. Suma wszystkich wydatków, związanych z wojną, wyniosła 280 miliardów dolarów (nominalnie około 11 razy, faktycznie około 6 razy więcej, jak w czasie poprzedniej wojny).

Rzecz jasna, że rynek kapitałowy pozostawał przez cały czas wojny, a nawet jeszcze po wojnie pod przemożnym wpływem kształtowania się finansów publicznych. W marcu 1937 r. wykazywały kursy przeszło 400 papierów wartościowych najwyższy poziom od czasu krytycznego roku 1929, dochodząc według indeksu, podanego przez biuletyn Federalnych Banków Rezerwowych do 140 (przy końcu roku 1935 = 100).

Otóż przez szereg następnych lat zaznaczała się na rynku kapitałowym amerykańskim na ogół tendencja niżkowa, która także w r. 1940 i 1941, a nawet aż do kwietnia 1942 r. utrzymała się, wprawdzie jako sprawdzian ujemnej koniunktury, później zaś wskutek absorpcji kapitałów przez państwo, gotujące się

do wojny, a następnie wkraczające w pierwsze stadium teje. W kwietniu 1942 r. osiągnął kurs papierów wartościowych amerykańskich swoje minimum wskaźnikiem 60. Odtąd jednak rozpoczyna się znowu prawie nieprzerwany ruch zwykły, który utrzymuje się także po ustaniu działań wojennych i doprowadza przy końcu 1945 r. do wskaźnika 138. (zob. art. „The Boom in Stocks G. Soule'a“ w *New Republic* z 18.II. 46 s. 241. Dane liczbowe zaczerpnięte z *Federal Reserve Bulletin*).

Ten ruch zwykły odzwierciedla koniunkturę wojenną, uzasadnioną z jednej strony zwiększonymi zyskami przedsiębiorstw, a z drugiej strony podtrzymywaną na rynku kapitałowym ciągłym dopływem nowych kapitałów, akumulowanych w coraz to większym stopniu na skutek wzrastających do kolosalnych rozmiarów wydatków publicznych. Tak na przykład suma wszystkich poborów osobistych w Stanach Zjednoczonych, wynosząca w roku 1939 około 50 miliardów dolarów, w r. 1945 doszła do 160 miliardów. Ta część tegoż dochodu indywidualnego, która została skapitalizowana (a była niewątpliwie znaczna, gdyż konsumpcja towarów i usług była prawnie ograniczona), znalazła swą drogę ku wartościom kapitałowym, jako dającym na przyszłość zwiększone szanse zysków. To też miesięczne obroty giełdowe, które od r. 1936 aż do połowy r. 1942 spadły do swego minimum, podniosły się odtąd aż do końca 1945 r. prawie siedmiokrotnie, w stosunku rocznym mniej więcej z 3 miliardów do około 20 miliardów dolarów.

Jak kształtowała się koniunktura na rynku kapitałowym w r. 1946, nie da się określić dokładnie wobec braku danych cyfrowych. Zdaje się, że aż do sierpnia ub. r. tendencja była w dalszym ciągu zwykła. W każdym razie już w sierpniu, a w szczególności w pierwszej połowie września nastąpiła zmiana, która w dniu 4 września przybrała w Nowym Jorku formę nader ostrego kryzysu giełdowego. Kryzys ten zwrócił na siebie uwagę wszystkich miarodajnych czynników, nie tylko gospodarczych ale nawet politycznych. W prasie podkreślono, że tak silnego kryzysu giełda nowojorska nie przechodziła od maja 1940 r. tj. od załamania się Francji w czasie ostatniej wojny.

W ciągu jednego dnia przeszło 3¹/₂ miliona akcji zmieniło właściciela. Wartość transakcyj wyrażała się sumą 5 miliardów, a straty wynosiły 420 milionów dolarów, czyli ok. 8%. Także w ciągu drugiego tygodnia września ożywiony ruch sprzedaży utrzymywał się nadal przy spadających w dalszym ciągu kursach. Codziennie około 3 miliony akcji przechodziło z rąk do rąk. Omawiając panikę na giełdzie, prasa nowojorska stwierdziła, że przemysł od końca wojny do czasu rozpoczęcia procesu powrotu do produkcji pokojowej stanął wbrew trudności sprzedaży swych produktów po cenach rentownych. Żądanie wyższych płac robotniczych z jednej strony, a ceny maksymalne z drugiej, zniechęcają ludzi rozporządzającym kapitałem wobec braku widoku na zysk do inwestycji, a raczej powodują proces likwidacji inwestycji. Rozumowanie powyższe, w zasadzie słuszne, nie wyjaśnia jednak wszystkiego, gdyż ceny maksymalne na liczne ważne towary zostały właśnie w połowie ub. roku przez kongres Stanów Zjednoczonych uchylone. Uwzględnić należy tu także okoliczność, działającą po stronie kapitału, a mianowicie że wraz z redukcją budżetu państwowego, naturalną i konieczną w okresie powojennym, także kapitalizacja, płynąca z tego źródła, kurczy się poważnie co wywrzeć musi również swój wpływ na sytuację giełdową. Prezydent **T r u m a n**, zapytany w sprawie niżki papierów wartościowych na giełdzie oświadczył, że nie posiada dość doświadczenia finansowego, by składać deklarację w takiej sprawie. Dodał, że niżka ta naturalnie go interesuje i że obserwuje sytuację, ale woli jej nie komentować. Według relacji, podanej przez *New Republic* (15.IX.1946 str. 308) i także w prasie, miał się nawet wyrazić, że „nie wie, co odpowiedzieć“, (That he doesn't know the answer“). Nieco później, ale jeszcze w tym samym roku, oświadczył, że Stany Zjednoczone czekają w najbliższej przyszłości lata ciężkiej depresji, ale po krótkim czasie, zreflektowawszy się, zaprzeczył temu, Jakimi kierował się przy tym motywami, trudno powiedzieć. Oświadczenie to jednak było, przynajmniej wówczas, sprzeczne z opinią przeważającej części reprezentantów świata gospodarczego amerykańskiego. Z załamania się giełdy wnioskowano ra-

czej, że mniej więcej w połowie 1947 r. nastąpi wstrząs zniżkowy i depresja, po której dopiero później rozwinię się nowy ruch zwykły. Takie byłyby więc perspektywy dla koniunktury amerykańskiej i tymczasem też w dużej mierze dla koniunktury światowej z punktu widzenia tendencji, znaczących się na rynku kapitałowym w Stanach Zjednoczonych, i w interpretacji tychże ze strony zainteresowanych sfer gospodarczych; ale czy perspektywy te usprawiedliwiają pogląd, że oczekiwana depresja o ile rzeczywiście będzie miała miejsce, nastąpi w skali analogicznej do wypadków z 1929 r. i lat następnych?

Dla właściwej oceny ruchu koniunktury wielkie, poniekąd decydujące znaczenie posiada rynek towarowy czyli kształtowanie się cen najważniejszych dla gospodarstwa krajowego surowców i gotowych produktów. W porównaniu z okresem przedwojennym ceny w Stanach Zjednoczonych podniosły się w związku z koniunkturą wojenną mniej więcej o 70%. Przez długi czas do końca wojny ceny urzędowo ustalone nie uległy zmianie. W połowie 1946 r. jednak, mimo głośnych protestów z licznych stron, także ze sfer naukowych, Kongres Stanów Zjednoczonych zdecydował się pod presją kół zainteresowanych odstąpić od dotychczasowej praktyki i zwolnić od kontroli urzędowej liczne towary ważne dla gospodarstwa krajowego. Na próżno prezydent Truman zakładał swoje veto, dając wyraz obawom, że zniesienie kontroli cen spowoduje inflację a następnie katastrofę. „Po gwałtownym ruchu wzwyż następuje zawsze bankructwo“ powiedział prezydent, „po inflacji — załamanie“. („Booms are always followed by a bust, collapse always comes after inflation“, *New Republic* 8.VII.1946, str. 4). Zwykły ruch w zakresie cen towarów istotnie nie dał na siebie czekać. Już w lipcu 1946 r. poziom był około 9% wyższy, jak w roku 1945, natomiast jesienią w miarę tego, jak coraz liczniejsze artykuły zwalniane zostały spod kontroli urzędowej (w październiku już tylko 10 artykułów podlegało kontroli), ceny hurtowe podniosły się o 50 nawet do 100% w porównaniu do stanu przed zniesieniem kontroli i to nie tylko wyrobów przemysłowych, ale w szczególności ważnych środków żywnościowych jak mięso i nabiał. Ponieważ

płace od końca wojny systematycznie redukowano, więc szerokie rzesze pracujących znalazły się w ciężkiej opresji i fala strajków zaczęła nawiedzać najważniejsze ośrodki gospodarcze Stanów Zjednoczonych. Już z końcem sierpnia zaczęli strajkować w Chicago robotnicy w fabrykach samochodowych, niebawem poszli w Nowym Jorku w ich ślady szoferzy samochodów ciężarowych, dalej wszyscy marynarze, robotnicy, zatrudnieni w portach i dokach, z początkiem października zastrajkowali w Pittsburgu pracownicy elektrowni, wskutek czego tramwaje zostały unieruchomione i miasto zaległy ciemności, w Nowym Jorku strajk rozszerzył się wkrótce na wszystkie sklepy spożywcze, wreszcie 21 listopada wybuchł olbrzymi strajk 400.000 górników, który sparaliżował całą produkcję przemysłową Stanów Zjednoczonych i wywołał ogromne napięcie, nie pozabawione akcentów politycznych. Strajk trwał 17 dni, aż do 8 grudnia i skończył się bez rezultatu dla górników. Właściciele kopalń ponosili wielkie straty — wynosiły one podobno 8,5 milionów dolarów dziennie, żądanej wyżki płac. jednak robotnikom nie przyznali. W danej sytuacji, kiedy po załamaniu się giełdy należało się także w przemyśle i handlu chociaż nie bezpośrednio liczyć z możliwością zmiany kierunku koniunktury, pozycja pracodawców była silniejsza i niezawodnie dlatego też górnicy powrócili do pracy na dotychczasowych warunkach.

Ze zmianą w poziomie cen w kierunku niżkowym liczą się jednak ekonomiści amerykańscy całkiem poważnie. Już około 20-go października 1946 r. donoszono z Ameryki o gwałtownym spadku cen bawełny, jakiego od 25 lat nie zanotowano. Ekonomiści amerykańscy się zgodzili co do tego, że kryzys w Stanach Zjednoczonych rozpocznie się na wiosnę i doprowadzi około połowy roku do niżki cen. Także opinia niektórych sfer urzędowych brzmi dziś pesymistycznie. John Steelman, kierownik Urzędu Mobilizacji i Rekonwersji Wojennej wyraził się w swym sprawozdaniu kwartalnym z października 1946 r. w tym sensie, że szybka niżka cen, może zahamować popyt, naruszyć równowagę gospodarczą i wywołać w krótkim czasie załamanie się cen, oraz poważne skutki ekonomiczne i socjalne (zob. art. „The economic outlook“ w *New Republic* z 14.X.46 s. 469,

por. art. „How soon will prices fall“ N. Robertson'a tamże 25.XI.46 s. 681). Zauważyć należy także, że indeks produkcji w Stanach Zjednoczonych, który w porównaniu z ostatnim pięcioleciem przed wojną podniósł się w r. 1944 do 235%, w r. 1946 spadł do 168 i nawet do 140%. Jak dalece sprawdzą się wyrażane w Ameryce obawy co do załamania koniunktury w przemyśle i handlu, powinno się okazać w niedalekiej przyszłości. Od siebie tylko dodam, że między kryzysem giełdowym a kryzysem w przemyśle i handlu, jak uczy historia, może minąć dłuższy czas, rok — bywało nawet że dwa lata. Załamanie samo w sobie jednak wydaje się nieuniknione, zwłaszcza jeżeli chodzi o tak trudne zazwyczaj przejścia z gospodarki wojennej ku pokojowej, przy którym błędy w dyspozycjach kapitałowych i w samych inwestycjach zawsze bywają popełniane.

Pozostałaby jeszcze obserwacja rynku pieniężnego czyli kapitału krótko-terminowego. Otóż tutaj wskaźniki, które dawniej ułatwiały orientację i umożliwiały szybką ocenę sytuacji koniunkturalnej, przestały działać, a raczej zostały albo unieruchomione lub ograniczone, względnie unicestwione lub ukryte. Mani na myśli wahania stopy dyskontowej i waluty oraz międzynarodowy ruch kruszców szlachetnych, w szczególności złota. Cały ten mechanizm, który w dawniejszych koniunkturach odgrywał tak wielką i tak uwydatniającą się na zewnątrz rolę, dziś podlega działaniom sił, chciałoby się powiedzieć, zakulisowych, zmierzających w każdym razie świadomie i celowo za pomocą gospodarki planowej, ale w skali światowej, do okiełznania swobodnej gry ruchów koniunkturalnych. Umowa zawarta w dniu 22 lipca 1944 w Bretton Wood w sprawie Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego, wiążąca prawie wszystkie państwa świata, w szczególności także Stany Zjednoczone Ameryki, Imperium Brytyjskie i Związek Radziecki, głosi w jednym z pierwszych paragrafów, że Bank ma za zadanie „popierać długofalowy zrównoważony wzrost handlu międzynarodowego oraz utrzymanie równowagi bilansów. płatniczych przez zachęcanie do dokonywania inwestycji międzynarodowych, mających na celu rozwój źródeł produkcyjnych

państw członkowskich aby w ten sposób przyczynić się do podniesienia poziomu życia i warunków pracy na ich obszarach". Pomimo, że w przytoczonym tekście jest mowa o długofalowym wzroście handlu i inwestycjach międzynarodowych, to jednak Bank, zasadniczo czynny w dziedzinie rynku kapitałowego, wpływać będzie pośrednio także na dziedzinę kapitału krótkoterminowego, właściwą domenę Międzynarodowego Funduszu Monetarnego, utworzonego umową z tego samego dnia, przez udzielanie w różnej formie pożyczek, zmierzających do utrzymania równowagi w bilansach płatniczych. W ten sposób będzie można w dużej mierze, i także na dalszą metę, uniknąć przesyłek złota z kraju do kraju, ale w ostatecznym razie i one są w umowie przewidziane. W rozdziale V bowiem przewidziane jest że „przewożenie złota przez Bank będzie — dokonywane z należytym uwzględnieniem kosztów przewozu oraz przewidywanych potrzeb banku". Zauważyć należy, że według wspomnianego właśnie rozdziału 90% zapasu złota może się początkowo znaleźć w bankach centralnych pięciu członków, mających największą ilość udziałów, pomimo, że posiadają one tylko zaledwie 2/3 wszystkich udziałów. Wszystkie inne państwa członkowskie będą więc musiały ze swoich zapasów złota, o ile je posiadają, około 2/3 przekazać pięciu najsilniejszym państwom do depozytu. Zwykle wahania koniunkturalne w dziedzinie rynku pieniężnego może da się w ten sposób do pewnego stopnia wyrównać i dane salda bilansów płatniczych rozliczyć, ale czy w razie olbrzymich załamań koniunktury, które by wstrząsnęły żywiołowo całą gospodarką światową, zasoby i środki zarówno Międzynarodowego Banku Odbudowy, jak i Międzynarodowego Funduszu Monetarnego będą wystarczające, okazać musi dopiero praktyka.

Nim zdamy sobie ostatecznie sprawę z tego, jakiego typu wstrząśnięć należało by się w chwili bieżącej spodziewać w koniunkturze światowej, wypadało by jeszcze rzucić okiem na sytuację, w jakiej pod kątem widzenia koniunktury znajduje się Wielka Brytania, klasyczny kraj tego rodzaju wahań w sytuacjach gospodarczych. Inne z wielkich państw bowiem, jak Zwią-

zek Socjalistycznych Republik Radzieckich ze swoją zupełnie odmienną strukturą, albo Francja, która daleko zabrnęła w inflacji i obecnie nadzwyczajnie robi wysiłki, aby się z niej wydostać, czy politycznie i gospodarczo jeszcze nie skonsolidowane Chiny, nie wchodzą tutaj w rachubę. Otóż Wielka Brytania bezpośrednio po zwycięskim zakończeniu drugiej wojny światowej znalazła się w sytuacji finansowej i gospodarczej nad wyraz ciężkiej. Wystarczy tylko wspomnieć o olbrzymim zadłużeniu (w sumie przeszło 20 miliardów funtów) wobec kraju, imperium, mianowicie dominiów i Indii, oraz zagranicy, jak również o zatrważających dewastacjach i zaległościach w aparacie gospodarczym, spowodowanych wojną. Ponadto od 1946 roku znajduje się Wielka Brytania w stadium przemian sięgających w głąb struktury gospodarczej, że trudno przewidzieć ogólne skutki, jakie się mają stąd wyłonić, a które na pewno będą miały znaczenie dla jej przyszłych losów.

Będąca u władzy w Anglii Partia Pracy zdecydowana jest przeprowadzić swój program przebudowy gospodarczej. W 1946 roku upaństwowiony został Bank Angielski, który tak wielką odegrał rolę w historii koniunktur i kryzysów w Anglii. Z dniem 1 stycznia 1944 roku znacjonalizowany został cały przemysł górniczy (n.b. za odszkodowaniem dotychczasowych właścicieli według właściwej ceny „fair — price“ ustalonej przez niezależny trybunał; zob. art. „British Labor in Power“ J. Winco ur'a i M. Young'a w *New Republic* T. X.1946 s. 438. Upaństwowiona została już także — i to na specjalne życzenie dominiów — telekomunikacja i cywilne lotnictwo. Program nacjonalizacyjny obejmuje jeszcze cały przewóz wewnętrzny (koleje, drogi), cały przemysł żelazny i stalowy oraz produkcję i dostawę prądu elektrycznego i gazu. Wszelkie inwestycje, w szczególności dla ogromnie zacofanego przemysłu kopalnianego, uskutecznione mają być w ramach planowej gospodarki. Ale także prywatne inwestycje podlegają ścisłej kontroli. Przedsiębiorstwa zamierzające w danym razie korzystać z kredytu, uzyskać go mogą tylko za zezwoleniem specjalnej Komisji Przydziału Kapitału (Capital Issue Commit-

tee), działającej według dyrektyw Narodowej Rady Inwestycji (National Investment Council). Komisja i Rada działają również według określonego planu za pomocą odpowiednich gwarancji, dochodzących w poszczególnych dziedzinach do 50 milionów funtów rocznie. Upaństwowienie Banku Angielskiego ma usunąć wszelkie tarcia, jakie na przykład zachodziły między polityką gospodarczą Rządu z jednej a Dyрекcją Banku z drugiej strony w pamiętnych latach największego przełomu koniunktury przed ostatnią wojną, mianowicie w latach 1929 — 31. Sfery rządowe angielskie mają nadzieję opanować w ten sposób fluktuacje w prywatnych inwestycjach, prowadzące zwykle do ekscesów w ruchach koniunktury i do załamania.

Jak się szczegółowo rozwijała i rozwinie jeszcze koniunktura w Wielkiej Brytanii, trudno powiedzieć. Na razie na uwagę zasługuje fakt, że we wrześniu 1946 roku kryzys giełdowy w Nowym Jorku wywołał natychmiast analogiczne zjawisko w Londynie, gdzie spadek walorów coprawda dokonał się w mniejszych rozmiarach. Należy bowiem mieć na oku różnice co do obecnej zasobności obydwóch krajów w kapitały. Od 1914 roku stosunek Londynu do Nowego Jorku zmienił się diametralnie. Trudności, z jakimi Wielka Brytania w lutym i w marcu 1947 r. musiała się borykać na skutek niepomysłnej aury zimowej, odsłoniły tylko w sposób jaskrawy niedomagania, jakie już od dłuższego czasu nurtowały w jej organizmie gospodarczym i też coraz więcej go osłabiały. Olbrzymie straty w lokatach zagranicznych poniesione dla finansowania wojny, szalone szczyty w tonażu floty handlowej, spowodowane akcją podmorską wroga, ogromne zadłużenie wobec zagranicy oraz krajów wchodzących w skład imperium, zmuszają Wielką Brytanię bezapelacyjnie do rozwinięcia eksportu na wielką skalę. Aby utrzymać swą pozycję gospodarczą Wielka Brytania musi swą produkcję tak zwiększyć, aby wywóz przekraczał stan z r. 1939 o 75%. W połowie 1946 roku mimo wielkich wysiłków wynosił on tylko o 20% więcej, jak przed wojną. W związku z niedomaganiem w przemyśle górniczym okazało się, że przez długi czas — co najmniej do końca roku — eksport węgla nie będzie w ogóle możliwy.

Już w tej okoliczności tkwić musi zarodek wielkich przełomów w światowej koniunkturze. Niemożność zapłacenia przywozu ze Stanów Zjednoczonych — w gruncie rzeczy własnym wywozem — może spowodować zatory w sprzedaży produkcji amerykańskiej i tym samym kryzys przemysłowy i handlowy tamże, a następnie i w innych częściach świata.

Należy się teraz zastanowić nad tym, czy możliwość nastąpienia w bliższej przyszłości przełomu w koniunkturze, traktować wypada rzeczywiście, jak to teraz często się czyni w Ameryce jako niebezpieczeństwo analogiczne do kolosalnego wstrząsu gospodarczego jaki nawiedził świat w latach 1929 — 31. Zagadnienie sprowadza się do kwestii jakiego typu był kryzys z roku 1929 i depresja, która potem nastąpiła; czym różnił się ów przełom koniunktury od innych podobnych, czy miał on precedensy w dawniejszej historii tych zjawisk, wreszcie czy zachodzą obecnie okoliczności, warunkujące wybuch kryzysu gospodarczego o tego rodzaju szczególnie wielkim nasileniu.

Światowy kryzys z r. 1929 już zupełnie zewnętrznie różnił się od wszystkich poprzednich kryzysów gospodarczych tym, że wybuchł bynajmniej nie po dłuższym okresie wzrastających cen towarów, lecz cen utrzymujących się lata całe mniej więcej na jednakowym poziomie, a nawet częściowo lekko obniżających się. Jedynie wzmagająca się od szeregu lat, przy końcu do ekscesów doprowadzona fala szalonych spekulacji giełdowych, wskazywała na zbliżające się załamanie. Od początku 1925 roku w ciągu 4 lat podniosła się wartość walorów na giełdzie nowojorskiej z 27 do 67,5 miliardów dolarów, w ciągu 10 pierwszych miesięcy 1929 r. wypuszczono nowych walorów na 3,3 miliarda dolarów. W Niemczech kryzys giełdowy nastąpił już w połowie 1927 r., w Stanach Zjednoczonych, jak wiadomo, w październiku 1929 r. Na uwagę zasługuje fakt, że w chwilach największego napięcia, zapytywani wówczas eksperci między innymi takie powagi i sławy naukowej jak profesor Irving Fisher, albo wytrawni praktycy jak Charles Mitchell, prezydent National City Bank, stanowczo zaprzeczali jakoby Ameryce groził kryzys (zob. art. „The Boom in Stocks“ G. Soule'a w *New Republic*

z 18.II. 46. s. 241). Niewątpliwie zapatrzeni byli w kształtowanie się cen towarowych. Tymczasem już po tygodniu w dniu 23 października straty giełdy przekroczyły 4 miliardy dolarów, a dnia następnego sprzedano prawie 13 milionów akcji. Liczby te są kilkakrotnie większe, jak w kryzysie z września 1946 roku. Wiadomo jak się potem w r. 1930 i w latach następnych rozwinął kryzys także w przemyśle i handlu w Stanach Zjednoczonych, i na całym świecie. Wspomnę tylko, że liczba bezrobotnych wynosiła w końcu 30 milionów, zaś handel międzynarodowy stracił trzecią część swego rozmiaru, a dwie trzecie swej wartości.

Ogromne i tak nieoczekiwane obniżenie się cen towarów po r. 1929 pozostawało bezwątpienia w związku ze światowym kryzysem rolnym. Ceny zboża spadały narazie umiarkowanie, później coraz gwałtowniej, (już od początku 1929 r.), dochodząc w końcu, w czasie największej depresji, do poziomu, jakiego nie było od setek lat. Zbieżność wielkiego kryzysu przemysłowo-handlowego i długotrwałej depresji na całym świecie ze światowym kryzysem rolnym skierowała uwagę na zagadnienie długich fal w życiu gospodarczym, co do których wyrażono w nauce pewne przypuszczenie już na krótko przed wybuchem pierwszej wojny światowej — a następnie, już dokładniej, w latach 1922 — 1926. Mianowicie w r. 1913 holenderski ekonomista van Gelderen zwrócił uwagę na „długie cykle“ rozwoju gospodarczego, które trwają według niego około 60 lat. Ziomek jego de Wolff potwierdził te przypuszczenia w r. 1924, badając okres od 1825 do 1913 roku, w którym dostrzegł dwa długie ruchy zniżkowe i dwa wyżkowe z latami zwrotnymi 1850, 1873 i 1894. Jeszcze więcej rozszerzył ramy badanego okresu Kondratieff („Die langen Wellen der Konjunktur w *Archiv für Socialwissenschaft* tom 56). 1926 r. zaczynając od końca XVIII w. oraz uwzględniając jeszcze lata pierwszej wojny światowej oraz dwa lata pierwszej powojennej koniunktury. W tym całym okresie mniej więcej 130 lat dopatrywał się uczony rosyjski trzech długich fal, z których dwie pierwsze trwać miały 40 — 60 lat, zaś trzecia była niekompletna. Wgłębienia między 1817 a 1844 oraz między 1875 a 1890 r. zbiegają się istotnie z okresami dwóch wielkich depresyj w rolnictwie. Kon-

dratiew, przytaczając liczne dane i fakty, nie dał jednak zasadniczego wytłumaczenia zjawiska, aczkolwiek łączył poszczególne fazy długich fal z wypadkami z dziedziny polityki, z ekspansją kolonialną narodów albo z poszukiwaniem nowych złóż metali szlachetnych. W drugim wydaniu swego dzieła o cyklu koniunktury (z r. 1927) Wesley Mitchell wyraził się z uznaniem o wykazaniu przez Kondratiewa przy pomocy danych statystycznych $2\frac{1}{2}$ długich fal gospodarczych od końca XVIII wieku, uznał jednak słusznie za kwestię otwartą, czy dalsze wypadki nastąpią w tym samym porządku. Bo jeżeli, powiada on, w dzisiejszych czasach gospodarstwo wykazuje ruch, dający $2\frac{1}{2}$ fali, to nie jest to żadnym dowodem, że zjawisko powtarzać się będzie regularnie. Pomimo to jednak Mitchell widział w pracach wymienionych właśnie uczonych obiecującą zapowiedź dalszych badań naukowych w danym kierunku.

W tym samym roku 1927 Mildschuh w artykule, ogłoszonym na temat pieniądza w czwartym wydaniu niemieckiej Podręcznej Encyklopedii Nauk Politycznych (*Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, tom IV str. 22 — 23), zajął stanowisko w sprawie wiekowych ruchów cen, jak nazywane są także długie fale koniunktury.

Mildschuh zdecydowanie wskazuje na wojny, które przeważnie miały miejsce w okresach wysokiego poziomu cen, jako na właściwe przyczyny danych zjawisk, przy czym mimo zwalczania teorii środków płatniczych w różnych jej odmianach, drogą przeciwnej teorii, tłumaczącej zmiany cen tylko zmianami po stronie towarowej, jako wytłumaczenie ruchów wiekowych podaje inflację kredytową, stosowaną przez państwa w okresach wojny, i deflację, stosowaną w czasach pokojowych.

Kryzys rolny i przesilenie przemysłowo-handlowe, które zaczęły się w r. 1929 i doprowadziły do wielkiej depresji w latach następnych, uzupełniły należycie trzecią długą falę ewolucji gospodarczej świata, dostrzeżoną przez Kondratiewa. Prof. Wagemann prezes niemieckiego instytutu dla badań koniunktur, mógł więc w r. 1937 uwzględnić najnowsze doświadczenia ostat-

niego kryzysu światowego, z drugiej strony jednak sięgnął równocześnie daleko wstecz aż do początku XVIII wieku, aby dla czasokresu prawie 250 lat stwierdzić istnienie długich fal koniunktury. (*Wirtschafts politische Strategie*, Hamburg 1937, str. 54 — 58). Podobnie jak Mildschuh łączy on również długie fale koniunktury z wielkimi wojnami (dla początku XVIII w. wskazuje specjalnie na wojnę o sukcesję hiszpańską), dla których doszukuje się periodyczności 50 do 60 letniej, zachodzącej jakoby już od początku XII wieku. Głębsze przyczyny danych zjawisk, które oczywiście wymagałyby jeszcze sprawdzenia, widzi w strukturze ludnościowej, w której na zmianę przeważają raz elementy ekspansywne o typie męskim, śmiałe i rozrzutne, idące przebojem, to znów typy żeńskie, ostrożne, oszczędne i zachowawcze. Nawiązując do pewnych rozważań znakomitego historyka, Leopolda Ranke'go, Wagemann sądzi, że tego rodzaju odmiany w typach poszczególnych generacji władców i ludności Europy dało by się stwierdzić aż do X wieku wstecz.

Niezależnie od Wagemanna przeprowadziłem sam w latach owej wielkiej depresji światowej badania nad kształtowaniem się długich fal w dziejach gospodarczych. Dzięki doskonałej publikacji Heichelbeim'a piszącego pod auspicjami Spiethoff'a, czołowego badacza problemów koniunktury w Niemczech, oraz na podstawie własnych studiów mogłem uwzględnić odpowiednie dane, dotyczące cen, waluty i finansów, nawet odległych czasów starożytnych (od IV w. przed Chr. do IV w. po Chr.), uwzględniłem również czasy od XI wieku aż do końca XVIII wieku, badając kształtowanie się cen we Francji i w Anglii, i doszedłem do wniosku, że owe długie fale w rozwoju gospodarczym narodów istotnie istnieją, pomimo że ścisłej periodyczności w sensie matematycznym tak samo one nie posiadają, jak zwykle cykle koniunktur gospodarczych. Na ogół jednak dwie długie fale w ciągu wieku zachodzą, choć zdarzają się czasem posunięcia i zniekształcenia danej linii rozwoju. Przyczyny tego zjawiska nie można się doszukiwać ani w gospodarce kapitalistycznej, ani w inflacji kredytowej, gdyż w owych odległych czasach nie było ani jednej, ani drugiej, lecz, co już wówczas przypuszczałem

i co do czego zgadzam się z Wagemannem w dziedzinie demograficznej. Powtarzające się okresowo wojny pozostają w związku z naturą ludzką. Ujawniają one proces ciągłego gromadzenia się oraz wybuchu nieokiełznanych sił żywiołowych. Natomiast falowanie i załamywanie się ich na przeciąg długotrwałych depresyj wykazują, co mianowicie w nowych czasach dokładniej można zaobserwować, następujące charakterystyczne znamiona. Bezpośrednio po zakończeniu wielkiej, tj. długotrwałej i ciężkiej wojny nie następuje zaraz ów największy kryzys gospodarczy i długotrwała potem ciężka depresja we wszystkich dziedzinach, nie wyłączając rolnictwa, ale zwykle dopiero po jakichś dziesięciu latach. Takimi kryzysami, które aż do głębi wstrząsały całym gospodarstwem państw i narodów, były w XVIII w. kryzysy w latach 1720, które w Anglii i we Francji wybuchły dziewięć lat po zakończeniu głównych operacyj wojny o sukcesję hiszpańską, ciężki kryzys z r. 1772, który wybuchł w dziesiątym roku po zakończeniu wojny siedmioletniej, toczonej między Anglią i Francją o panowanie nad Indiami i Kanadą, ogromny kryzys w r. 1825 w Anglii, który wybuchł w dziesiątym roku po zakończeniu wojen napoleońskich i po którym depresja trwała 8 lat, słynny kryzys światowy z r. 1873, który wybuchł w dziesiątym roku po zakończeniu największej wojny z tych, jakie miały miejsce około połowy ub. wieku, mianowicie wojny domowej w Stanach Zjednoczonych, po którym to kryzysie depresja również trwała przez wiele lat, bo aż do 1879 r., wreszcie ostatni pamiętny wielki kryzys z r. 1929, który wybuchł w jedenastym roku po zakończeniu pierwszej wojny światowej i po którym depresja trwała prawie aż do 1935 r.

Przytoczone fakty moglibyśmy sobie wytłumaczyć w następujący sposób. Jeżeli w czasie wojny ludność męska, będąca w sile wieku, w dużej części odrywana jest od normalnych warsztatów pracy, to oczywiście ogólny poziom cen będzie miał tendencję zwyżkową, gdyż potrzeby konsumpcyjne chociażby całej reszty ludności się nie zmieniły. Po zakończeniu wojny jednak owa ludność męska, liczebnie wskutek działań wojennych zmniejszona, przechodzi stopniowo do starszych roczników, co-

raz mniej czynnych w produkcji. Natomiast w produkcję wejście ludność męska, która w czasie wojny dopiero dorastała i liczbowo nie ucierpiała. Gdy minie około dziesięciu lat, produkcja może być znów normalna, jeżeli tylko chodzi o liczebność pracujących, ale konsumentów zacznie brakować, gdyż prócz starszych roczników, nadwyręzonych wojną, zacznie się odczuwać również brak młodzieży, tymczasem męskiej i żeńskiej, dla braku ojców, ofiar wojny. Obydwie okoliczności, zmieniające przejściowo silnie strukturę demograficzną narodu, zdolne są wywołać owe przejściowe wielkie depresje gospodarcze, które dopiero po długim przeciągu czasu mijają i wraz z powrotem ku wewnętrznej równowadze w strukturze ludności pozwalają się rozwinąć nowej długofalistej tendencji zwykłej.

Wobec powyższego konkluzja w odniesieniu do zagadnień aktualnych, nas interesujących, byłaby ta, że aczkolwiek liczy się należy w bliższej przyszłości z pewnym przełomem w koniunkturze światowej, to jednak tak wielkiego wstrząsu, który mógł być porównywany z światowym kryzysem i depresją gospodarczą z r. 1929 i lat następnych, sądząc według dotychczasowych doświadczeń historycznych, należało by się spodziewać dopiero w jakies dziesięć lat od końca wojny, oczywiście o ile stan pokoju nie dozna zahamowania.

Powyższe rozważania na temat długich fal koniunktury pisane były w marcu 1947 roku, a przeznaczone jako odczyt na Zjazd Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, który jednak wówczas się nie odbył. Od tego czasu do chwili bieżącej, tj. do połowy lutego 1948 r., zaszły w światowej koniunkturze wypadki, uwypuklające jej przebieg w formie wyrażnej, a nawet jaskrawej. Dla produkcji przemysłowej przewidywany był w pierwszej połowie 1947 roku w Stanach Zjednoczonych spadek o 10%, w zakresie produkcji rolnej stwierdzono już wówczas istnienie poważnego nadmiaru zbóż w całej Ameryce (20 milionów ton w Stanach Zjednoczonych i w Argentynie) z czym zgadzałyby się wiadomości, ogłoszona przez rząd argentyński z końcem października 1947 r. o spaleniu w ciągu ostatnich trzech miesięcy znacznych ilości zboża na terenie Argentyny.

Zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Anglii uznano możliwość zasadniczego pogorszenia się sytuacji gospodarczej już w połowie 1947 roku za grożącą bezpośrednio. Pod tym kątem widzenia ocenić należy zwołaną niebawem do Paryża konferencję licznych państw, mających zająć stanowisko wobec planu amerykańskiego sekretarza stanu Marshalla, zamierzającego przez udzielenie pomocy finansowej podtrzymać eksport i rynki Stanów Zjednoczonych. W Anglii dotkliwy brak dolarów doprowadził w dniu 19 sierpnia do zawieszenia wymiany funtów na walutę amerykańską oraz do niezwyklej oszczędności w skarbowości (redukcja armii) i gospodarstwie prywatnym (ograniczenia konsumpcji) celem zrównoważenia bilansu wobec zagranicy. Ujemne saldo (600 milionów funtów w roku) zdecydowano się wyrównywać wysyłką złota (50 milionów funtów w ciągu 2 miesięcy czyli prawie $\frac{1}{2}$ posiadanych rezerw złota) a także częściowo wycofaniem wkładu z Międzynarodowego Funduszu Monetarnego na razie 60 milionów dolarów, niezależnie od zakupionych tamże 180 milionów dolarów). Decyzję w sprawie doraźnej pomocy finansowej dla niektórych krajów Europy (Francja, Włochy, Austria) w rozmiarach ułamkowych w stosunku do zgłoszonego globalnego zapotrzebowania 16 państw (około $\frac{1}{2}$ miliarda wobec około 16 miliardów dolarów) powziął Kongres Stanów Zjednoczonych w drugiej połowie listopada. Według słów prezydenta Trumana nadzwyczajna sesja Kongresu umożliwić miała szybsze rozważenie udziału, jaki Stany Zjednoczone będą mogły wziąć w „długofalowym planie odbudowy Europy“. Przewidziana natomiast w sprawozdaniu Konferencji 16 państw pożyczka w Banku Międzynarodowym w wysokości 3 miliardów dolarów zapewne nie dojdzie do skutku, gdyż według oświadczeń ze strony Dyrekcji, Bank nie dysponuje odpowiednimi funduszami. Znamienną dla kryzysu w Anglii była także wiadomość o załamaniu się z końcem października ceny złota w Południowej Afryce i wielkim spadku akcji złotych na giełdzie w Londynie. Wiadomość świadczyłaby o tym, że ostra fala kryzysu pieniężnego w Anglii minęła. Tymczasem w Stanach Zjednoczonych sytuacja na rynkach towarowych

stawiała się coraz więcej naprężoną i groźną. Moment krytyczny zbliżał się nieubłaganie. Pod koniec ubiegłego i z początkiem bieżącego roku ceny osiągnęły poziom najwyższy, po czym zrazu zwolna, niebawem coraz silniej zaczęły się staczać w dół. W pierwszych dniach bieżącego miesiąca, tj. lutego 1948 r. depresja była już tak silna, że na giełdach amerykańskich, mianowicie w Chicago i Nowym Jorku, wybuchła formalna panika. Według prowizorycznych obliczeń straty, poniesione przez zainteresowane sfery gospodarcze, doszły do 3 miliardów dolarów, Spadek cen dotknął przede wszystkim bawełnę, pszenicę, i kukurydzę, ale i inne ważne artykuły przy minimalnym zainteresowaniu nabywców. Półoficjalne sprawozdanie gospodarcze, ogłoszone w Nowym Jorku, stwierdziło, że w ciągu kilku dni ceny spadły o 15½ procent w porównaniu ze styczniem. Równocześnie wraz z odmawianiem pożyczek ze strony banków i dalszą depresją na giełdzie akcyjnej zaczęła wzrastać fala bankructw. W ciągu pierwszych pięciu tygodni, bieżącego roku zanotowano według doniesień amerykańskich agencji statystycznych 503 bankructwa podczas gdy w latach 1947 i 1946 analogiczne liczby za ten sam okres wynosiły 280, względnie 125. Prasa handlowa zwróciła uwagę na poważny spadek działalności niektórych gałęzi przemysłu, jak w drobnym przemyśle maszynowym i obuwniczym, częściowo także we włókienniczym i żywnościowym. W ogóle mnożą się objawy rozpoczynającej się depresji gospodarczej. Możliwość wykonania planu Marshall'a przynajmniej w rozmiarach pierwotnie zamierzonych, wydaje się teraz problematyczna. Komisja senatu zmniejszyła też właśnie pierwszą ratę, płatną w ciągu roku, z 6,8 do 5,3 miliarda dolarów. Prezydent Truman zabrał również głos w sprawie ogólnej sytuacji, oświadczając podobno, że gospodarce Stanów Zjednoczonych grozi załamanie finansowe, o ile Kongres nie zapobiegnie dalszemu spadkowi cen na giełdach towarowych. Znaczyło by to, że powtórzone miały być kosztowne eksperymenty, którym w swoim czasie prezydent Hoover na próżno poświęcił prawie cały okres swego urzędowania (z wyjątkiem pierwszych 7½ miesięcy) aż do ostatniego dnia, w którym wśród największego zamieszania gospodarczego zdał władzę swemu następcy.

Krach na giełdach amerykańskich odbił się już głośniejszym echem na licznych giełdach świata, przede wszystkim w Londynie, ale także w innych ośrodkach gospodarczych w Europie, Afryce i nawet Australii. Wszędzie ceny różnego rodzaju walorów poważnie się obniżyły przy wielkiej podaży i malejącym popycie. Należy się liczyć z tym, że Stany Zjednoczone nadmiarem swej produkcji zalewać będą rynki świata. W rezultacie więc można powiedzieć, że gospodarkę światową czeka okres kilkuletniej depresji. Okres ten, sądząc według doświadczeń analogicznego kryzysu z marca 1920 r., może trwać około trzech lat, rozumie się, o ile nie zajdą komplikacje natury politycznej.

MISCELLANEA

WACŁAW FABIERKIEWICZ

CZY MOŻE BYĆ MOWA O SPECJALNEJ TEORII USŁUG¹⁾?

Artykuł prof. W. Krzyżanowskiego pt.: *Teoria produkcji usług* nie może pozostać bez szczegółowego omówienia, ponieważ: 1) jest to pierwsza praca na ten temat, 2) takiego omówienia wymaga ona ze względu na sam tytuł „teoria usług”, 3) została ona przedstawiona na posiedzeniu Wydziału Historyczno-Filozoficznego Polskiej Akademii Umiejętności, 4) wzywa do jej omówienia i pogłębienia sam autor.

Zastanówmy się chociażby nad definicją dochodu społecznego, jako wartości wytworzonej w ciągu pewnego czasu sumy dóbr i usług. Możemy nad tą definicją dyskutować, jeżeli rozumiemy bądź będziemy pod usługami tylko usługi odpłatne, mające jakąś cenę, sprzedawane lub nabywane na rynku. Ale autor rozumie pojęcie usług bardzo szeroko; obejmuje ono u niego również usługi państwa objęte jego budżetem w postaci zapewnienia bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego, oświaty, zabezpieczenia społecznego itp., koszty których są pokrywane z podatków i opłat. Obliczenie dochodu społecznego, przy tak szerokim rozumieniu usług, staje się od razu bardzo trudne. Podatki i opłaty są bowiem pobierane albo z już wytworzonego dochodu społecznego (np. podatek dochodowy), albo w trakcie jego wytwarzania (np. podatek gruntowy lub obrotowy) albo z majątku (np. podatek majątkowy, od wzbogacenia się), przy czym w drugim z tych wypadków wchodzi automatycznie w skład kosztów wytwarzania i wartości dóbr, mających reprezentować, wraz

¹⁾ Artykuł ten ma charakter antytezy w stosunku do tezy potrzeby specjalnej teorii usług. Nadaje mu to w pewnej mierze cechy jednostronności. Nie wypukła on ani walorów pracy prof. W. Krzyżanowskiego, ani nie zawiera wszystkich zastrzeżeń podpisanego. Podpisany prosi czytelników o wzięcie powyższego pod uwagę.

z usługami dochód społeczny. Ta trudność oczywiście by nas nie przestraszała, gdyby nie zasadnicze wątpliwości, wynikające z samego ujmowania usług przez autora. Traktując dochód jako okresową sumę wartości wytwarzanych dóbr i usług, autor dowodzi, iż usługi są tak samo „produkcyjne” jak i dobra, ponieważ „usuwiają lub zmniejszają stan nienasylenia konsumenta” (nasycają jego potrzeby). Usługi różnią się tym jednak od dóbr, że „nie można ich oddzielić od pracownika je wytwarzającego, lub instytucji społecznej, która je dostarcza”. W ich produkcji „obserwujemy nieco odmiennie procesy prawidłowości i problematy, aniżeli w produkcji dóbr materialnych”. „Wytworzone w procesie produkcji dobra materialne”, pisze w innym miejscu swej pracy autor, „odrywają się od warsztatu pracy i robotnika, idąc w świat jako towar” zaś... wytwarzanie usług jest pewną czynnością, pewnym działaniem, dzięki któremu zmniejsza się stan nienasylenia pewnych potrzeb u odbiorców tych usług²⁾. Autor odróżnia jednak usługi nie tylko od dóbr materialnych, lecz również od dóbr niematerialnych, trwających w czasie, jak na przykład utwór poetycki powieściowy, lub muzyczny, lub takich niematerialnych jak prąd, siła i światło. „Uwzględniając nasze zastrzeżenia co do dóbr niematerialnych”, pisze autor dalej, „można powiedzieć, że dobra są to zwykle przedmioty materialne wytworzone zazwyczaj przy pełnym nakładzie pracy i kosztów. Posiadają one pewne właściwości ocenione pozytywnie przez konsumentów, gotowych coś za nie poświęcić. Idąc na rynek odrywają się zazwyczaj od warsztatu pracy i producenta przybierając formę towaru. Usługi, odwrotnie, nie mają postaci materialnej. Istota ich polega na wytworzeniu pracy, wydatkowaniu pewnej ilości pracy, pewnego efektu, zaspakajającego potrzebę spożywcy. Usługi nie są towarem w potocznie rozumianym znaczeniu tego słowa, co oddaje nasz zwrot językowy, że nie płaci się za nie, lecz się je opłaca. Ale usługi wytwarza się i konsumuje, mają one swoją cenę i koszty produkcji...”

W pewnym miejscu swej pracy autor wypowiada, mimochodem krótkie, ale bardzo ważne stwierdzenie, że praca jest usługą (str. 72), ale „dla uproszczenia zagadnienia” wyłącza zagadnienie płacy robotniczej z zakresu swych rozważań, przyjmując tylko, że „praca ucieleśniona w towarze jest wynagradzana w zależności od ceny osiągniętej przez ten towar na rynku”. Z wyżej przytoczonych twierdzeń autora wynika jasno, że główną różnicę pomiędzy dobrem i usługą autor widzi w tym, iż usługa nie odrywa się od robotnika, nie ma postaci materialnej, jest czynnością,

²⁾ Istnieje liczna kategoria dóbrprodukujących również usługi i zastępujących pracę usługową człowieka.

działaniem. Istota jej polega na wydatkowanie pewnej ilości pracy i ma swoje koszty produkcji. Wydawało by się rozumując logicznie, że te koszty produkcji, są niczym innym jak kosztami wykonanej, ale niematerializowanej pracy, a ponieważ według prof. W. Krzyżanowskiego, praca jest usługą, więc i usługa jest pracą, winna więc być traktowana jako taka, tj. jako pewien wysiłek, związany z zaspokojaniem jakiejś potrzeby konsumpcyjnej w związku z tym posiadający swoją cenę rynkową. Różnica pomiędzy pracą zwykłą, materializującą się w dobrach, a pracą — usługą polegałaby tylko na tym, że wynik tej drugiej nie miałby charakteru materialnego. Musiałby więc mieć charakter niematerialny. Wynik produkcji charakteru niematerialnego jest określane zwykle pojęciem dobra niematerialnego, lub moralnego. Prof. W. Krzyżanowski różni jednak pojęcie dobra niematerialnego i usługi, przy czym różnicę między nimi widać w tym, że pierwsze trwają w czasie. Mam poważne wątpliwości czy to rozróżnienie jest słuszne i czy daje w ogóle cośkolwiek dla wyjaśnienia zagadnienia³⁾. Rozważmy zresztą to zagadnienie na tych przykładach usług, które prof. W. Krzyżanowski w różnych miejscach swej pracy cytuje i omawia, jak usług indywidualnych — służby domowej, wolnych zawodów (adwokatów, lekarzy, architektów), rzemieślników, kupców itp. oraz usług w których produkcji zaangażowane są większe kapitały, a które prof. W. Krzyżanowski nazywa społecznymi, jak np. usług komunikacyjnych, rozrywkowych, kredytowych, ubezpieczeniowych, kształceniowych, estetycznych, religijnych itp.

Weźmy najpierw przykład usług dokonywanych przez służbę domową, np. sprzątaczkę. Jeśli będzie ona zatrudniona w fabryce to jej praca sprzątania i mycia podłóg będzie częścią składową ogólnych kosztów produkcji, a zatem wejdzie i w skład ceny dobra. Praca ta zostanie nabytą przez przedsiębiorstwo, a dla samej wykonawczynie

³⁾ Prof. W. Krzyżanowski przytacza m. in. jako przykład „dobra materialnego“, utwór muzyczny. Utwór będzie miał jednak wartość tylko wtedy, gdy zostanie wykonany w orkiestrze, traktowanej przez prof. Krzyżanowskiego jako przedsiębiorstwo usługowe. W tym przedsiębiorstwie utwór muzyczny będzie, zdaniem moim, „surowcem“ i tylko jako „surowiec“ będzie miał wartość. Podobnie wartość „surowca“ będą miały inne „dobra materialne“, cytowane przez prof. Krzyżanowskiego. Wydaje się, że nie można w ogóle znaleźć przykładu „dobra materialnego“, jako czegoś „posiadającego wartość samodzielną, a jednocześnie nie będącego usługą, w rozumieniu przyjętym przez autora prof. Krzyżanowskiego.

wyrazi się przez wysiłek wykonany w czasie. Gdy ta sama sprzątaczką zaangażuje się w charakterze posługaczki domowej, to nic się właściwie z jej punktu widzenia nie zmienia; wykonywać będzie nadal ten sam wysiłek w pewnym określonym czasie, za pewną określoną płacę, tylko innym będzie jej przedsiębiorca. Nie można powiedzieć nawet, aby w wyniku tej pracy nie powstawały jakieś dobra. Podłoga wmyta, oczyszczona i wyfroterowana jest bowiem innym dobrem, aniżeli zabłocona i zaśmiecona. Weźmy z kolei przykład adwokata. Może on się zaangażować w charakterze radcy prawnego, przedsiębiorstwa i wówczas jego praca, w pewien sposób określona i oceniona, ujawni się jako część składowa kosztów produkcji i ceny wytwarzanego dobra i pójdzie z nim razem w świat. Ten sam adwokat sprzedając może swą pracę klientowi i wówczas wyrazi się ona pewnym wysiłkiem umysłowym w ciągu pewnego czasu, który to wysiłek zostanie oceniony wyżej lub niżej w zależności od cen panujących na rynku co do zdolności, umiejętności i stosunków adwokata w sądzie. Podobnie przedstawiać się będzie praca doktora zatrudnionego w ambulatorium fabrycznym i pracującego na własny rachunek, praca inżyniera i większości pracowników umysłowych. Prawie we wszystkich tych kategoriach prac występują, tak jak w każdej produkcji, koszty zmienne i stałe i ma miejsce częstokroć pewien proces przystosowywania stanowiący, wg powszechnie przyjętego określenia, produkcję. Pomiędzy tą kategorią usług, a kategorią usług tzw. „społecznych“ istnieje tylko różnica ilościowa. Adwokat musi mieć odpowiednio urządzonej kancelarię, bibliotekę prawniczą i personel pomocniczy i przy pomocy tych narzędzi pracy oraz materiałów, w postaci przepisów prawnych, innych wyroków sądowych itp., buduje coś, co wyraża się w postaci prawnej, mowy obrończej, odwołania pisemnego, a co ma niewątpliwy charakter dobra moralnego, niematerialnego, które jest zawsze wynikiem produkcji, ale nie zawsze materialnej i niezawsze trwałej w czasie (są dobra krótkotrwałe, konsumowane natychmiast, które nie tracą jednak charakteru dóbr). To samo można powiedzieć i o pracy doktora. Rzemieślnik ma nie tylko swój warsztat pracy, ale jego usługi mają swój efekt materialny, pełny lub częściowy (reparacje). Pojęcie usługi „czystej“ nie da się utrzymać.

Usługi handlowe (kupca), komunikacyjne, kredytowe, ubezpieczeniowe itp. stanowią typ produkcji zorganizowanej w przedsiębiorstwie i posiadającej większe, lub mniejsze koszty stałe i zmienne. Tu element usługi „czystej“ wiąże się tak ściśle z elementem pracy zwykłej, skierowanej na wytworzenie dobra, że nie podobna traktować ich oddzielnie i tworzyć dla nich dwóch odrębnych teorii produkcyjnych. Już w szkole matematycznej handel jest traktowany

jako końcowa faza przystosowania dobra do ostatecznej konsumpcji, a ponadto przeplata kilkakrotnie przed tym ten proces przystosowania; transport jest traktowany jako proces przystosowania w czasie i oba razem, łącznie z ubezpieczeniem i kredytem, stanowią część składową kosztów wytwarzanych dóbr. Twierdzenie prof. W. Krzyżanowskiego o odmienności kształtowania się podaży i ceny usług, aniżeli dóbr materialnych jest w tym tylko stopniu słuszne, w jakim jest słuszne twierdzenie o odmienności kształtowania się podaży i ceny pracy zwykłej w zestawieniu z podażą i ceną dóbr materialnych. Nie możemy się zgodzić w szczególności z poglądem, że pojęcie kosztów stałych i zmiennych w produkcji usług i dóbr jest różne i że kosztem stałym dla usług będzie wydatek poniesiony na wykszolenie (jeśliśmy dobrze zrozumieli autora) i „opłacenie“ (?) pracownika, zaś kosztem zmiennym wszelkie wydatki rzeczowe i urządzenia techniczne⁴⁾. Wydatek na wykszolenie i wychowanie pracownika jest to wydatek dokonany w przeszłości, z dochodów konsumenta, lub też wpływów ogólnych państwa, które w ten sposób opłaca m. in. usługę bieżącą (inaczej pracę wychowawczą) nauczyciela. W momencie wydatkowania zupełnie nie wiadomo, czy szkolony i wychowany będzie producentem usług i czy nade wszystko będzie samodzielnym „czystym” producentem usług. Jesliby zaś potraktować kosztą wykszolenia i wychowania pracownika jako kosztą produkcji, to nie można było by ograniczać tego traktowania wyłącznie do wypadków i okresów czasu, kiedy ten przeszkolony i wychowany pracownik zająłby się produkowaniem jakiejś czystej usługi. Trzeby było by mówić wówczas i o kosztach produkcji pracy zwykłej, ponieważ zgodnie z poglądem prof. W. Krzyżanowskiego jest ona usługą i charakter jej nie ulega zmianom, bez względu na miejsce zastosowania. Przyjmując jednak równość pracy usługowej i pracy zwykłej tracimy podstawę do jakiegokolwiek

4) Jeśli kosztem stałym ma nie być koszt wykształcenia tylko opłacenia pracownika, czyli wagę będzie miało tylko to drugie określenie autora, to cały ustęp stanie się niezrozumiały. Płaca pracownika przedsiębiorstwa usługowego stanie się bowiem wówczas taką samą składową ogólnego kosztu produkcji, jak i płaca pracownika umysłowego w każdym przedsiębiorstwie wytwarzającym dobra. Nie można byłoby się zgodzić z twierdzeniem autora, że skoro kosztą personelu przedsiębiorstwa usługowego przyjęte zostaną za stałe, to kosztą urządzeń technicznych staną się przez to zmiennymi. Budynki i urządzenia wewnętrzne Filharmonii, teatru, kina, ubezpieczalni, banku itp. będą z pewnością ulegały zmianom mniejszym, aniżeli liczba członków orkiestry, obsługi teatralnej i kinowej, obsługi ubezpieczalni, banku itp.

samodzielnej teorii usług. Obowiązuje nadal ogólna teoria produkcji. Kosztem stałym w takich przedsiębiorstwach jak kolej żelazna, bank, kino, przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe itp. będzie koszt amortyzacji i oprocentowania włożonego w urządzenie kapitału, koszty renty gruntowej, koszt zarządu, koszt administracji; kosztem zmiennym — koszt surowca (np. film, dzieło muzyczne itp.) i koszt robocizny. Analogicznym w produkcji przemysłowej typem będzie typ przedsiębiorstw o dużym odsetku kosztów stałych (np. źródło lecznicze). Prawem podstawowym — prawo zwiększających się przychodów. Krańcowy i przeciętny koszt w miarę wzrostu produkcji, będą spadały przy czym krzywa kosztu krańcowego będzie niemal-że do końca wyprzedzała krzywą kosztu przeciętnego. Punkt *C o u r n o t a* w ogóle nie zaistnieje. W takich przedsiębiorstwach jak sklep, zakład rzemieślniczy, gdzie odsetek kosztów stałych będzie minimalny, krzywe kosztu przeciętnego kształtem swym będą się raczej zbliżały do linii prostej, a sam koszt przeciętny do kosztu krańcowego. Gdy przedsiębiorca będzie sam, jego podaż będzie zwykłą podażą pracy, nieokreślonej z góry terminem najmu.

Cena usług będzie występowała, tak jak i w produkcji przemysłowej, w kilku odmianach. Typ ceny usług wolnych zawodów będzie to typ ceny wolno-konkurencyjnej. Typ ceny przedsiębiorstwa komunikacyjnego — będzie to typ ceny monopolowej, zróżniczkowanej jak np. w elektrowni, gazowni itp. Typ ceny biletów w kinie, teatrze, muzeum itp. będzie to typ ceny zwykłej, monopolowej, niezróżniczkowanej.

Usługi oddawane przez państwo w zakresie bezpieczeństwa, oświaty, opieki społecznej itp. wymagają odmiennego podejścia i winny być, zdaniem naszym, traktowane nadal, tak jak dotychczas, w ramach nauki o skarbowości i w ramach nauki o administracji. Wydaje mi się, że głównym błędem autora było właściwe starszym kierunkom ekonomicznym atomistyczne potraktowanie gospodarki i rozpatrywanie, wskutek tego, każdej czynności w ogólnym procesie przystosowywania do konsumpcji, jeśli tylko została zamknięta w oddzielnym przedsiębiorstwie, jako czynności zamkniętej, samej w sobie. Przy całościowym traktowaniu gospodarki proces przystosowania zakończy się w momencie przechodzenia dobra do konsumenta. Przeprowadzenie na tej linii podziału pomiędzy produkcją i konsumpcją ułatwia ujęcie kosztu społecznego, jako odwrotności dochodu społecznego, w momencie pomyślanej teoretycznie równowagi i podziału dochodu na część wydatkowaną i oszczędzaną, a kosztu — na koszt inwestycji (produkcji dóbr kapitałowych) i koszt produkcji dóbr konsumcyjnych. W tym ujęciu nie ma miejsca na odmiennie traktowanie pracy usługowej i pracy zwykłej w procesie

przystosowania, a wydatki państwa, które wg. autora będą miały niemal w całości charakter usługowy, będą wydatkami z ogólnej sumy dochodu społecznego, a więc będą odwrotnością kosztu. Pomijam mniejszej wagi zastrzeżenia jakie żywią w stosunku do innych wywodów autora.

EGON VIELROSE

O PEWNYM PRZEKSZTAŁCENIU RÓWNANIA WYMIENNEGO FISHERA

1. Podstawą naszych rozważań jest równanie wymienne I. Fishera. Postaramy się przekształcić je w taki sposób, aby otrzymać zależność pomiędzy różnymi elastycznościami.

Zanim to uczynimy, podamy jeszcze kilka uwag ogólnych, dotyczących elastyczności.

Elastycznością y względem x będziemy nazywali wyrażenie

$$E_{x,y} = \frac{dy}{y} : \frac{dx}{x} = \frac{d \log y}{d \log x}$$

Czasami przyjmuje się jako elastyczność to samo wyrażenie, ale ze znakiem minus. Jest to dogodniejszy sposób tam, gdzie zmiany Y idą w przeciwnym kierunku niż zmiany x , to znaczy, jeżeli wzrośnie y towarzyszy naogół spadek x i odwrotnie. Ponieważ w tym przypadku zmiany będą szły raczej w tym samym kierunku, przyjmujemy zatem definicję elastyczności ze znakiem plus.

Elastyczność jest miarą zależności pomiędzy zmianą wielkości y i zmianą wielkości x . Jeżeli elastyczność jest równa 1, to zmianom wielkości x odpowiadają proporcjonalne zmiany wielkości y . Jeżeli elastyczność jest większa niż 1, to zmiany wielkości y są wyżej niż proporcjonalne do zmian wielkości x . Jeżeli elastyczność jest niższa od 1, to zmiany wielkości y są mniej niż proporcjonalne do zmian wielkości x . Jeżeli elastyczność jest -1 , to zmiany wielkości y są odwrotnie proporcjonalne do zmian wielkości x .

Z definicji elastyczności wynika cały szereg zależności, z których kilka podajemy niżej. W dalszym ciągu będziemy się na nich opierać.

T 1. $E_{y,x} \cdot E_{x,y} = 1$

T 2. Jeżeli n jest liczbą stałą, to $E_{ny,x} = E_{y,x}$

Oznacza to, że zamiast liczyć elastyczność dla danej wielkości, można liczyć elastyczność dla wielkości proporcjonalnej.

Jeżeli m jest liczbą stałą, to $E_{y,mx} = E_{y,x}$

Oznacza to, że zamiast liczyć elastyczność względem wielkości danej, możemy liczyć elastyczność względem wielkości proporcjonalnej,

$$T 4. \quad E_{yz,x} = E_{y,x} + E_{z,x}$$

Elastyczność iloczynu równa się sumie elastyczności czynników. Twierdzenie to daje się uogólnić na iloczyn dowolnej liczby czynników.

$$T 5. \quad \text{Jeżeli } xyz\dots = abc\dots, \text{ to } 1 + E_{y,x} + E_{z,x} + \dots = E_{a,x} + E_{b,x} + E_{c,x} + \dots$$

$$T 6. \quad E_{y,x} \cdot E_{z,y} = E_{z,x}$$

Wyliczenie elastyczności opiera się na metodzie najmniejszych kwadratów. Elastyczność y względem x wylicza się na podstawie wzoru.

$$E_{y,x} = \frac{\Sigma \log x \cdot \Sigma \log y - N \cdot \Sigma \log x \log y}{\Sigma^2 \log x - N \cdot \Sigma \log^2 x}$$

gdzie N oznacza liczbę okresów. Zakładamy przy tym, że elastyczność zależy tylko od zmian x , a nie od samych wartości x .

Z definicji elastyczności wynika, że jeżeli $E_{y,x} = \alpha$, to

$$y = \beta \cdot x^\alpha$$

gdzie β jest liczbą stałą.

2. Punktem wyjścia naszych rozważań jest równanie wymienne Irvinga Fishera. Piszemy je w postaci najbardziej uproszczonej.

$$MV = PT$$

gdzie M oznacza ilość pieniądza w obiegu (zarówno gotówkowego jak i bankowego), V — szybkość obiegu pieniądza, P — poziom cen, T — volumen obrotu handlowego.

Jeżeli zastosujemy twierdzenie $T 4$ czterokrotnie do równania Fishera, biorąc kolejno elastyczność względem M , V , P , T , otrzymamy następujące 4 równania

$$\left. \begin{aligned} I + E_{V,M} &= E_{P,M} + E_{T,M} \\ E_{M,V} + I &= E_{P,V} + E_{T,V} \\ E_{M,P} + E_{V,P} &= I + E_{T,P} \\ E_{M,T} + E_{V,T} &= E_{P,T} + I \end{aligned} \right\} \quad (I A)$$

Nie są to jednak jedyne równania, zachodzące pomiędzy elastycznościami. Bowiem ze względu na $T 1$ zachodzą związki

$$\left. \begin{aligned} E_{V,M} \cdot E_{M,V} &= I & E_{P,V} \cdot E_{V,P} &= I \\ E_{P,M} \cdot E_{M,P} &= I & E_{T,V} \cdot E_{V,T} &= I \\ E_{T,M} \cdot E_{M,T} &= I & E_{T,P} \cdot E_{P,T} &= I \end{aligned} \right\} \quad (I B)$$

Pomiędzy wszystkimi możliwymi 12 elastycznościami zachodzi więc 10 równań (1A) i (1B). Znając dwie spośród nich — byle nie takie, które spełniają jedno z równań (1B) — można znaleźć wszystkie pozostałe 10.

3. Rozpatrywaliśmy wyżej przypadek szczególny, gdy wartość wyrażenia MV jest równa wartości wyrażenia PT . Może się jednak zdarzyć, że wyrażenia te nie są równe. Piszemy wtedy ogólnie

$$sMV = PT$$

gdzie s jest pewnym współczynnikiem wyrównawczym, sprowadzającym równość pomiędzy wyrażeniami występującymi po obu stronach równania wymiennego.

W przypadku równości

$$MV = PT$$

mamy oczywiście $s = 1$,

dla nierówności

$$MV > PT$$

mamy $s < 1$,

wreszcie dla nierówności

$$MV < PT$$

zachodzi zależność $s > 1$.

Analogicznie jak poprzednio możemy otrzymać szereg równań pomiędzy wszystkimi możliwymi 20 elastycznościami. Łatwo sprawdzić, że wystarczy znać 3 elastyczności, byle nie spełniające równania ypu T1 lub T6.

Biorąc elastyczności względem ilości pieniądza M , otrzymujemy stąd równanie następujące

$$E_{S,M} + 1 + E_{V,M} = E_{P,M} + E_{T,M}$$

skąd

$$E_{S,M} = E_{P,M} + E_{T,M} - E_{V,M} - 1 \quad (2 A)$$

lub

$$E_{S,M} = E_{PT,M} - E_{V,M} - 1 \quad (2 B)$$

Znając wszystkie elastyczności względem M , możemy wyprowadzić na podstawie T6 wszystkie pozostałe elastyczności współczynnika wyrównawczego s , a mianowicie elastyczności względem V , P i T . Są one następujące:

$$E_{S,V} = \frac{E_{S,M}}{E_{V,M}} \quad (3 A)$$

$$E_{S,P} = \frac{E_{S,M}}{E_{P,N}} \quad (3 B)$$

$$E_{S,T} = \frac{E_{S,M}}{E_{T,M}} \quad (3 C)$$

4. Zastanówmy się teraz pokrótce, w jaki sposób można by praktycznie wyznaczyć elastyczności ES,M , ES,V , ES,P i ES,T . Jak wynika z równań (3A), (3B), i (3C) wystarczy w tym celu znać elastyczność EV,M , oraz pozostałe elastyczności względem M , tj. EP,M , ET,M . Te trzy ostatnie elastyczności wystarczają również zgodnie z (2A) do wyznaczenia ES,M , zatem wyznaczają w zupełności wymienione wyżej elastyczności współczynnika s .

Z twierdzenia T4 wynika, że zamiast brać elastyczność względem ilości pieniądza w obiegu, można liczyć elastyczność względem wielkości proporcjonalnej do tej ilości. Jeżeli np. rezerwy kasowe stanowią stały odsetek ogólnej ilości pieniądza, to można liczyć elastyczność względem ogólnej ilości pieniądza bez potrącania tych rezerw. Sposób taki jest również dopuszczalny, jeżeli rezerwy kasowe są bardzo niewielkie w stosunku do ogólnej ilości pieniądza.

Podobnie, jeżeli ilość pieniądza bankowego jest stałe proporcjonalna do ilości pieniądza gotówkowego, to można brać elastyczność względem ilości pieniądza gotówkowego.

Jak wynika z T3, zamiast szybkości obiegu pieniądza można przyjąć do wyliczeń wielkości proporcjonalne. Jeżeli szybkość obrotu całej ilości pieniądza jest proporcjonalna do szybkości obrotu na rachunkach żyrowych w bankach, to dopuszczalne jest liczenie elastyczności dla szybkości obrotu na rachunkach żyrowych.

Jako P przyjmuje się jakiś wskaźnik cen, zwykle wskaźnik cen hurtowych lub wskaźnik kosztów utrzymania. Z T3 wynika, że przy wyliczaniu elastyczności podstawa tego wskaźnika nie ma znaczenia, okresem podstawowym może być zupełnie dowolny rok.

Zamiast volumenu obrotów handlowych T , można brać volumen dochodu narodowego, jeżeli udział spożycia naturalnego w ogólnym dochodzie jest stały.

Wszystkie obliczenia tego rodzaju nie mogą być dokładne, ponieważ założenia, na których się opierają, są spełnione tylko w przybliżeniu. Jednak wystarczają one jako pewna orientacja.

5. Poniżej podajemy wyniki obliczeń elastyczności dla Polski i Stanów Zjednoczonych w różnych okresach. Gdybyśmy rozporządzali zupełnie dokładnym materiałem o szybkości obiegu, ilości pieniądza, poziomie cen i volumenie obrotów handlowych, moglibyśmy śledzić zmiany poszczególnych elastyczności z roku na rok, albo nawet w okresach krótszych od roku. Ze względu jednak na przybliżony charakter obliczeń, można dokonywać obliczeń tylko dla okresów co najmniej kilkoletnich. Gdyby wziąć pod uwagę nieco inne okresy, wyniki byłyby zapewne również odmienne.

	EV,M	EP,M	ET,M	ES,M
Polska 1919—25	0,35	0,88	0,18	0,29
Polska 1927—38	0,11	0,43	0,54	0,14
U.S.A. 1939—46	0,06	0,37	0,52	0,17

Z liczb tych wynika, że wzrostowi ilości pieniądza towarzyszy 1) wzrost szybkości obiegu pieniądza, 2) wzrost poziomu cen, 3) wzrost volumenu obrotów handlowych, 4) spadek współczynnika wyrównawczego.

Jeżeli chodzi o wartość liczbową (bezwzględną), to największa jest naogół elastyczność $E_{T,M}$, dalej $E_{P,M}$; elastyczności $E_{V,M}$ i $E_{S,M}$ są w przybliżeniu tego samego rzędu (przy pominięciu znaku) i niewielkie. Współczynnik wyrównawczy jest zatem niezbyt czuły na zmiany ilości pieniądza.

Ze względu na ujemną wartość elastyczności $E_{S,M}$, wszystkie pozostałe elastyczności współczynnika — względem szybkości obiegu pieniądza, względem cen oraz względem volumenu obrotów handlowych, również są ujemne. Wartość ich wyznaczamy na podstawie równań (3A), (3B) i (3C). są one następujące.

		$E_{S,V}$	$E_{S,P}$	$E_{S,T}$
Polska	1919—23	— 0,86	— 0,33	— 1,61
„	1927—38	— 1,27	— 0,33	— 0,26
U.S.A.	1939—46	— 2,83	— 0,46	— 0,33

Zatem spadek współczynnika wyrównawczego towarzyszy wzrostowi szybkości obiegu pieniądza, wzrostowi poziomu cen oraz wzrostowi volumenu obrotów handlowych.

Podane wyżej liczby są to tylko wyniki orientacyjne. Można przypuszczać, że elastyczności zależą nie tylko od zmian danych wielkości, ale również od ich poziomu. Zatem należało by wyznaczyć np. elastyczność cen względem ilości pieniądza nie jako liczbę stałą, ale jako funkcję jej ilości pieniądza. Jednakże nie podobna tego dokonać, nie mając dostatecznie dokładnych danych liczbowych.

MIROSLAW ORŁOWSKI

W SPRAWIE SZYBKOŚCI OBIEGU PIENIĄDZA

1. Wstęp

Zagadnienie szybkości obiegu pieniądza stanowi w polityce ekonomicznej jeden z najtrudniejszych problemów. Trudność ta polega z jednej strony na dużej, w porównaniu do innych czynników gospodarstwa narodowego, płynności procesów pieniężnych, z drugiej strony — na tym, że rozporządzalne dane statystyczne w tym właśnie zakresie są raczej zawodne. Próby zaś np. oddziaływania na szybkość obiegu pieniądza na drodze polityki kredytowej rozbijają się bardzo często o poważne przeszkody. Jedną z nich — podajemy tylko dla ilustracji — jest okoliczność, że w danym przypadku musi w ogóle zaistnieć popyt na kredyt i to

popyt ze strony przedsiębiorstw, zdolnych ten kredyt w terminie spłacić. Następną przeszkodą jest obawa, czy przyznany i uruchomiony kredyt nie zostanie zamrożony. W tym bowiem przypadku zamierzona akcja kredytowa nie spełni pokładanych w niej nadziei. Również i klasyczne operacje otwartego rynku (w ustrojach prywatno-kapitalistycznych), dokonywane przez centralny bank biletowy, celem regulowania ilości środków płatniczych w obiegu, mogą nie spełnić oczekiwanych zamierzeń i pozostaną bezskuteczne odnośnie szybkości obiegu, o ile zaistnieją np. psychologiczne opory w postaci powszechnego uczucia niepewności gospodarczej czy politycznej. Od natężenia bowiem tych czynników psychicznych w danym społeczeństwie zależy stopień tezauryzacji środków płatniczych przez obywateli. Zastrzegamy się przy tym, że rozumiemy tu przez tezauryzację nie tylko klasyczne jej formy, lecz wszelkie jałowe przetrzymywanie środków płatniczych przez jednostki gospodarujące danego gospodarstwa narodowego. Podkreślamy przy tym, że w przeciwieństwie do Schumpeter'a¹⁾, przy rozpatrywaniu zagadnienia szybkości obiegu pieniądza, mamy na myśli całość środków płatniczych w odnośnym gospodarstwie narodowym, a więc również i środki tezauryzowane.

2. Historyczny rozwój pojęcia szybkości obiegu pieniądza

Pierwsi autorowie, którzy zajęli się tym zjawiskiem, to Petty i Cantillon²⁾; omawiane zjawisko ujmują raczej mechanicznie, analizując je w postaci — jak to powiedział jeden z późniejszych ekonomistów — „mechanical notion of velocity”, rozumiejąc po prostu przez szybkość ilość razy, jaką jednostka monetarna przechodzi z rąk do rąk podczas danego czasokresu. Petty badał np., ile razy w określonym czasie pieniądz pojawia się w postaci jednostki przychodu. Pierwotna koncepcja Petty'ego („effectivity”) zostanie z czasem podjęta i rozwinięta przez Schumpeter'a i Holtrop'a³⁾. Cantillon natomiast uważa wszelką nową emisję banknotów, jako zwiększenie szybkości obiegu.

Rodbertus, i dużo później Wiksell, w podobny sposób podchodzą do tego zagadnienia. Wiksell⁴⁾ w szczególności określa szybkość, jako stosunek dokonywanych płatności w określonym czasokresie do ilości pieniądza kruszcowego, posiadanego

¹⁾ Schumpeter: *Die Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*.

²⁾ Wiek XVII i XVIII.

³⁾ Holtrop: „Theories of velocity of circulation of money”. *Econ. Journ. Suppl.* 1929.

⁴⁾ Wicksell: *Vorlesungen über Nationalökonomie*. T. II.

przez banki i społeczeństwo. W tej formie szybkość może nam służyć jedynie dla porównania wielkości narastania kredytu, wskazując transakcje, dokonane przy pomocy tego kredytu, w stosunku do podstawy kruszcowej.

L o c k e stworzył znaną „cash-balance theory”, która zdobyła sobie dość szerokie uznanie ⁵⁾).

Pojęcie szybkości zostało ostatecznie rozwinięte przez Schumpeter'a, Holtrop'a i K e y n e s'a. Ponieważ Schumpeter i Keynes są powszechnie znani, przytaczamy tu tylko pojęcie, sformułowane przez Holtrop'a (Differenzierungskoeffizient), przypominając, że autor ten używa pojęcia strumienia pieniądza („Geldstrom”) dla określenia całości transakcji, dokonywanych w pieniądzu. Zdaniem tego ekonomisty, szybkość pieniądza jest ilorazem, jaki otrzymuje się przez podzielenie całości transakcji w pieniądzu przez globalną ilość środków płatniczych ⁶⁾).

$$\text{Szybkość Sz.} = \frac{\text{W. O.}}{\text{Sp.}}$$

przy czym W. przedstawia ogólny wskaźnik cen dóbr i usług, O. — całkowity wolumen transakcji dobrami i usługami w danym okresie, Sp. zaś — globalną ilość środków płatniczych w tym samym czasokresie.

3. Zapasy kasowe konsumentów i przedsiębiorstw

Zapas kasowy składa się ze środków pieniężnych, jakie są w danym momencie do dyspozycji ich posiadacza. Jak z tego wynika, wkłady terminowe do niego nie należą. Oczywiście, bilety bankowe stanowią zapas kasowy.

Przypominamy, że Keynes rozróżnia dwie kategorie zapasów kasowych:

1. należące do osób prywatnych i stanowiące ich dochód,
2. należące do przedsiębiorstw, które są trzymane celem dokonywania:
 - a) płatności tym, którzy biorą udział w produkcji,
 - b) płatności między przedsiębiorstwami,
 - c) transakcji towarowych o charakterze spekulacyjnym,
 - d) transakcji finansowych papierami wartościowymi.

Zapasy kasowe wymienione pod punktem a) odpowiadają zapasom indywidualnym i tworzą łącznie z wymienionymi pod punk-

⁵⁾ „He does not try to follow the different coins in their course, but who contemplates them in a position of rest, when they form part of a cash-balance” — Holtrop l. c., s. 509.

⁶⁾ Holtrop: *Umlautgeschwindigkeit des Geldes*, S. 128.

tem b) obieg przemysłowy, który jest w bezpośrednim stosunku z volumenem produkcji ⁷⁾).

Pozycje pod punktami a) i d) tworzą razem z narastającymi oszczędnościami obieg finansowy, który nie wpływa, przynajmniej bezpośrednio, na cenę towarów.

Szybkość S_{z1} zapasów kasowych indywidualnych jest określona stosunkiem całości wydatków, dokonywanych z dochodu, do przeciętnego poziomu zapasu kasowego podczas rozpatrywanego okresu.

Szybkość S_{z2} zapasów kasowych przedsiębiorstw jest określana w sposób analogiczny. Zapasy kasowe indywidualne alimentują bezpośrednio popyt na dobra konsumpcyjne, także zapasy przedsiębiorstw — rynek środków produkcji.

4. Dane statystyczne

Rozporządalne dane statystyczne są najczęściej niewystarczające. Cyfry bowiem, jakimi dysponujemy, nie zawierają przeważnie ruchu czeków między klientami jednego i tego samego banku oraz nie zawierają z reguły rozrachunków między instytucjami finansowymi, nie będącymi członkami Izby Rozrachunkowej. Z drugiej strony — w krajach, w których jest dużo Izb Rozrachunkowych, czek, który przechodzi — zanim zostanie zrealizowany — przez kilka z nich, figuruje tyleż razy w ogólnej sumie transakcji tych instytucji.

Celem uniknięcia tych niedogodności, System Rezerwy Federalnej U.S.A. publikuje już od 1919 r. „debits to individual accounts” odnośnie 100 ważniejszych miejscowości. Statystyki amerykańskie dysponują stosunkowo najdokładniejszymi danymi, dotyczącymi szybkości, przy czym praca jest tam ułatwiona ustawowym rozgraniczeniem wkładów *à vista* od wkładów terminowych.

5. Czynniki wpływające na zmianę szybkości

Rozpatrzmy obecnie czynniki, które wpływają na zmianę szybkości zapasów kasowych, tworzonych z dochodu.

Zasoby te są niewielkie:

- a) jeżeli płatność płac roboczych i pensji często ma miejsce (jest częstotliwa),
- b) jeżeli wydatki następują szybko po zainkasowaniu dochodu, Wydatki ważniejsze, jak wydatki urlopowe, podatki, komorne, mogące w pewnych okresach w większym stopniu naruszyć zapasy kasowe, przyspieszają szybkość obiegu.

Następnie możnaby przypuszczać, że szybkość obiegu wkładów, na którą mogą mieć wpływ tylko panujące w społeczeństwie zwyczaje

⁷⁾ Keynes: *Treatise*, t. I. S. 46.

(np. wyjazdy w lecie na wakacje), zmieniające się powoli, podlega wahaniom jedynie długofalowym. Faktycznie jednak tak nie jest. Cykliczne ich wahania ,choćby mało widoczne, według Keynes'a zawsze mają miejsce.

Następnie spadek, czy obniżenie dochodu realnego, przy niezmiennym dochodzie nominalnym powoduje zmniejszenie się zapasów kasowych indywidualnych, tj. zwiększa szybkość obiegu, jeżeli płace zachowują dotychczasowy swój poziom życiowy. Zwiększenie dochodu realnego, zwłaszcza na początku depresji, powoduje przy tych samych założeniach rezultaty odwrotne.

Rozpatrzmy teraz zapasy kasowe przedsiębiorstw i ich szybkość.

Powolywany już Holtrop rozróżnia dwa rodzaje takich zapasów kasowych:

- a) zapasy kasowe statyczne, czysto czasowe, posiadane nie na potrzeby nieprzewidziane, lecz na wydatki określone,
- b) zapasy kasowe dynamiczne, które stanowią rezerwę w ścisłym tego słowa znaczeniu, a mają swoje źródło w niepewności przyszłego rozwoju potrzeb, tworzą więc niejako podszacunek spodziewanych wpływów lub nadszacunek wydatków. Zapasy te zwiększają się w oczekiwaniu niżki cen, gdy odkłada się wydatki na datę późniejszą. Holtrop specjalnie analizuje zmiany w zapasach dynamicznych, zapasy bowiem statyczne są mało interesujące.

Każde przedsiębiorstwo stara się o zmniejszenie, bez krępowania czy ograniczania oczywiście normalnej działalności gospodarczej, wysokości zapasów kasowych nieproduktywnych. Holtrop w tym względzie nie podziela opinii Keynes'a, który twierdzi, że przedsiębiorstwa określają poziom swych rezerw kasowych przez zestawienie ich użyteczności z ofiarami, jakie ich utrzymywanie pociąga za sobą⁸⁾.

6. Tendencje rozwojowe szybkości obiegu

Przechodzimy do omówienia tendencji rozwojowych zjawiska szybkości obiegu. Fisher⁹⁾ twierdzi, że w ciągu wieku XIX i XX szybkość ta doznała dość olbrzymi wzrost środków komunikacyjnych, rozwój zwyczajów handlowych, wreszcie przyzwyczajenia osób indywidualnych, które to przyzwyczajenia przyczyniły się do zwiększenia omawianej szybkości obiegu pieniądza. Według oceny tego

⁸⁾ Keynes l. c. T. II. S. 44.

⁹⁾ „Le pouvoir d'achat de la monnaie“.

autora, szybkość obiegu pieniądza w okresie 1896-1912 wzrosła o 20% odnośnie biletów bankowych i o 50% odnośnie depozytów.

Holtrop, który rozpatrywał rozwój szybkości na przestrzeni zbędanych 150 lat, twierdzi natomiast, że szybkość ta raczej zmniejszyła się w rozwoju historycznym tego okresu, niż zwiększyła. Wprawdzie uważa on, że zanikanie tezauryzacji, udoskonalenie bankowości, rozwój kredytu krótkoterminowego i depozytów niewątpliwie przyspieszył szybkość obiegu pieniądza w tych wymienionych gałęziach gospodarstwa narodowego, z drugiej wszakże strony wielki rozwój wkładów, które w szeregu przypadków tracą przecież dawny swój charakter krótkoterminowy, a są bardzo często lokatami, wpływa na szybkość pieniądza w kierunku wręcz odwrotnym. Zdaniem cytowanego ekonomisty, można wysunąć tezę, że volumen będącego współcześnie do dyspozycji jednostek gospodarujących pieniądza bankowego znacznie przekracza volumen pieniądza w biletach bankowych. Fakt zaś narastania tego pieniądza bankowego — i to bardzo często w formie lokat — oraz wzrost jego stosunku do obiegu banknotów (oczywiście mówimy tu o okresie normalnego, pokojowego rozwoju gospodarstwa społecznego) zdaje się świadczyć — twierdzi Holtrop — za tezę zwalniania tempa szybkości obiegu pieniądza na przestrzeni obserwowanego przez niego okresu.

Uwagi powyższe skreśliliśmy, celem zainteresowania naszych badaczy zjawisk ekonomicznych zagadnieniem szybkości pieniądza w Polsce współczesnej¹⁰⁾.

Zagadnienie to, jak już wiemy z literatury ekonomicznej, nie jest może interesujące z punktu widzenia teorii pieniądza, ani też nie jest specjalnie ważne, natomiast ma doniosłe znaczenie dla życia praktycznego. Obliczenia bowiem szybkości obiegu pieniądza, zwłaszcza w ramach gospodarki planowej, są jednym z zegarów kontrolnych dynamiki stosunków pieniężnych gospodarstwa narodowego i dlatego też muszą być podjęte i kontynuowane.

¹⁰⁾ W przedwojennej literaturze polskiej mamy doskonałą pracę E. Barka pt. *Zagadnienie szybkości obiegu pieniądza we współczesnej ekonomice*, Poznań, 1935, str. 142.

OCENY I ROZBIORY

Szynkaruk Paweł: *La theorie du multiplicateur d'investissements et l'experience allemande 1933 — 1937 — Collection internationale des sciences et politiques, Serie de theorie economique, Volume V — Paris - Lucerne 1945, 8' s. 175.*

Zagadnienie tzw. mnożnika inwestycyjnego stanowi, jak wiadomo, jeden z głównych członów teorii o związku między wielkością oszczędności, inwestycji i dochodu społecznego, postawionej przez J. M. Keynes'a jako składowa część jego ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza. Człon ten jednak został właśnie najslabiej opracowany przez Keynes'a z całego kompleksu ogólnej jego teorii. Ponieważ zaś służy on w najsilniejszej mierze za podstawę dla praktycznej działalności gospodarczej, zmierzającej do realizacji programu pełnego zatrudnienia, który na podstawie teorii Keynesa i pracy związanych z nią ekonomistów został uznany obecnie ogólnie za najistotniejszy cel wszelkiej polityki gospodarczej, przeto problem ów, miernika inwestycyjnego, cieszy się w literaturze ekonomicznej szczególnym zainteresowaniem. Praca dr Szynkaruka jest właśnie poświęcona temu problemowi. Ma na celu analizę pojęcia mnożnika, znalezienie związku przyczynowego między składnikami jego a jego działaniem, który by dawał wskazówki co do warunków i rozmiarów skuteczności wpływu inwestycji na wzrost dochodu społecznego i zatrudnienia pracy, a wreszcie zweryfikowanie teorii mnożnika na niemieckim materiale doświadczalnym z lat 1933—1937, oparte na rozważeniu i znalezieniu odpowiednich metod weryfikacyjnych.

Praca dr Szynkaruka w związku z bogactwem rozpatrywanego zagadnienia zawiera tyle ciekawego sumiennie opracowanego materiału myślowego, że mimo wielkiego zainteresowania nią zmuszony jestem ograniczyć się tylko do przedstawienia zasadniczego toku myśli autora i podniesienia najistotniejszych poruszanych przez niego zagadnień.

Autor rozpoczyna swe studium od omówienia tzw. mnożnika zatrudnienia, skonstruowanego w 1931 r. przez R. F. Kahna z Cambridge, gdyż na nim oparła się koncepcja mnożnika inwestycyjnego Keynesa. Wyjaśniewszy następnie istotę i rolę tego ostatniego mnożnika w systemie teoetycznym Keynesa, polegającą na tym, że stanowi on stosunek przyrostu dochodu społecznego do wzrostu inwestycji, autor przeprowadza matematyczną analizę konstrukcji mnożnika, a następnie rozwija ją z punktu widzenia momentu czasu działania mnożnika. Pozwala mu to na wykazanie szeregu nieścisłości w tej konstrukcji, które wymagają szczególnych założeń, oraz doprowadza do wniosku, że definicja mnożnika, oparta na równoczesności wzrostu inwestycji i dochodu, czyni go bezużytecznym dla badania rozwoju wzrostu dochodu społecznego. Definicja skłonności do konsumpcji również nie wyjaśnia, w jaki sposób i w jakim czasie powstaje wzrost dochodu na skutek wzrostu inwestycji. Tak ujęty mnożnik wyjaśnia tylko problem „ex post” ostatecznego powstawania dochodu, czyli nosi charakter czysto statyczny. Tymczasem istotny jest punkt widzenia dynamiczny, mianowicie pytanie, jaki będzie wzrost dochodu społecznego na skutek pewnych inwestycji, kiedy on nastąpi i jaki on będzie po pewnym określonym upływie czasu? Jaką rolę przy tym spełnia skłonność do konsumpcji? Czy inne czynniki nie wpływają wskutek upływu czasu na wielkość mnożnika? Zagadnienia te ujmuje autor jako zagadnienia mnożnika poziomego, podczas, gdy zagadnieniem mnożnika pionowego obejmuje analizę stosunku wzrostu dochodu społecznego do wzrostu inwestycji w pewnym danym okresie czasu przy założeniu, że zaszła już przedtem seria inwestycji w okresach poprzednich.

Rozbiwszy sobie w ten sposób problematykę przedmiotu na części składowe, autor przechodzi w rozdziale III do analizy

mnożnika poziomego, czyli kumulatywnego. Zgodnie z jego pojęciem, czas potrzebny do wywołania całkowitego czynnika maksymalnego przyrostu dochodu, jest równy nieskończoności, co go czyni równym mnożnikowi statycznemu. Stąd potrzeba wprowadzenia mnożnika poziomego cząstkowego, obejmującego okres czasu, w którym działanie mnożnika osiąga pełny praktycznie wynik, tj. taką wielkość, że następne przyrosty dochodu nie mają już dla całkowitego czynnika maksymalnego przyrostu poważniejszego znaczenia. Okres, na jakim musi się oprzeć mnożnik cząstkowy, jest tym dłuższy, im większa jest krańcowa skłonność do konsumpcji; tym większy jest też wówczas wynik mnożnika, tj. przyrost dochodu. Okres ten zależny jest również od długości okresu obiegu dochodu, który jest identyczny z szybkością obiegu aktywnego pieniądza; im okres obiegu dochodu jest krótszy, tym krótszy jest okres, wystarczający dla ustalenia mnożnika cząstkowego, choć nie ma on żadnego wpływu na całkowity, czyli maksymalny mnożnik. Wynika z tego, że dla osiągnięcia dużej wielkości praktycznego działania mnożnika potrzeba nie tylko dużej krańcowej skłonności do konsumpcji, lecz nadto krótkich okresów obiegu dochodu, czyli szybkiego konsumowania go. Gdy skłonność jest mała, to okres, potrzebny dla pełnego praktycznego działania mnożnika, cząstkowego, jak i dla odpowiedniego przyrostu oszczędności, równającego się przyrostowi inwestycji, nastąpi szybciej, niż w wypadku odwrotnym, choć naturalnie mnożnik będzie wówczas tylko bezpośrednio od wzrostu inwestycji. W tym jednak wypadku, wobec stosunkowo dużych oszczędności, finansowanie inwestycji publicznych będzie co najmniej z początku możliwe w drodze pożyczek krótkoterminowych, co jest ważną wskazówką praktyczną, wykorzystaną, jak zobaczymy przez narodo-
wy socjalizm w Niemczech w latach 1933—1937.

Występujące w powyższych rozważaniach duże znaczenie skłonności do konsumpcji skłania autora do poświęcenia jej odpowiedniej uwagi (rozdział IV). Zależy ona od rozdziału dochodu społecznego. Gdy u pobierających płace można ją uwa-

zać za równą 1, to u nie pobierających płac jest mniejsza. Powiększenie jej przez stosunkowe powiększenie udziału płac w dochodzie nie zawsze jest wskazane, bo oszczędności z zysków noszą charakter dynamiczny, będąc przeznaczone na inwestycje, są więc pożyteczne, o ile tylko są szybko wydawane tak, by ani pieniądz ani dobra produkowane nie zostawały bezczynne. Skłonność do konsumpcji zależy również od wielkości dochodu społecznego, stosunkowo zmniejszając się ze wzrostem jego wielkości. Postawienie zagadnienia zmienności krańcowej skłonności do konsumpcji przez Keynes'a mieści w sobie sprzeczność: traktuje on ją jako stałą dla krótkich okresów, a równocześnie uznaje jej spadek przy wzroście dochodu, co prowadzi do zasadniczych trudności przy analizie cyklu koniunkturalnego. Autor dochodzi do wniosku, iż istotnie zmienia się ona w ciągu cyklu, a zachodzące równocześnie wskutek jej zmian i wskutek przebiegu cyklu zmiany okresu obiegu dochodu w pewnych warunkach działają w tym samym, w innym zaś w przeciwnym kierunku na jej wielkość. W rezultacie trzeba stwierdzić, iż wahania krańcowej skłonności do konsumpcji istnieją. Można ją uważać za praktycznie stałą dla większych zmian dochodu tylko przy założeniu, że w toku cyklu w okresie depresji, gdy skłonność do konsumpcji powinna być wielka dzięki niskiemu stanowi dochodu, jest ona znacznie zmniejszona przez wpływ okresu obiegu dochodu (nieufność etc.), w okresie zaś ożywienia, gdy wzrost dochodu powinien ją zmniejszać, szybsze okresy obiegu dochodu powiększają ją.

Owa trudność utrzymania założenia stałości krańcowej skłonności do konsumpcji, jak i bezpośredniego ustalenia jej wielkości, która pozostaje z reguły hipotetyczną, skłania autora do zastanowienia się nad możliwością zastąpienia konstrukcji mnożnika poziomego, opartego z reguły bezpośrednio na tej skłonności, przez konstrukcję mnożnika pionowego, opartego bezpośrednio na funkcji zależności dochodu społecznego od wielkości inwestycji (rozdz. V). Pod tym mnożnikiem rozumie autor stosunek wzrostu dochodu społecznego do wzrostu inwestycji

w tym samym okresie obiegu dochodu, przyjmując, że przyrosty inwestycji następują w każdym okresie obiegu dochodu, a nie tylko w pierwszym, jak to się zakłada przy mnożniku poziomym. Przy przyjęciu, iż przyrosty inwestycji są w każdym okresie obiegu dochodu równe, a krańcowa skłonność do konsumpcji jest stała, mnożnik pionowy jest równy poziomemu, choć różni się od ostatniego tym, że jest heterogeniczny i dynamiczny. Znacznie bardziej realne jest założenie wzrostu inwestycji w następujących po sobie okresach obiegu dochodu. Rozpatrywanie tak pojętego mnożnika pionowego wymaga wprowadzenia do niego analizy zależności inwestycji od konsumpcji. Autor uwzględnia to przy zużytkowaniu tzw. zasady przyśpieszenia, ujmującej fakt, iż zmiana wielkości produkcji dóbr konsumpcyjnych pociąga za sobą zmianę wielkości produkcji dóbr inwestycyjnych, potrzebnych dla pierwszej. Jest ona przeciwieństwem pojęciowym mnożnika inwestycyjnego i jest ujmowana pojęciem tzw. „relacji“, czyli stosunku między wzrostem ilości dóbr produkcyjnych a konsumpcyjnych, a więc oznaczeniem ilości dóbr produkcyjnych, potrzebnych do wytworzenia dobra konsumpcyjnego. Nie jest ona narzędziem najlepszym do badania zmian inwestycji, lecz w każdym razie użytecznym i uzasadnionym dla analizy zagadnień, pominiętych zupełnie przez mnożnik poziomy, a mogących wpływać na rozbieżność między nim a mnożnikiem pionowym. Po dłuższych rozważaniach, obliczeniach i analizach wykresów autor dochodzi do wniosku, że zmiany dochodu społecznego i ogółu inwestycji oscylują zależnie właśnie przede wszystkim od wielkości „relacji“, tak, że przy wielkiej „relacji“ znika stały stosunek między przyrostami dochodu społecznego a inwestycji, głównie pod wpływem przyrostów inwestycji prywatnych. Wskutek tego dla utrzymania stałości rozwoju gospodarstwa pożądana jest pewna dodatnia relacja, lecz raczej niska. Analiza ta doprowadza autora do wniosku, że w normalnych warunkach pewnej stałości rozwoju inwestycji i dochodu (niewielkiej relacji) wystarcza oprzeć się na wielkości mnożnika pionowego dla dostatecznej orientacji w wielkości mnożnika poziomego i krańcowej skłonności do konsumpcji

przy czym ustalenie mnożnika pionowego jest pewniejsze metodycznie i łatwiejsze na podstawie dat, zwykle stojących do rozporządzenia. Brak inwestycji publicznych może wywołać trudno przewidziane oscylacje i brak stałości rozwoju dochodu i inwestycji wskutek działania zmienności relacji i krańcowej skłonności do konsumpcji. Przy zwykłym łącznym występowaniu inwestycji publicznych i prywatnych dla znalezienia harmonijnego stosunku między krańcową skłonnością do konsumpcji a relacją, czyli optymalnego oddziaływania inwestycji na konsumpcję i odwrotnie, należy zwrócić uwagę przede wszystkim na inwestycje prywatne jako na czynnik dowolny i nieprzewidywany. By utrzymać stałość ich rozwoju należy albo zmniejszyć do minimum ich ryzyko przez utrzymanie stałości stopy zysków, co wymaga bezpośredniej kontroli inwestycji, albo też zapewnić stałość rozwoju konsumpcji za pomocą jej kontroli. Ta ostatnia droga jest trudniejsza, gdyż jakościowa kontrola konsumpcji może nie dawać rezultatów i trzeba uciekać się do ilościowych ograniczeń, co oczywiście zmniejsza zaspokojenie potrzeb społeczeństwa i odstrasza inicjatywę prywatną, którą trzeba zastępować inwestycjami publicznymi, posiadającymi liczne wady, szczególnie pod względem rentowności. O wyborze dróg muszą decydować warunki ogólnie gospodarcze. W całości procesu wybija się na pierwsze miejsce, szczególnie w krajach biednych, znaczenie inwestycji dla wielkości dochodu społecznego, a więc ograniczenie poziomu konsumpcji, podczas gdy w krajach bogatych większego znaczenia nabiera powiększanie skłonności do konsumpcji.

Druga część pracy (rozdziały VI, VII, VIII) jest poświęcona rozpatrzeniu doświadczeń niemieckich z lat 1933 — 1937 w świetle wyników rozważań części pierwszej i przy użyciu wypracowanego w niej pojęcia mnożnika pionowego i sposobu jego stosowania. W tym celu autor analizuje najprzód warunki, jakie stworzył poprzedni okres rozwoju lat 1925—28 i depresji 1928—1932, a następnie metody stosowane i rezultaty osiągnięte przez Niemcy w latach 1933 — 1936 i oddzielnie w r. 1937. Okres 1933 — 1936 charakteryzuje się walką z bezrobociem przez in-

westycje, głównie roboty publiczne, połączone z umiejętnym kierowaniem inwestycjami prywatnymi tak co do rozmiarów, jak i celów. Rok natomiast 1937 stoi pod znakiem utrzymania osiągniętego poziomu inwestycji i zatrudnienia przez zaostrożenie autarkii i skierowanie produkcji na drogę wytwarzania dóbr zastępczych i rozwoju przemysłu zbrojeniowego. Rok 1938 nie jest już uwzględniony jako znamionowany przez przygotowania wojenne. Całość rozwoju okresu badanego jest wybitnie podporządkowana celom politycznym. Cele zostały osiągnięte przez utrzymanie skłonności do konsumpcji na niskim poziomie, oparcie mnożnika również na niezbyt wysokim poziomie dzięki stosowaniu powiększania dochodu głównie przez bezpośrednie zatrudnienie za pomocą inwestycji publicznych, a zużytkowywaniu stosunkowo dużych oszczędności do finansowania tych ostatnich w drodze pożyczek, z początku głównie krótkoterminowych. Wpływy wtórne, działające przez mnożnik na skutek inwestycji prywatnych, były umiejętnie opanowywane. Autor przeprowadza wyliczenia mnożnika i krańcowej skłonności do konsumpcji oraz przedstawia je w formie wykresów, co niezmiernie ciekawie ilustruje jego wywody, omawiające poza tym różne szczegóły i zagadnienia związków między inwestycjami a wzrostem dochodu społecznego i konsumpcją w Niemczech w badanym okresie, które potwierdzają jego rozważania teoretyczne i interesująco charakteryzują politykę narodowego socjalizmu.

Ogólne wnioski, jakie autor wyciąga ze swej pracy, są następujące:

1. Gdy „relacja“ jest niewielka, wystarcza dla ustalenia mnożnika oprzeć się bezpośrednio na analizie mnożnika pionowego.

2. Krańcowa skłonność do konsumpcji jest wielkością trudną do ustalenia bezpośrednio. Na ogół przy tym w społeczeństwach zamożniejszych jest ona niewielka. Jest sporne, czy jest ona w krótkich okresach czasu zmienna. Na podstawie analizy stosunków niemieckich autor przypuszcza, że jest ona raczej zmienna. Analiza ta jednak równocześnie wykazuje, że szcze-

gólniej w społeczeństwach zamożniejszych dla wielkości mnożnika przede wszystkim decydujące są inwestycje. Stąd dalszy argument za używaniem mnożnika pionowego, wyprowadzane-go bezpośrednio z dochodu społecznego jako funkcji inwestycji.

3. Powodzenie polityki niemieckiej polegało na użyciu inwestycji, co w danych warunkach i przy danych celach było najbardziej wskazane. Umiała ona stworzyć warunki, w których rozwój gospodarczy, oparty na inwestycjach, mógł się odbywać bez wstrząsów, zwykle związanych z taką metodą. Osiągnęła to przez eliminację ryzyka i przez niski poziom stopy procentowej. Dla utrzymania stałości rozwoju wybrała ona duży rozmiar inwestycji i małą krańcową stopę skłonności do konsumpcji, co jest zgodne z wnioskami teoretycznymi, osiągniętymi przez autora przy analizie mnożnika.

4. Polityka niemiecka umiała wykorzystać niski poziom mnożnika przy finansowaniu inwestycji, posługując się z początku kredytem krótkoterminowym. Umiała też wykorzystać wszystkie możliwe źródła finansowe, stojące do dyspozycji dzięki celowej polityce. Pieniądz był w pełni wykorzystywany.

5. Doświadczenie niemieckie jest też pouczające z tego powodu, że wykazuje umiejętną interwencję w kierunku wzrostu produkcji dóbr tak konsumpcyjnych, jak inwestycyjnych. Okazuje się, że państwo może wpływać tak na krańcową skłonność do konsumpcji, jak na „relację“ (stosunek między produkcją dóbr konsumpcyjnych, a potrzebną do niej produkcją dóbr inwestycyjnych) a przez to tak na mnożnik inwestycyjny, jak i na wielkość inwestycji, uzyskując pożądaną poziom dochodu społecznego.

Praca dr Szykaruka przekracza stanowczo wymagania prac doktorskich i stanowi chlubne świadectwo poziomu seminarium prof. B o n g r a s w e Fryburgu, w którym została wykonana. Teoretyczna analiza zagadnienia mnożnika jest przeprowadzona bardzo ściśle i umiejętnie w oparciu o dobrze przetrawioną obfitą literaturę przedmiotu. Wysuwa ona szereg istotnych zagadnień, uwydatniając ich znaczenie. Między nimi zasługują

na uwagę podniesiony za Machlupem i Angellem problem znaczenia okresu wydawania dochodu dla wielkości mnożnika, który znacznie wpływa na wielkość krańcowej skłonności do konsumpcji i może ją w pewnym stopniu sybstituować, jak również stwierdzenia co do zmienności skłonności do konsumpcji. Analiza ta oparta jest na wybitnym znanstwie matematycznej strony zagadnienia. Autor zarysowuje się jako doskonały matematyk, posiadający mimo to dość rzadkie u matematyków zrozumienie i odczucie ekonomicznej strony zagadnień. Przeprowadza on szereg obliczeń, które mu pozwalają zilustrować wykład bardzo ciekawymi wykresami przykładowych krzywych krańcowej skłonności do konsumpcji, mnożnika poziomego, różnic między mnożnikiem poziomym a pionowym, związku między inwestycjami a dochodem, mnożnika pionowego, a nadto wykreślić krzywe przebiegu mnożnika pionowego w Niemczech w badanym przez się okresie.

Autor, wykazując we wnikliwej analizie niedostatki Keynesowskiej koncepcji mnożnika, nie sili się na poprawę jej luk i błędów wynikających ze statycznego ujęcia, co by było trudne. Uznając trafność podstawowej jej myśli, stara się jej nadać charakter który by umożliwił stosowanie mnożnika do realnych celów i obliczeń. W tym celu wypracowuje w szczególach koncepcję mnożnika pionowego, zużytkowując odnośną koncepcję M. Kaleckiego i drugą metodę C. Clark'a, jednakże dość istotnie je modyfikując. Zasluga jego polega na dokładnym wypracowaniu pojęcia mnożnika pionowego przy zmianach wielkości inwestycji w okresach obiegu dochodu, przy czym opiera się nie na trudno dającej się ustalić i wątpliwej co do swej stałości krańcowej zdolności do konsumpcji, lecz metodycznie poprawniej wprost na wielkości inwestycji jako na argumencie funkcji dochodu społecznego, którą to wielkość można pewnie ustalić i znacznie łatwiej uzyskać na podstawie będących normalnie do rozporządzenia danych statystycznych. Ponadto oznaczył on ostrożnie warunki, w jakich mnożnik ten może mieć zastosowanie (niewielka krańcowa skłonność do konsumpcji i mała relacja, tj. słaby wpływ konsumpcji na inwestycje) i celowo zastąpił

mnożnik poziomy z dużym stopniem dokładności, a wreszcie zastosował go do przykładu realnego, mianowicie do analizy stosunków niemieckich w latach 1933 — 1937, stwierdzając jego przydatność i płodność. Rezultaty tej analizy doskonale tłumaczą cele i wyniki polityki narodowo-socjalistycznej tego okresu, operując obfitym i doskonale przedyskutowanym materiałem. Mam wrażenie, że w osobie dr Szykaruka ekonomika polska zyskała pracownika, z którym łączyć można duże nadzieje.

EDWARD TAYLOR

Józef Zagórski: *Ogólna teoria konkurencji*. Warszawa, 1947, XII+152 str.

W przedmowie do omawianej książki stwierdził prof. Lipiński jej przydatność dla czytelnika polskiego, pomimo że dotyczy wyłącznie modelu kapitalistycznego. Na poparcie swej tezy wysunął prof. Lipiński dwa następujące argumenty:

1. „...kapitalizm należy jeszcze do form panujących w najważniejszej części świata, a ponadto gospodarstwo „kapitalistyczne“ stanowi w Polsce jeden z najważniejszych sektorów ekonomii krajowej...“;

2. „...praca dr Zagórskiego zapoznaje polskiego czytelnika z metodami i osiągnięciami teorii cen, co ma znaczenie również dla rozwoju nauki o planowaniu“.

Trudno się zgodzić z drugą częścią twierdzenia prof. Lipińskiego, gdyż treść książki poświęconej konkurencji jest znacznie węższa od teorii cen. Nie sądzę również, ażeby praca dr Zagórskiego okazała się specjalnie pożyteczna dla teoretyków i praktyków planowania. Zastrzeżenia te nie mają jednak istotnego znaczenia, gdyż o wiele większą wagę w pracy dr Zagórskiego mają ustępy, stwierdzające trudności, przed którymi stoi ekonomia polityczna, aniżeli rozdziały poświęcone rozstrzygnięciu tych trudności.

Stąd odwracając punkt widzenia prof. Lipińskiego pragnę ze swej strony zwrócić uwagę czytelnika głównie na negatywne tezy omawianej pracy, uwydatniające bezradność ekonomii

tradycyjnej w rozwiązywaniu najbardziej istotnych problemów gospodarczych. Chodzi w danym wypadku o funkcjonowanie przedsiębiorstw kapitalistycznych.

Książka dr Zagórskiego stawia przed czytelnikiem pytanie czy właściwą drogę obrała ekonomia polityczna w swych dotychczasowych poszukiwaniach. Odbicie tych wątpliwości znajdujemy w cytowanych przez autora pracach wybitnego niemieckiego ekonomisty Stackelberga. Dadzą się one streścić w następujących kilku punktach.

1. ekonomia zajmuje się tylko dwoma skrajnymi formami rynkowymi — konkurencją doskonałą i monopolem; brak jest natomiast realistycznego ujęcia pośrednich form rynkowych. Wbrew pierwotnej ocenie te pośrednie formy mają dominujące znaczenie na rynku, stąd wszystkie aktualne teorie rynku i przedsiębiorstwa posiadają charakter wybitnie modelowy, o problematycznej wartości poznawczej;

2. niedostatecznie są uwzględnione czynniki organizacyjne, występujące w postaci „interwencji czynników społecznych czy państwowych, która może dotyczyć albo warunków w jakich się konkurencja odbywa, albo też bezpośrednio samych cen“;

3. niedoceniany jest również moment bezwładu „ujawniający się według Stackelberga w zakresie analizy rynku, kalkulacji i w samej wysokości ceny“.

Powyższe świadczy o wyczuwanej obecnie konieczności zbliżenia teorii ekonomii do rzeczywistości, świadczy również o potrzebie zastąpienia „ogólnych teorii“ przez teorie „szczegółowe“. Wiemy bowiem, że teorie wolnej konkurencji i monopolu w świetle współczesnej nauki straciły swój generalny charakter i przestały pretendować do wyjaśnienia procesów odbywających się na rynku rzeczywistym.

Żyjemy w świecie „oligopoloidów“. Jest to świat o bardzo bogatej i różnorodnej treści wewnętrznej, działający pod wpływem różnych motywów i posługujący się różnymi środkami. Można go badać częściami i w pewnych konkretnych konstelacjach wewnętrznych, jest jednak rzeczą bardziej niż wątpliwą, czy zostanie kiedykolwiek napisana ogólna teoria rynku oligopoloidalnego. Konkretyzacja badań staje się w ten sposób nakazem dnia

dla ekonomii ortodoksyjnej (która jest spóźniona pod tym względem w stosunku do nauki marksistowskiej)¹⁾.

Stanowisko autora w poruszonej sprawie nie jest w zupełności jasne. Widzi on słabe strony współczesnej teorii konkurencji, nie podejmuje jednak żadnych prób nowatorskich. Jego własne przyczynki do teorii konkurencji nie wykraczają na ogół poza ramy teorii powszechnie przyjętej.

Przechodząc od zagadnień ogólnych do szczegółów, ograniczę się do zreferowania trzech zasadniczych problemów poruszonych w pracy a dotyczących konkurencji, rynku i społecznego optimum gospodarczego.

1. Odpowiadając na pytanie, co to jest konkurencja, autor pisze „...konkurencja jest walką o najkorzystniejsze warunki wymiany...”

W jakich wypadkach i w jakim stopniu poszczególne jednostki mogą wpływać na kształtowanie się warunków wymienionych na własną korzyść, stanowi przedmiot teorii konkurencji²⁾.

Dwie części powyższej definicji nie są całkowicie zgodne ze sobą. Pierwsza część uwydatnia dynamiczny moment „walki”, nazywając konkurencją sam przebieg procesów prowadzących do zmiany stosunków wymiennych. Stąd teoria konkurencji byłaby opisem tej walki, ewentualnie opisem typowych posunięć poszczególnych jednostek, zmierzających do polepszenia stosunków wymiennych.

1) Uwydatniając tę samą myśl, wprawdzie w związku z innym problemem J o h n R o b i n s o n w pracy: *An Essay on Marxian Economics* pisze na str. 95.

„Changes over the long run in real wages and in the rate of profit, the progress of capital accumulation, the growth and decay of monopoly and the large-scale reactions of changes in technique upon the class structure of society all belong to this field (procesów długookresowych).”

M a r x however imperfectly he worked out the details, set himself the task of discovering the law of motion of capitalism, and if there is any spot where hope of progress in economics at all it to solve the problems posed by Marx”.

2) str. 7.

Druga część definicji ujmuje zagadnienie konkurencji statycznie, jako ogół powiązań występujących pomiędzy planami poszczególnych osób, co jest niewątpliwie zagadnieniem innym, aniżeli sam proces wyzyskiwania tych zależności w konkretnym celu.

Uważam tę drugą redakcję teorii konkurencji za właściwszą. W bardzo wielkim uproszczeniu ekonomię dałoby się podzielić na dwie części. Ekonomia zajmuje się po pierwsze planami poszczególnych jednostek (drugie prawo Gossena), po drugie warunkami, na których dochodzi się do uzgodnienia tych planów.

Systematyczne zestawienie zależności funkcjonalnych pomiędzy wielkościami figurującymi w planach różnych osób można nazwać teorią konkurencji³⁾.

Zespół odpowiednich wiadomości daje nam podstawę do zrozumienia sposobu postępowania poszczególnych jednostek, o ile znane są inne czynniki wpływające na wybór planu: psychologiczne (funkcje preferencji) i technologiczne (funkcje produkcji).

W ten sposób teoria konkurencji może być wmontowana do ogólnej teorii ekonomii (i teorii cen), co nie jest sprzeczne — wydaje mi się — z poglądami autora omawianej książki.

2. Analizując zagadnienie r y n k u, podaje autor dwa zasadnicze typy definicji (pomijając trzeci — geograficzny, który da się sprowadzić do dwóch pozostałych). Rynek jest zespołem urządzeń umożliwiających wymianę oraz informujących o warunkach wymiany, albo też — „całokształtem sił ekonomicznych wpływających na kształtowanie się cen“. Drugie określenie uważa autor za „pewnego rodzaju figurę retoryczną, określającą zespół sprzedawców i nabywców“⁴⁾.

Pozytywna koncepcja autora w zakresie pojęcia rynku nie jest sprecyzowana. Jeżeli przyjmiemy, że autor traktuje rynek jako zespół urządzeń umożliwiających wymianę (pierwszy typ

³⁾ Ewentualnie, zamiast rzeczywistych planów w grę może wchodzić wyobrażenie o tych planach, np. przypuszczenie, że pod wpływem zmiany naszego planu sposoby postępowania innych osób nie ulegną zmianie.

⁴⁾ str. 61.

definicji), w rażącej sprzeczności z tym stanowiskiem znajdzie się powiedzenie autora, że rynek jest możliwością wymiany⁵⁾. Na podstawie tego twierdzenia należało by zaliczyć autora do przedstawicieli drugiej grupy.

Niewątpliwie z instytucjami ułatwiającymi wymianę łączy się pojęcie możliwości wymiany, ale możliwość wymiany dotyczy również poszczególnych osób. Właściwie możliwością wymiany są po prostu warunki tej wymiany (z których niektóre są z góry do odrzucenia). Możliwość wymiany to stosunki transformacji dóbr i usług dla poszczególnych osób. Obrazowo mówiąc, jest to zasięg planów poszczególnych osób zarówno w przestrzeni jak i w czasie. W tym sensie trudno jest mówić o rynku jako o czymś co wykracza poza plan jednostki. Można się zgodzić z autorem, że jest to tylko specyficzny punkt patrzenia na plan jednostki („figura retoryczna“).

Nie trudno spostrzec, że pojęcia „konkurencja“ i „rynek“ stają się w tym ujęciu synonimami. Jedno z nich jako zbędne może być usunięte ze słownika ekonomicznego, chyba, że rynek będziemy traktowali realistycznie, nie zaś jako ogół zależności funkcjonalnych (możliwości).

3. Ostatnie zagadnienie poruszone w omawianej książce dotyczy optimum społecznego. Sposób w jaki zostało rozwiązane powoduje najwięcej zastrzeżeń.

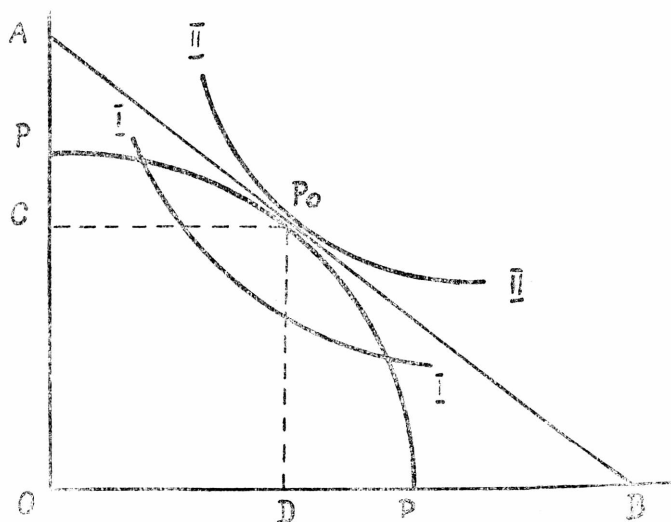
W ślad za Lernerem (a właściwie w ślad za Paretem) nazywa autor optymalny taki stan rzeczy, którego jednostka nie jest w stanie polepszyć, nie pogorszając jednocześnie sytuacji innych. Ten stan rzeczy osiąga się, zdaniem Lenera (jest to zresztą twierdzenie ogólnie przyjęte), przy zrównaniu stosunku kosztów krańcowych ze stosunkiem cen odpowiednich dóbr.

Autor nie słusznie kwestionuje to twierdzenie, wypowiadając zdanie, że optimum jest osiąganę przy zrównaniu stosunku kosztów przeciętnych ze stosunkiem cen.

Rozumowanie autora streszczam na podstawie późniejszego artykułu zamieszczonego w *Ekonomiście* Nr II pt. „Koszty krańcowe a produkcja optymalna“ (str. 58—69).

⁵⁾ „Zatem możliwość wymiany to jest właśnie rynek“. Str. 67.

„Jeżeli.. producent zatrzyma się w punkcie P_0 , wówczas z ogólnego nakładu produkcyjnego (mierzonego w dobrze A) OA, OC przeznaczy on na produkcję dobra A w ilości OC, zaś CA przeznaczy na produkcję dobra B w ilości OD. Przeciętny koszt



produkcji dobra B (liczony w dobrze A) wyniesie $\frac{AC}{AD}$ przeciętny

zaś koszt produkcji dobra A wyniesie $\frac{OC}{OC}$ czyli 1. Stosunek więc

przeciętnych kosztów dobra B do przeciętnych kosztów dobra A wyniesie $\frac{AC}{OD} = \frac{OA}{OB}$ co odpowiada nachyleniu krzywej obo-

jętności w punkcie P_0 . Czyli że stosunek wymienny dwóch dóbr musi być równy stosunkowi kosztów przeciętnych tych dóbr“.

Błąd w rozumowaniu autora jest oczywisty. Powyżej przytoczony ustęp reprezentuje stanowisko nabywcy, wybierającego pomiędzy dobrami A i B. Jeżeli natomiast zagadnienie transformacji dóbr rozpatrzemy z punktu widzenia producenta, stosunek do siebie kosztów przeciętnych wypadnie zupełnie inaczej, aniżeli to zostało obliczone przez autora.

Koszt przeciętny OD jednostek dobra B w kombinacji, wyznaczonej przez punkt P_0 wyrażony w jednostkach dobra A, wynosi $\frac{CP}{CP_0}$ i jest mierzony tangensem kąta PP_0C , gdyż producent startuje nie w A, jak mylnie przypuszcza autor, lecz w P (co inaczej oznaczałaby krzywa „przestawienia produkcji“?). Tangens tego samego kąta jest miarą stosunku do siebie kosztów przeciętnych dóbr A i B w punkcie P_0 . Nietrudno spostrzec, że jest on mniejszy od tangensa kąta ABO , wyznaczającego stosunek cen. Tezy autora nie da się zatem utrzymać.

Prawidłowość rozumowania Lenera może być uzasadniona również w sposób analityczny.

Jeżeli mianowicie funkcje kosztów całkowitych dóbr A i B oznaczymy odpowiednio symbolami $F_a(A)$ i $F_b(B)$, krzywa „przestawienia produkcji“ powinna spełnić warunek

$$F_a'(A) dA + F_b'(B) dB = 0,$$

gdzie $F_a'(A)$ i $F_b'(B)$ są krańcowymi kosztami wytworzenia odpowiednich dóbr. W tym bowiem wypadku ilości wytwarzane obydwu dóbr są zmieniane w ten szczególny sposób, że zwiększenie kosztów produkcji jednego dobra jest dokładnie rekompensowane przez zmniejszenie produkcji drugiego, tak że ogólna suma kosztów pozostaje bez zmiany. Kosztem może być np. ilość pracy potrzebna do wytworzenia tych dóbr i przeznaczana alternatywnie do produkcji jednego lub drugiego.

Z przekształcenia powyższego wzoru wynika, że

$$\frac{dA}{dB} = -\frac{F_b'(B)}{F_a'(A)}$$

Ponieważ z kolei $\frac{dA}{dB}$ równa się stosunkowi cen dóbr

A i B, w punkcie optimum koszty krańcowe są proporcjonalne do cen odpowiednich dóbr. Jest to zgodne z twierdzeniem Lenera.

Wykazanie powyższego błędu podważa inne wnioski autora w związku z osiąganiem społecznego optimum. Nie wymagają one zatem specjalnego omówienia.

Michael Polanyi: *Full Employment and Free Trade*. Cambridge University Press 1945.

Jeżeli gdziekolwiek Keynesowskie teorie pełnego zatrudnienia doprowadzone zostały do ostatecznych konsekwencji, to niewątpliwie w pracy M. Polanyi'ego: *Full Employment and Free Trade*. Nigdzie też w tym stopniu, jak w tej pracy nie ujawniły się braki tej teorii. M. Polanyi rozpatruje problem zatrudnienia od strony pieniężnej. Przyjmując założenie, że konsumenci swój dochód wydają natychmiast w całości tworzy on obraz takiej cyrkulacji pieniądza z „domów“ do „sklepów“, ze sklepów poprzez zarobek personelu częściowo do domów i częściowo do „producentów dóbr“, od producentów dóbr poprzez zarobki personelu częściowo do „domów“ i częściowo do „producentów surowców“ i od „producentów surowców“ znów do „domów“, w którym to obrazie nie mogą zajść żadne ogólne zmiany w rozmiarach działalności gospodarczej. Następnie wprowadza on do tego obrazu nowe założenie — wzrostu wydatków konsumentów, mniejsza z tym z jakiego powodu i wykazuje następnie, że ten wzrost wydatków wyraził się pogrubieniem „pasa obiegu pieniężnego“ (money belt), znamionującym okres inflacji. Odwrotnie, założenie zmniejszenia wydatków konsumentów, równoznaczne ze ścienieniem „pasa obiegu pieniężnego“ zilustruje okres deflacji i nie-do-zatrudnienia. Pełne zatrudnienie nastąpi wówczas, gdy wydatki konsumentów będą „normalne“. Gdy konsument odkłada na bok część swych zarobków, zamiast je wydać, powoduje on ścienienie pasa pieniężnego o tę część wydatków. Proces oszczędzania dokonywany się nieustannie, autor przyrównuje do działania pompy ssącej. Procesowi oszczędzania przeciwstawia się proces inwestowania pieniądza w nowe inwestycje. Powoduje on odpowiednie pogrubienie pasa obiegu pieniężnego. Proces inwestowania może być, według autora, przyrównany w swym działaniu do działania pompy tłoczącej.

Jak długo pieniądz, który jest wysysany z obiegu przez oszczędzanie jest włączany z powrotem do obiegu przez inwesty-

cje, pas obiegu pieniężnego pozostaje bez zmiany i mamy stan pełnego zatrudnienia.

Aby utrzymać stan pełnego zatrudnienia wystarczy zatem, według autora, tylko takie regulowanie działania obu pomp, aby działanie pompy tłoczącej wyrównywało zawsze działanie pompy ssącej (keynesowska teza równowagi oszczędności i inwestycji). Regulowanie to nie jest również wcale tak trudne jak by się wydawało, ponieważ — twierdzi autor — wydatki publiczne, dokonywane nie z podatków, lecz z pożyczek, a więc reprezentujące tzw. deficyty budżetowe, mają ten sam efekt jak wydatki na nowe inwestycje. Jeśli zatem oszczędzanie staje się nadmierne, wystarczy tylko, aby państwo zaciągało na rynku pieniężnym odpowiednie pożyczki i wydatkowało je następnie. Nie należy się przy tym obawiać ujemnych skutków inflacyjnych takiego wydatkowania, ponieważ w wyniku obiegu pieniężnego wzrasta równoległe obieg towarowy.

Oczywiście autor zdaje sobie sprawę z omawianych wielokrotnie przez innych niebezpieczeństw stanu pełnego zatrudnienia, ale wydaje mu się, że dadzą się one uniknąć, gdy działanie obu pomp będzie tak regulowane, że pozostawać się będzie zawsze pewna niewielka część „nie-do-zatrudnienia“. Swoje tezy autor stara się zilustrować na kilku przykładach, które stanowią najbardziej wartościową część jego wywodów. Przyjmuje on mianowicie najpierw założenie, że w dolnym punkcie depresji dochód narodowy Anglii wynosi np. 3000 m. £, a dochód pełnego zatrudnienia — 6000 m. £, przy czym skłonność do oszczędzania wyraża się cyfrą 10% dochodu. Przy starcie początkowym z dolnego punktu depresji oszczędność pierwotna wyniesie, przy przyjętej wyżej skłonności do oszczędzania, 300 m. £ w ciągu roku. Konieczne inwestycje musiałyby wynieść również 300 m. £. Wzrost inwestycji tylko o 100 m. £, tj. z 300 m. £ do 400 m. £, podniosłby dochód ogólny przy tej samej skłonności do oszczędzania do 4000 m. £, a poziom pełnego zatrudnienia byłby osiągnięty przy 600 m. £, czyli przy podwojeniu wielkości inwestycji. Jeśli teraz przyjmiemy, że skłonność do oszczędzania wyrazi się cyfrą $33\frac{1}{3}\%$, to wzrost inwestycji ze 100 m. £ do 200 m.

£, czyli dwukrotny wzrost inwestycji spowoduje wzrost dochodu narodowego z 300 m. £ zaledwie do 3600 m. £, a żeby podnieść dochód do poziomu pełnego zatrudnienia, tj. do 6000 m. £, trzeba było by podnieść inwestycje ze 100 m. £ do 1000 m. £, czyli nie dwukrotnie, lecz dziesięciokrotnie. Mnożnik inwestycyjny byłby w pierwszym wypadku 10 w drugim 3. Państwa silnie uprzemysłowione, o wysokiej skłonności do oszczędzania, jak np. Anglia i St. Zjednoczone, osiągnąć mogą stan pełnego zatrudnienia przy niewspółmiernie większych wysiłkach inwestycyjnych, aniżeli państwa słabo uprzemysłowione.

Autor powołuje się na przytoczane przez Collin Clarka w pracy *Conditions of Economic Progress* wyniki statystyki budżetów domowych wskazujące na silny wzrost skłonności do oszczędzania, w miarę wzrostu dochodu narodowego. Przy dochodach 4000 dol. rocznie odsetek oszczędności wynosi 13%, a przy 18000 dol. rocznie — 33%. Wzrost dochodu narodowego powoduje wzrost stopy oszczędzania, zbliżanie się do punktu pełnego nasycenia kapitałowego i wzrost chronicznego masowego bezrobocia. „Zaproponowaliśmy dla usunięcia chronicznego bezrobocia i stabilizacji zatrudnienia“, powiada autor (str. 66), staranne dozowanie emisji pieniężnej. Jeśli to zostanie dokonane, cykl koniunkturalny straci swą wahadłowość i pozabawione swych samoprzyspieszających pieniężnych wpływów zmiany w stopie prywatnych oszczędności stracą swą gwałtowność. Z drugiej strony możemy oczekiwać łącznie z osiągnięciem i ustaleniem się stanu pełnego zatrudnienia... wydatnego wzrostu przemysłowych inwestycji. Ponieważ zaludnienie na Zachodzie jest praktycznie stacjonarne, urządzenia kapitałowe państw zachodnich zostaną szybko doprowadzone do stanu doskonałości. W ten sposób przy racjonalnej gospodarce pieniężnej bieg akumulacji kapitału będzie najpierw przyspieszony i następnie zwolniony, w miarę tego gdy urządzenia techniczne będą się zbliżały do stanu doskonałości. Jednocześnie stan nasycenia kapitałowego, który na razie jest naszym celem, stawać się zacznie — czym być zawsze powinien — źródłem stabilizacji i zadowolenia.

Będzie on reprezentował pomyślnie wykonanie potężnej pracy i eliminację z życia ekonomicznego zaburzeń towarzyszących procesowi jego osiągnięcia".

Wychodząc z tych założeń Polanyi istotę systemu radzieckiego i źródło jego powodzenia widzi w nieprzerwanie dokonywującym się procesie inflacji, któremu odpowiada nieprzerwany wzrost produkcji i obrotu dóbr. Jeśli zatem państwa zachodnie pójdą tą samą drogą, zachowując nadal kapitalistyczny typ gospodarki, to zniknie automatycznie główna przewaga systemu radzieckiego w postaci osiągniętego pełnego zatrudnienia i nieprzerwanego rozwoju. Przy realizacji zaś pełnego zatrudnienia w skali światowej da się również realizować tezę wolnego handlu między państwami, oczywiście przy założeniu, że państwa zerwą z systemem waluty złotej i zgodzą się na fluktuację kursów swych walut odpowiednio do zmian zachodzących w sile nabywczej ich pieniądza. Polanyi nie zajmuje się bliżej w swej książce charakterem owych „inflacyjnych“, powiązanych z deficytem budżetowym, wydatków państwa. Nie widzi zatem, jak zmieniają się wyniki w zależności od charakteru tych wydatków. Nie dostrzega on również, tak jak zresztą cała plejada prokeynesowskich angielskich ekonomistów konsumcyjnej strony zagadnienia.

Jeśli słuszne jest twierdzenie, że im wyższy jest dochód społeczny danego państwa, tym większy musi być rozmiar dodatkowych inwestycji potrzebnych dla osiągnięcia pełnego zatrudnienia, to nie należy znów zapominać o tym, że im większy będzie rozmiar nowych inwestycji, z konieczności opartych o realizację nowych wynalazków i metod produkcji, tym silniejszą stawać się będzie podaż dóbr konsumcyjnych, a w związku ze wzrostem tej podaży, tym silniej kurczyć się będzie łączna (społeczna) elastyczność popytu na dobra. Bieg rozwoju tworzyć więc będzie automatycznie przeciwstawność tendencji po stronie produkcji i konsumpcji: każdy przyrost produkcji przy zachowaniu pełnego zatrudnienia, będzie większy od poprzedniego (łączna krzywa przyrostu krańcowego produkcji będzie krzywą zwyżkującą); każdy przyrost konsumpcji będzie mniejszy od poprzed-

niego (łączna krzywa przyrostu krańcowego konsumpcji będzie malała). Takiej jednak tendencji odpowiada spadek rentowności produkcji, a rentowność produkcji — i to co najmniej utrzymująca się na tym samym poziomie — jest warunkiem inwestycji prywatnych. Teza pełnego zatrudnienia staje się zatem tezą inwestycji publicznych, a teza inwestycji publicznych, na dłuższą metę, równoznaczna jest faktycznej likwidacji ustroju kapitalistycznego, jakkolwiek dokonanej pokojowymi środkami.

Odwrócenie inwestycji publicznych od ich naturalnego celu, jakim jest zaspakajanie potrzeb przemysłu dóbr konsumpcyjnych, może oczywiście zahamować wspomnianą wyżej przeciwstawność tendencji, ale rodzi szereg innych bardzo poważnych komplikacji. Realizowane na terenie pojedynczych państw prowadzi nieuchronnie do utworzenia się typu gospodarki faszystowskiej i jej ekspansji polityczno-gospodarczej na zewnątrz, co zostało innymi słowy, określone przez Lenina jako imperialistyczna faza rozwoju kapitalistycznego.

Autor nie docenia również w swych rozważaniach, trudności wynikających ze struktury państwa narodowego. Najlepiej uwydatnia je obecna sytuacja Anglii, który to kraj pracuje już od dłuższego czasu w fazie pełnego zatrudnienia, szarpiąc się w sposób tragicznie beznadziejny z problemem swego bilansu płatniczego.

Pomimo tych uwag krytycznych, które można było by jeszcze uzupełnić, praca Polanyi'ego zawiera w sobie wiele oryginalności, działa w sposób ożywczy na myśl i warta jest studiowania.

WACŁAW FABIERKIEWICZ

A. C. Pigou: *Employment and Equilibrium*: Macmillan and Co, London 1941, str. 283.

Stanowisko, jakie zajmuje Pigou wobec teorii zatrudnienia w *Employment and Equilibrium* ulega pewnej modyfikacji w stosunku do stanowiska, jakie zajął wobec tego problemu w *Theory of Unemployment* (London 1933). Trudno jest stwierdzić czy i w jakim stopniu jest to wynikiem dodatkowej anali-

zy autora, w jakim zaś wpływu wydanej w międzyczasie (London 1936) *General Theory of Employment, Interest and Money*—Keynes'a. Faktem jednakże pozostaje, iż w omawianej *Employment and Equilibrium* Pigou kładzie bez porównania większy nacisk na czynniki monetarne, przypisując im ważniejszą rolę w procesie osiągnięcia i utrzymania stanu równowagi na rynku pracy, aniżeli przypisywał im w poprzedniej swej pracy. Spojrzenie na to samo zagadnienie z innej nieco strony znacznie rozszerza horyzonty analityczne autora, dając możliwość czytelnikowi uzupełnienia dodatkowymi elementami obrazu, wytworzonego na podstawie studiowania poprzedniego dzieła Pigou.

Employment and Equilibrium składa się z czterech części i dwudziesto-stronicowego załącznika matematycznego w którym zawarta jest cała analiza, uchwycona w formie odpowiednio skonstruowanych wzorów.

Jądrem omawianej pracy Pigou jest część druga i trzecia, których matematycznym ekstraktem jest wspomniany wyżej załącznik.

Pigou rozróżnia dwa pojęcia równowagi, a mianowicie tzw. równowagę rynkową (market equilibrium), przez którą rozumie on zrównanie się — przy istniejącej na rynku cenie — popytu na dobra lub usługi z podażą tych dóbr i usług, i tzw. równowagę strumieniową (flow equilibrium), oznaczając zrównanie się przy danej cenie popytu na dobra i usługi z ilością, przy której cena ta równa się krańcowym kosztom produkcji (1 c. str. 30). Jest on zdania, że pojęcia równowagi rynkowej i równowagi strumieniowej pokrywają się jedynie przy istnieniu doskonałej konkurencji; w wypadku monopolu natomiast istnieje tylko równowaga rynkowa.

Równowaga strumieniowa w ścisłym znaczeniu, tzn. długookresową (long — period flow equilibrium) może istnieć tylko przy dodatkowym założeniu stałej liczby ludności i stałego wyposażenia kapitałowego (stopa procentowa równa jest zeru). Od równowagi strumieniowej właściwej (długookresowej) autor

odróżnia równowagę strumieniową krótkookresową (short — period flow equilibrium), kiedy to bądź w poszczególnych gałęziach produkcji, bądź w produkcji jako całości istnieje pewna stała (dodatnia) stopa inwestycji.

Stan długookresowej równowagi strumieniowej utożsamia autor z pojęciem stanu statycznego, wykluczającego stosowanie wynalazków, zmianę techniki produkcji i zmianę liczby ludności; słowem poza warunkami, niezbędnymi do istnienia równowagi krótkookresowej musi być zachowany warunek, że w sektorze inwestycyjnym podaż pracy równa się popytowi i jest równa zero (1. c. str. 118). W ten sposób traktuje on równowagę długookresową jako specjalny przypadek równowagi krótkookresowej.

Rozróżniając stan pełnego zatrudnienia na niskim poziomie (low — level full employment stationary state) przy słabym wyposażeniu w kapitał i wysokiej stopie procentowej i stan pełnego zatrudnienia na wysokim poziomie (high — level full employment stationary state) przy niskiej stopie procentowej, będącej wynikiem dużego nagromadzenia rzeczowych środków produkcji, Pigou nadmienia, że o ile pierwszy jest zupełnie możliwy do osiągnięcia, o tyle jest rzeczą wątpliwą, czy można to powiedzieć o drugim, aczkolwiek w długim okresie czasu system gospodarczy zmierza do tego stanu, jako do pewnej granicy (1.c. str. 122). W wypadku osiągnięcia stanu pełnego zatrudnienia na wysokim poziomie stopa procentowa nie może być niższa od zera. W stwierdzeniu powyższym Pigou nie godzi się z wypowiedzią na ten temat Keynes'a, który stoi na stanowisku, iż minimum, jakiego stopa procentowa nie może przekroczyć, jest 2% lub 2,5%. (*General Theory of Employment, Interest and Money*, str. 219).

Przechodząc do charakterystyki równowagi krótkookresowej, Pigou rozróżnia trzy zasadnicze modele, z których model III jest najbardziej ogólny, model II jest tym wypadkiem modelu III-go, gdy we wszystkich gałęziach produkcji przeważa konkurencja doskonała; w modelu I natomiast, występującym w dwu odmianach, model 1 (A) i model I (B), stosunkowy do-

chód pracowników (wage-earners) jest stały i wyraża się ułamkiem mniejszym od jedności (jednakowym zarówno w przemyśлах inwestycyjnych jak i w przemyśлах konsumcyjnych). Ponadto w modelu I(B) przeważa monopolistyczna organizacja produkcji (nominalna stopa płac jest niższa od wartości krańcowej produktywności pracy), natomiast w modelu I (A) — przeciwnie — przeważa konkurencja doskonała (nominalna stopa płac jest równa wartości krańcowej produktywności pracy). Specjalnym przypadkiem modelu III są zarówno model I (A) jak i I (B), specjalnym natomiast przypadkiem modelu II jest tylko model I(A) (l.c. str. 148).

Dla każdego ze wspomnianych modeli autor bada, jakim zmianom ulegną: ogólne rozmiary zatrudnienia (D), mnożnik zatrudnienia (M) i mnożnik pieniężny (N) w wyniku niewielkich zmian: stopy płac nominalnych, funkcji dochodu nominalnego, funkcji popytu na pracę w przemyśлах inwestycyjnych, produktywności pracy w przemyśлах inwestycyjnych, funkcji podaży pracy w przemyśлах inwestycyjnych i produktywności pracy w przemyśлах konsumcyjnych, z tym, że każdy przypadek jest rozpatrywany w trzech następujących wariantach: przy założeniu normalnej polityki bankowej (gdzie wzrost stopy procentowej powoduje spadek obiegu pieniężnego i odwrotnie), polityki bankowej, utrzymującej na niezmiennym poziomie dochód nominalny, polityki, utrzymującej na niezmiennym poziomie cenę dóbr konsumcyjnych. Niezależnie od tego uwzględnia on wariant czwarty, a mianowicie, gdy zadaniem polityki bankowej jest utrzymanie na stałym poziomie stopy procentowej. Od trzech poprzednich różni się on tym, że wszystkie (D), wszystkie (M) i wszystkie (N) posiadają tutaj takie same wartości dla każdego modelu.

Dodać należy, że pod pojęciem mnożnika zatrudnienia autor rozumie stosunek przyrostu zatrudnienia w ogóle do przyrostu zatrudnienia w przemyśлах inwestycyjnych, natomiast pojęciem mnożnika pieniężnego oznacza on stosunek przyrostu dochodu nominalnego do odpowiadającego mu przyrostu nominalnej wartości inwestycji (l.c. str. 145).

W powyższym ujęciu, analizowany przez Pigou problemat krótkookresowej równowagi strumieniowej staje się problemem niezwykle skomplikowanym. Mimo to jednakże pewne „trwale“ zależności, zachodzące pomiędzy poszczególnymi elementami tej równowagi pozwoliły na podjęcie próby uchwycenia ich w formuły matematyczne. Próbę taką autor *Employment and Equilibrium* podjął i nie można jej uznać za nieudaną. Wprowadzone formuły upraszczają mu znakomicie zadanie, pozwalając na skrupulatną i drobiazgową analizę problemu równowagi. Od czytelnika, zwłaszcza takiego, który ma pewne trudności w operowaniu podstawowymi elementami matematyki, wymaga to bardzo dużego wysiłku umysłowego i ciągłego obejmowania pamięcią całości studiowanego zagadnienia. Fakt ten trzeba bezwzględnie zapisać na dobro omawianego dzieła.

Zastosowanie matematyki do teorii ekonomii, jako objaw ze wszech stron pożądaný i korzystny, jest rzeczą nie podlegającą dyskusji. Wydaje się jednakże że ujęcia matematyczne nie powinny wykraczać poza ramy pewnego „narzędzia“, które — odpowiednio użyte może oddać w analizie ekonomicznej nieocenione usługi. Przykładem dobrze zrozumianej roli analizy matematycznej w teorii ekonomii jest chociażby: R. S. D. Allen'a — *Mathematical Analysis for Economists* (London 1942), gdzie pewne zależności i „prawa“ ekonomiczne są doskonale uchwycione i zilustrowane przy pomocy funkcji matematycznych. Sądząc natomiast o roli matematyki w teorii ekonomii na podstawie *Employment and Equilibrium* można by dojść do wniosku, iż jest ona u Pigou „więcej niż proporcjonalna“. Jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, że skoro autor analizuje przy założeniach ściśle określonych (zamknięty system ekonomiczny, brak zapomóg dla bezrobotnych, znany stopień wyposażenia w realne środki produkcji), niemal 300 (dokładnie $4 \times 4 \times 3 \times 6$) odmian modeli ekonomicznych, w których pewne wielkości pozostają niezmiennie, pewne zaś ulegają zmianom, stosowanie formuł matematycznych może autorowi ułatwić analizę, a czytelnikowi uczynić ją bardziej przejrzystą i zrozumiałą.

Z drugiej strony jednakże trudno jest czasami oprzeć się pytaniu, jakie — wydaje się — musi sobie postawić każdy uważ-

ny czytelnik *Employment and Equilibrium*, czy mianowicie pewnych poruszanych tam problematów nie można by było omówić w sposób prostszy i bardziej „przystępny“, pomijając często tak bardzo skomplikowane formuły matematyczne, jakie autor przytacza na ich wyjaśnienie. Być może, iż jest to tylko złudzenie, nie mniej jednak ono istnieje.

Innym szczegółem, który może uderzyć czytelnika, jest okoliczność charakterystyczna dla wszystkich w ogóle dzieł Pigou z dziedziny teorii zatrudnienia, zaś dla „*Employment and Equilibrium*” w szczególności; to jest fakt, iż autor w swojej analizie ściśle trzyma się przyjętych założeń, nie wykraczając poza nie ani na krok. Aczkolwiek zważywszy na matematyczne ujęcie problemu równowagi, fakt ten staje się sam przez się zrozumiałym, tym niemniej wydaje się, że byłoby rzeczą nader pożądaną, gdyby Pigou przynajmniej ogólnikowo i na marginesie nadmienił, jak omawiany system ekonomiczny będzie się przedstawiał przy innych założeniach (np. gdy uwzględnimy zapomogi dla bezrobotnych, lub gdy nieznanym jest stopień wyposażenia w realne środki produkcji — por. część II, rozdział II). Być może nadało by to pracy Pigou jeszcze więcej cech wszechstronności i wnikliwości.

W ostatecznej konkluzji dojść trzeba do wniosku, że praca Pigou *Employment and Equilibrium* jako próba matematycznego ujęcia problemu równowagi krótko — i długookresowej jest próbą całkowicie udaną. Ze względu jednakże na — niestety rzadko spotykaną w tego rodzaju pracach ścisłość rozumowania, opartą o bardzo często skomplikowane formuły matematyczne, jest to dzieło raczej trudno „strawne“.

JÓZEF NOWICKI

Chiang-Kai-Shek. „*China's Destiny*“ 1947 New York

Książka Chiang-Kai-Sheka składa się właściwie z dwóch odrębnych prac: *China's Destiny* i *Chinese Economic Theory*. Nas zainteresować winna ta druga, chociażby ze względu na swój obiecujący tytuł. Chcielibyśmy się dowiedzieć co to za

„teoria“ i czym ona różni się od znanych nam, pochodzących od przedstawicieli rasy białej?

Tego kto tę pracę przeczyta spotka jednak rozczarowanie. Chiang-Kai-Schek przeczytał niewątpliwie szereg książek poświęconych teorii ekonomii. Ze zrozumieniem jednak tych teorii wypadło gorzej. „Teorii zachodniej“ Chiang Kai-Schek przeciwstawia coś, co wcale tą teorią nie jest. Nie mamy oczywiście praktycznych powodów dla referowania błędów w ujęciu europejsko-amerykańskich poglądów teoretycznych. Ale i jego „teoria chińska“ nie reprezentuje, w gruncie rzeczy, wyższego poziomu. Jest ona ciekawa pośrednio, ponieważ charakteryzuje „wodza“ i daje pewien materiał do wniosków, wyciąganie których ułatwiają zresztą komentarze i noty jednego z najwybitniejszych znawców amerykańskich problemu chińskiego, P h i l i p ' a J a f f e ' a.

Chiang - Kai - Schek idealizuje naród chiński, obdarza go wszelkimi możliwymi cnotami; wszystko co jest dzisiaj w Chinach złe, twierdzi, jest winą cudzoziemców i traktatów jakie narodowi chińskiemu narzucili. Gdyby Chiny powróciły do trybu życia swych przodków i stosowały się do nauk mędrców z Konfucjuszem na czele, stałyby się szczęśliwe i wysunęłyby się na czoło narodów świata. Odrzucając powłokę górnolotnych słów, określić możemy ustrój, jaki Chiang-Kai-Schek pragnąłby narzucić Chinom, jako ustrój feudalny, uzupełniony współczesną koncepcją totalizmu. Jak on wyglądał w rzeczywistości wiemy pośrednio z powieści Buck'a, a że nie był oryginalnym tworem Chin i że podobny układ stosunków charakteryzował średniowiecze europejskie, wiemy z powieści Galsworthy'ego, Amers Kühler i innych autorów, malujących życie z okresu późnego średniowiecza. Nawet sama idealizacja stosunków feudalnych nie jest niczym oryginalnym. Mamy jej wyraz chociażby w pracy W. R ö p k e g o: *Lacris de enotre Temps* wydanej mniej więcej w tym samym czasie co i praca Chiang-Kai-Scheka. Tylko, że Röpke „tęskni“ do ujętego w sztywne ramy organizacji społecznych trybu życia epoki feudalnej, zmęczony zjawiskami „gregoryzmu“ i „gigantyzmu“ końcowej epoki kapitalizmu.

a Chiang-Kai Schek chce utrzymać rzeczywistość kończącej się bezpowrotnie chińskiej epoki feudalnej.

W dziedzinie rolnictwa, Chiang-Kai-Schek nie ma prawie nic do zaproponowania. To co by mu najbardziej odpowiadało, tzn. powrót do jakoby jakiegoś istniejącego systemu „pao-chia“, tj. upraw w kwadratach, których boki są obsadzone przez osiem gospodarstw, a środek jest uprawiany wspólnie, powrót ten, jak sam rozumie, jest niemożliwy. Jakąkolwiek reformę rolą, opartą na przymusie, Chiang-Kai-Schek uważa za niezgodną z duchem z narodu chińskiego. Przewiduje zatem tylko zastosowanie środków, mających na celu powstrzymanie procesu skupu ziemi, przez chińskich kapitalistów i eksploatacji włościan-dzierżawców. Punkt ciężkości przesuwają natomiast do przemysłu i podaje, w związku z tym wielki program rozbudowy poszczególnych jego gałęzi oraz systemu komunikacyjnego i kanałów irygacyjnych. Ale ta rozbudowa ma być dokonywana przez państwo, a państwo — to partia „Kuomintang“, w partii zaś nie ma demokracji, jak twierdzi komentator amerykański Jaffe.

Jaffe zajmuje, w stosunku do całej pracy i kierunku przez nią reprezentowanego stanowisko zdecydowanie krytyczne. Określa on Chiang-Kai-Scheka jako feodala chińskiego i obłudnego nacjonalistę, nastawionego wrogo w stosunku do wszelkiego rodzaju cudzoziemców i tworzącego sztuczny mit jedności narodu chińskiego, który składa się właściwie z pięciu odrębnych, wielkich grup narodowych. Nastawienie feodalistyczne Chiang-Kai-Scheka powstało, zdaniem Jaffe'a w wyniku utraty, w czasie wojny z Japonią, bardziej uprzemysłowionych terenów przymorskich Chin i przesunięcia ośrodków władzy na prawie całkowicie rolniczy i tkwiący w okowach feudalizmu południowy zachód.

Oparcie rozbudowy przemysłu o zbiurokratyzowany i całkowicie skorumpowany aparat administracji chińskiej zdecydować musi o powolnym tempie rozbudowy, jeśli w ogóle nie o całkowitym załamaniu się planu.

Stosunek do komunistów chińskich i projektów rządu koalicyjnego, upieranie się przy systemie rządów jednej partii —

Kuomintangu, przy przekreśleniu zasad demokracji wewnątrz tej partii, jest wskaźnikiem antydemokratycznego stanowiska „wodza“ narodu chińskiego.

Jaffe zajmuje stanowisko wyraźnie krytyczne w odniesieniu do praktyki rządu St. Zjednoczonych w Chinach, stwierdza, że Stany Zjednoczone postawiły na złego konia i utopiły nieproduktywnie na popieranie rządów Chiang-Kai-Scheka masę pieniędzy (około 3 miliardów dol. łącznie). Program komunistów chińskich wydaje się komentatorowi amerykańskiemu zdrowszy i bardziej odpowiadający interesom narodu chińskiego, czego pośrednim dowodem jest udział w tej partii luźnej grupy przemysłowców chińskich, nie widzących dla siebie przyszłości, przy budowanym i kreowanym przez biurokrację przemysłu państwowym.

Chiny są zbyt dalekim i nieznanym dla recenzenta pracy terenem, aby mógł on zdecydować się na postawienie własnych wniosków i poczynienie własnych uwag krytycznych. Najistotniejsze bowiem dla prawidłowego wnioskowania jest zdanie sobie sprawy z tego, czym jest dziś i czym może być w przyszłości naród chiński, a na to ani autor książki, pomimo jej tytułu, ani komentator, odpowiedzi wyraźnej nie dają.

Czy poczucie niższości w stosunku do cudzoziemców, jeśli jest ono rzeczywiście, jak twierdzi Chiang-Kai-Schek, oraz brak aktywnej pozycji w stosunku do życia, niszczące tę aktywność masowe zatrucie się narkotykami, nędza sięgająca aż do handlu własnymi dziećmi, powszechność korupcji, są wyrazem postępującego naprzód i nie dającego się cofnąć procesu starzenia organizmu narodowego, czy też są jeszcze możliwe na tym terenie procesy regeneracyjne?

Przy przyjęciu pierwszego z tych założeń Chiny musiałyby być uznane i nadal, pomimo zachowania pozorów niepodległości, za teren ekspansji innych, bardziej prężnych organizmów państwowych, a najważniejszą polityką dla tego narodu byłaby polityka rozbudowy przemysłu przy pomocy obcych kapitałów i sił intelektualnych.

W wypadku drugim należało by sądzić, że odrodzenie wino rozpocząć się od reformy stosunków rolnictwa chińskiego i zdawało by się, że najwięcej szans na osiągnięcie sukcesów w tej dziedzinie mają istotnie komuniści chińscy. Nie dlatego nawet, że wywłaszczenie obszarników i nadzielenie ziemią bezrolnych i małorolnych uzdrowiłoby strukturę agrarną Chin. Ziemi jest z pewnością, na te cele o wiele za mało, Nie ma też, w istocie różnic, jeśli chodzi o stosunek do przemysłu. Komuniści też z pewnością rozbudowaliby przemysł nie w oparciu o inicjatywę prywatną kapitalistów chińskich, lub zagranicznych, lecz przy pomocy aparatu państwa. Wyższość ich jest wyższością taktyki; leży w zajęciu aktywnego stanowiska w odniesieniu do palących problemów mas włościańskich (około 90% ludności Chin), zgodnie z tęsknotami i požądaniem tych mas.

WACŁAW FABIERKIEWICZ

Odpowiedź Prof. Edwardowi Taylorowi¹⁾

Prof. Edward Taylor raczył uprzejmie poświęcić krótką wzmiankę w kwartalniku *Ekonomista* kwartał III/IV.1947 Warszawa, str. 212—217 mojej pracy, napisanej w roku 1936 i wydrukowanej w końcu miesiąca lutego 1938 r. pod tytułem *Kryzys Ustroju Społecznego i Środki Zaradcze*.

Prof. Edward Taylor w swoisty dla siebie sposób, nie pozbawiony cech tendencji, podał niby treść mojej pracy, lecz ukrył to, co jest istotą jej zagadnienia. Ograniczył się do podania prawie wyłącznie tylko skrótów poszczególnych zdań, niepowiązanych logicznie ze sobą, pominął główną myśl całej pracy i uzasadnienie, skutkiem czego zniekształcił jej treść.

Po takim podaniu treści, w końcu swojej wzmianki, bez podania motywów napisał, że czytelnik może mu wierzyć, iż nie

¹⁾ Redakcja zamieszcza odpowiedź prof. Adolfa Tokarskiego na recenzję prof. Edwarda Taylora, jakkolwiek nie sądzi, aby w odpowiedzi autor rozprawiał się z zarzutami, jakie stawiał Mu prof. Taylor.

Redakcja.

mam pojęcia o ekonomice, że jestem szkodliwym, chociaż być może, należą do genialnych reformatorów społecznych, lecz on na tym się nie zna.

Niewątpliwie wiara jest rzeczą świętą, jednak nie może mieć zastosowania w sprawach natury naukowej. Ekonomia — to nie jest religia. W religii podstawę stanowi li tylko wiara. Gdyby nawet podzielić zdania niektórych wielkich umysłów, w tej liczbie laureata nagrody N o b l a , autora pracy *Człowiek Istota Nieznana*, że ekonomika jest pseudonauką, to i wtenczas do tej pseudonauki musi być zastosowana metoda naukowa, którą prof. Edward Tylor zignorował.

Prof. Edward Taylor pragnie, żeby mu wierzone na słowo. Na podstawie czego prof. Edward Taylor może liczyć, by mu wierzyli na słowo, jeżeli poszczególne ustępy jego krytyki są sprzeczne? Sam bowiem pisze, że żadnej treści w mojej pracy nie ma, a dalej, że jest szkodliwą. Logicznie rozumując, praca bez treści nie może być szkodliwą. Z tej sprzeczności wynika, że sam prof. Edward Taylor nie wierzy w to co napisał. Jak więc może liczyć na zaufanie do siebie czytelnika? Sam dalej przyznaje się, że nie zna się na sprawach społecznych. Powstaje więc pytanie, jak może wygłaszać swoją opinię w sprawach ekonomiki, kiedy ona stanowi część nauk społecznych? Bez gruntownej wiedzy całokształtu nauk społecznych nie można znać się na ekonomice. Chętnie wierzę, że nie zna się na naukach społecznych, ale ponad to dowiodę niżej, że tyleż zna się na ekonomice, co i na naukach społecznych.

Ponieważ prof. Edward Taylor nie podał istoty zagadnienia, poruszonej w mojej pracy, dlatego też zmuszony jestem ją podać, chociażby w najbardziej skróconej postaci.

W pracy swojej dowiodłem, że przeżywamy okres, kiedy odchodzi jedna epoka i rodzi się druga. Żyjąc na przelomie dwóch epok, musimy to zrozumieć bez względu na to, czy to się nam podobą, czy nie i stosownie do nowej epoki postępować. Podkreśliłem, że nie możemy popełniać tych samych błędów, jakie popełniliśmy w okresie przedrozbirowym, za które zapłaciliśmy utratą niepodległości. Nadmieniałem, że na czoło zagadnień wysuwają

się przede wszystkim konieczność przebudowy ustroju społecznego i gospodarczego naszego państwa. Musimy odstąpić od zasad ustroju kapitalistycznego, który winien odejść do historii, i przejść do innej formy. Celem przyszłego ustroju winno być zabezpieczenie interesu społecznego. Interes jednostki może być zabezpieczony tylko do tych granic dopóki nie stanie się sprzeczny z interesem społecznym. W razie zaś sprzeczności tych dwóch pierwszeństwo do zaspokojenia ma interes społeczny. Przyszły ustrój musi być tak skonstruowany, by każdy obywatel miał pracę i możliwie najmniej był wyzyskiwany, a przez to mógł dojść do podniesienia swego dobrobytu.

W pracy swojej wykazałem, że skutkiem wadliwości naszego ówczesnego ustroju gospodarczego traciliśmy nie mniej niż 12 miliardów złotych rocznie z możliwości posiadania, co powodowało zubożenie szerokich mas ludności i zmniejszenie naszych sił zbrojnych.

Po szczegółowej analizie wykazałem, że jedynie gospodarka planowa da nam możliwość wyjścia z wytworzonej sytuacji i na uzasadnienie tej tezy przytoczyłem szereg argumentów. Jakimi argumentami posługiwałem się, pozwalam przytoczyć za ledwie jeden z całego szeregu, żeby czytelnik nie potrzebował wierzyć mi na słowo, a sam mógł ocenić jego wartość i wyciągnąć odpowiedni wniosek.

Na stronie 29 mojej pracy drukowanej w roku 1938 podałem co następuje:

„Według relacji prasy, Niemcy wydają rocznie na uzbrojenie 16 miliardów złotych. Opierając się na danych naszego budżetu, wydajemy na uzbrojenie nie więcej niż pół miliarda złotych rocznie, czyli około 30 razy mniej od Niemców. Jeśli przyjmiemy, że dajemy 100 złotych na uzbrojenie jednego żołnierza rocznie, to w Niemczech wydaje się na ten cel 3000 zł; w ciągu 4 lat na jednego żołnierza wydamy 400 zł, Niemcy zaś 12000 zł. Za 12000 złotych żołnierz niemiecki będzie uzbrojony we wszystkie narzędzia zmotoryzowanej nowoczesnej armii, a nasz żołnierz za 400 zł może być zaopatrzony tylko w najprymitywniejsze narzędzia walki. Różnica w uzbrojeniu musi powstać tak wielka, że nie bę-

dzie przesady w tym, jeżeli powiem, że stosunek uzbrojenia naszej armii do niemieckiej, będzie nie wiele lepszy dla nas niż ten, jaki zachodził między armią abisyńską, a włoską w czasie podboju Abisynii przez Włochów.

Czy taki stan rzeczy jest zachęcający? Nie stanowi to dobrej wróżby na przyszłość. Kroczenie po tak obranej drodze musi doprowadzić do bardzo smutnych konsekwencji. Przy tej ilości ludności, jaką posiada Polska musi ona wydawać na uzbrojenie nie mniej, niż osiem miliardów złotych rocznie, żeby stanąć w jednym szeregu z Niemcami i żeby mieć możność zabierania głosu decydującego w żywotnych sprawach. Uzyskanie tej sumy nie nastęrcza większej trudności, o ile będzie ona pochodziła z pracy rąk własnego narodu, wtedy kiedy cały naród będzie miał pracę i zniknie z mora bezrobocia.“

Prof. Edward Taylor uważa siebie za rzeczoznawcę ekonomiki. Ekonomista, na podstawie stanu gospodarczego bez szczególnego wysiłku, powinien ustalić całokształt zasobów danego państwa i wyciągnąć odpowiednie wnioski. Niestety, nie słychać było, by ostrzegał czynniki miarodajne o niebezpieczeństwie zagrażającym naszej Ojczyźnie. Wytworzyła się dość paradoksalna sytuacja. Znawca życia gospodarczego nie rozumiał całej grozy sytuacji, ja zaś laik, według prof. Edwarda Taylora, musiałem alarmować opinię publiczną o śmiertelnym niebezpieczeństwie nadciągającym na cały naród.

Przed wybuchem wojny slyszełiśmy głos „nie damy i guzika“. Czy poważny ekonomista mógł w to uwierzyć? Ale prof. Edward Taylor widocznie w to wierzył. Z moich rozważań wynikało wyraźnie, że oddamy wszystko, pozostawiając sobie tylko guzik. Kto z nas miał rację niech osądzi sam czytelnik na podstawie zaszłych wydarzeń we wrześniu roku 1939.

Po wyjściu z druku mojej pracy dałem ją między innymi i profesorowi R. R y b a r s k i e m u do przeczytania. Prosiłem wtenczas o obalenie moich wywodów, jeżeli stanowisko moje jest błędne, lub o zabranie głosu w prasie w razie uznania moich

wywodów za słuszne. Po zapoznaniu się z moją pracą profesor R. Rybarski podzielił moje stanowisko, dając temu wyraz w trzech artykułach w *Kurierze Warszawskim* w dziale gospodarczym, zaznaczając, że przy takiej strukturze gospodarczej pieniądz papierowy nie potrzebuje pokrycia w złocie.

W czasie wojny minister Rzeszy S c h a c h t wprowadził system pieniężny dwuwalutowy papierowy taki sam, jaki podałem w swojej pracy. Praca moja wyszła z druku w roku 1938, zaś Schacht wprowadził system pieniężny ten w parę lat później. Jeżeli Schacht wprowadził w życie taki sam system pieniężny jak mój z wynikiem pozytywnym, to może zechce prof. Edward Taylor uznać mój system nie za taki bezsensowny.

Po wyjściu z druku mojej pracy po pewnym czasie wydawca zawiadomił mnie o wysłaniu jej do Niemiec na żądanie tamtejszych sfer naukowych i tam została przetłumaczona.

W roku 1947 profesor S t a n i s ł a w G r a b s k i wydał swoją pracę pod tytułem *Polska Gospodarka Planowa*. W pracy tej uzasadnia konieczność podniesienia trzykrotnie naszej wartości produkcyjnej. Myśl ta nie jest nową dla mnie, znajduje ona wyraz w mojej pracy (str. 30 i 31).

Jeżeli według prof. Edwarda Taylora moja praca nie zawiera nic z dziedziny ekonomiki, to w takim razie zarzut postawiony mi, godzi też i w profesora Stanisława Grabskiego, który powyższą swoją pracę poświęcił jedynie temu zagadnieniu.

W Litwie Kowieńskiej swego czasu został wprowadzony ustroj gospodarczy prawie identyczny z tym, jaki wyprowadziłem teoretycznie. Zawdzięczając temu ustrojowi Litwa Kowieńska doszła przed wybuchem wojny do znacznego rozkwitu ekonomicznego.

Obecny nasz rząd również stoi na stanowisku podniesienia wartości produkcji krajowej i stanowisko to bynajmniej nie zasługuje na opozycję.

Analizując wszystkie możliwe ustroje, na podstawie obiektywnych rozważań, przyszedłem do wniosku, że w ówczesnych

warunkach najlepszy będzie taki ustroj gospodarczy, który najmniej ograniczy wytwórczość prywatną. Nad całym życiem gospodarczym będzie czuwał Sejm Gospodarczy. Idea Sejmu Gospodarczego znalazła swój wyraz w ostatniej konstytucji francuskiej, co chyba mnie tak bardzo nie kompromituje, skoro myśl ta powstała u mnie już w roku 1938.

Praca moja wyszła z druku w roku 1938, kiedy warunki były nieco inne, niż obecne, mimo to zasadniczy pion myśli nie stracił na wartości.

Gdyby zjawiała się krytyka przed wrześniem 1939 r., to niezrozumienie treści mojej pracy czytelnik jeszcze mógłby może wytłumaczyć. Obecnie zaś, kiedy wszystkie wydarzenia potwierdziły moje wywody, to nikt nie potrafi wytłumaczyć krytyki prof. Edwarda Taylora. Coprawda ujęcie, stwarzające pozory krytyki, jest dość oryginalne i polega na przedstawieniu treści mojej pracy w krzywym zwierciadle.

W roku 1938 treść mojej pracy godziła w fundamenty ówczesnego ustroju kapitalistycznego. Ta właśnie okoliczność na kazywała zachowanie pewnej ostrożności przy redagowaniu tekstu, żeby samemu nie narazić się i żeby nie zostać posądzonym o nawoływanie do obalenia istniejącego ustroju społecznego. Obawa przed konfiskatą i jej następstwami zmuszała do wstawienia różnych dygresji, mających charakter przeważnie publicystyczny. Zwyczajny śmiertelnik to doskonale rozumiał. Ale dlaczego nie rozumiał tego sam prof. Edward Taylor?

Od czasu powstania szkoły klasycznej mniej zaszło zmian, niż od roku 1938 do roku 1948. Szkołę klasyczną uznawano przez dłuższy czas jako świętość i jej świętości nie wolno było żadnemu śmiertelnikowi nawet myślać dotykać. Gmach tej świątyni, jak mówi wielki ekonomista K a r o l G i d e, zdawał się być niewzruszony. Przyszli jednak inni ludzie, którzy zaczęli powoli wyciągać cegielkę po cegielce i gmach ten zburzyli. Burzycielom tego gmachu jednak nikt nie odmawiał miana ekonomistów, przeciwnie, otoczono ich szacunkiem za wzniesienie nowych pojęć

i nowych myśli. Gdyby więc moja teoria, powstała w roku 1938 w celu ratowania Ojczyzny, obecnie straciła na wartości, to i wówczas nie byłoby powodów do traktowania jej gorzej od innych, które odeszły do historii. Rzeczywistość stwierdza wręcz co innego.

Trudno zaliczyć wspomnianą wzmiankę o mojej pracy do kategorii krytyki, raczej do niemocy krytycznej, gdyż nie zawiera żadnych argumentów.

Żeby krytykować, to trzeba przede wszystkim zrozumieć treść mojej pracy. Ze wspomnianej wzmianki widzę wyraźnie, że prof. Edward Taylor zupełnie mnie nie rozumiał.

ADOLF TOKARSKI

Odpowiedź Recenzenta

P. A. Tokarski, zdaniem mym, nie odpowiedział na żaden z mych zarzutów, dotyczących się naukowej metody i wartości Jego rozprawki. Natomiast stara się w odpowiedzi przesunąć dyskusję na inne tory. Aczkolwiek łatwo by mi było podjąć dyskusję i na tym polu, przytaczając różne ustępy owej rozprawki, które rozmyślnie pomiąłem, ograniczając się wyłącznie do zagadnień naukowych, nie myślę zbierać tak tanich i nieciekawych laurów, a odpowiadanie p. Tokarskiemu uważam za zbędne i bezcelowe, pozostawiając porównanie mej recenzji i odpowiedzi p. Tokarskiego osądowi czytelnika.

EDWARD TAYLOR

NOTATKI BIBLIOGRAFICZNE

S i m o n K u z n e t s : *National Income. A Summary of Findings*. National Bureau of Economic Research, Inc. New York, 1946, str. 144.

Jak podtytuł wskazuje, książka jest zbiorem, zsumowaniem wyników i obserwacji, uzyskanych na podstawie cyfr, dotyczących dochodu społecznego.

Praca K u z n e t s ' a składa się z 4 części. Część pierwsza omawia strukturę dochodu społecznego St. Zjednoczonych w okresie 1919—1938, część druga omawia zmiany długofalowe w latach 1869—1938, część trzecia zajmuje się zmianami w ciągu cykli koniunkturalnych w latach 1900—1938; wreszcie część czwarta poświęcona jest interpretacji pojęcia dochodu społecznego.

Po krótkim wstępie, w którym podana jest definicja i zakres pojęcia dochodu społecznego oraz jego aspekty, jako różne przekroje tego samego życia gospodarczego, autor omawia wysokość dochodu, dochód na głowę, dochód wg jego źródeł, składniki, podział dochodu wg wysokości i wg grup społecznych, podział wg rodzajów zużycia, źródła i przeznaczenie inwestycji netto oraz różnice w przestrzennym rozkładzie dochodu społecznego.

W części drugiej, operując dziesięcioleciami od 1869—1938 r. omawia, postępując się schematem treści z pierwszego rozdziału, zmiany wynikające z rozwoju życia gospodarczego w tym okresie czasu, jak np. stwierdzenie malejącej stopy wzrostu dochodu, przesunięcia udziałów jednych źródeł dochodów na rzecz innych, zmiany stosunku konsumpcji do inwestycji, fluktuacja w stopie wzrostu itp.

Część trzecia poświęcona jest zmianom, wynikającym z cykli koniunkturalnych od 1900 do 1938 r. Po omówieniu wielkości fluktuacji, autor szacuje dochód, w jego nomenklaturze tzw. potencjalny, tzn. taki, jaki mógłby być wytworzony, gdyby nie było załamań koniunktury, stopień w jakim poszczególne działy produkcji reagują na kolejne fazy ożywienia i depresji, wpływ wahań cyklicznych na rodzaj dochodu, rozkład dochodu wg wysokości oraz zużycie dochodu wg kategorii spożycia.

W części czwartej Kuzniets omawia podstawowe założenia szacunku dochodu społecznego, a mianowicie rozróżnienie dochodu brutto i dochodu netto, zakres po-

jęcia dochodu brutto, stosunek pojęcia dochodu społecznego do pojęcia dobrobytu, a także sprawę cen w jakich przeprowadza się obliczenia. Na zakończenie podaje przegląd wyników oraz wskazuje zadania i kierunki pracy w przyszłości.

Książka napisana bardzo przejrzysto i systematycznie, prawie w całości jest omówieniem podanych w tekście 34 tabel. Praca ta napisana przez jednego z najlepszych znawców, praktyków tego problemu, stanowi pierwszorzędny materiał empiryczno-weryfikacyjny tak dla ekonomistów teoretyków (teorie cykliów koniunkturalnych, teoria wzrostu gospodarczego), jak i dla historyków gospodarczych, w postaci systematycznie podanego materiału źródłowego.

A. CH.

BIBLIOGRAFIA¹⁾

1. Książki w języku rosyjskim

1. *Archiw Marksa i Engelsa*, t. VIII. Moskwa, Gospolitizdat, 1946, str. 428.
2. J a s z c z e n k o P. I.: *Istoria narodnowo chozjajstwa SSSR*, t. I. Moskwa, Gospolitizdat, 1947, str. 663.
3. K o z ł o w G. A.: *Teoria dzieńg i dzieńnowo obraszczenia*, Gospolitizdat 1946, str. 305
4. M a r k s K.: *Zarabotnaja płata, cena i pribyl*, Moskwa, Gospolitizdat, 1947, str. 68.
5. R o t s z t e i n A. J.: *Problemy promyszliennej statistiki*, Moskwa, Moskwa, Gospoliztat, 1946 r., str. 35
6. R o z e n t a l M. M.: *Marksistskij dialekticzeskij metod*, Moskwa, Gospolitizdat 1947, str. 338,
7. S t a l i n I. W.: *Woprosy Jeninizma*, Moskwa, Gospolitizdat 1947, str. 612 (wyd. 11).
8. T u r e c k i j S z. J.: *Proizwoditielnost truda i sniżenie siebiestimosi*, Moskwa, Gospolitizdat 1946, str. 128.
9. W i s z n i e w S.: *Promyszliennost kapitalisticzeskich stran wo wtoroj mirowoj wojnie*, Moskwa, Ak. Nauk SSRR, 1947, str. 222,
10. W o ł o d a r s k i j Ł.: *Poslewojennaja piatiletka w diejstwiu*. Moskwa, Gospolitizdat, 1947, str. 96.
11. Z w i e r i e w A. G.: *Gosudarstwiennyj budżet Sojuza SRR (1938—45)*, Moskwa, Gospolitizdat, 1946, str. 176.

2. Książki w języku angielskim

1. B a y k o v A. M.: *Soviet Foreign Trade*, New York, Princeton University Press, 1947, str. 140.
2. B l o d g e t t R. H.: *Principles of Economics*, New York, Reinhardt and Co., — 1947, str. 668,

¹⁾ Wykaz wybranych książek,

3. B o u l d i n g K. E.: *The Economic of Peace*, New York, Prentice-Hall, 1947, str. ?
4. B o w m a n M. J.,
B a c h G. L.: *Economic Analysis and Public Policy*, New York, 1947, Prentice-Hall, str. 935.
5. D u e J. F.: *Intermediate Economic Analysis*, Chicago, Illinois, Irvin R. D., 1947, str. 445.
6. E i m e r C. B r a t t: *Business Cycles and Forecasting*, Chicago, D. Irwin, 1948, str. 543,
7. E s t e y J. A.: *Business Cycles: Their Nature, Cause, and Control*, New York, Prentice-Hall, 1947, str. 544.
8. F e r g u s o n J. M.: *Landmarks of Economic Thought*, New York Longmans, Greene and Co., 1938, str. 315,
9. G e m m i l l P. F.,
B l o d g e t t R. H.: *Current Economic Problems*, New York. Harper a. Brothers Publishers, 1947 str. 747.
10. G r a y A.: *The Socialist Tradition from Moses to Lenin*, New York, Longmans Greene and Co., 1946, str. 456.
11. G r u c h y A. G.: *Modern Economic Thought -- the American Contribution*, New York, Prentice Hall, 1947, str. 670,
12. H a r r i s E. S.: *The National Debt and the New Economics* New York, Mc Graw-Hill Co., 1947, str. 286,
13. H a r r i s S. E.: *The New Economics (Keynes' influence on Theory and Public Policy)*, New York, Knopf Alfred A., r. 1947, str. 710.
14. H o e l P a u l G.: *Introduction to Mathematical Statistics*, New York, John Wiley and Sons, 1947 str. 258.
15. I s a a c k s A.: *International Trade and Commercial Policies*, Chicago, Richard D. Irwin, 1943, str. 750.
16. K l e i n L.: *The Keynesian Revolution*, New York, Macmillan, 1947, str. 218,
17. L e s t e r R.: *Economics of Labor*, N. Y., The Macmillan Co., 1947, str. 913.
18. L u t z H. L.: *Public Finance*, New York, Appleton-Century, 1947, str. 730,
19. M u s s e y H. R.: *Economic principles and modern practice*,
a n d D o n a n E.: Boston, Ginn and Co, 1947. str. 834,
20. P a u l R. E.: *Taxation for prosperity*, Indianapolis, Bobbs-Merill, 1947, str. 448,

21. Sumuelson P. A.: *Foundations of Economic Analysis*, Camior. Mass., Harvard Uniwers. Press., 1947, str.
22. Schröder E. F.: *The Marginal Utility Theory in the United States of America*, The Hague Druckwerk, 1947, str. 121.
23. Waugh A. E.: *Principles of Economics*, New York, McGraw-Hill Book Co., 1947, str. 965,
24. Whittaker E.: *Elements of Economics*, New York, Longmans, Greene and Co., 1946, str. 393,
25. Whittaker E.: *A History of Economic Ideas*, New York, Longmans, Greene and Co., 1940, str. 766.

3. Książki w języku polskim

1. Czarkowski Jan: *Teoria stopy procentowej*, Kraków, 1945, str. 126,
2. Dietrich Tadeusz: *Zasady systemu finansowego Polski powojennej*, Toruń, Zakłady Skarbowości U. T., 1947, str. 71.
3. Drewnowski Jan: *Próba ogólnej teorii gospodarki planowej*, Warszawa, Trzaska, Evert i Michalski, 1947 str. 60,
4. Epstein J.: *Sprężyny gospodarki polskiej*, Warszawa, 1947, str. 156.
5. Gąsiorowska Natalia: *Kapitalizm w rozwoju dziejowym*, Warszawa, 1946, str. 152,
6. Gomółka Władysław, Minc Hilary: *Nasza gospodarka na Ziemiach Odzyskanych*, Warszawa, 1946, str. 51.
7. Grabski St.: *Polska gospodarka planowa*, Warszawa, 1947, str. 86.
8. Jastrzębowski Wacław: *Gospodarka niemiecka w Polsce 1939—1944*, Warszawa, 1946, str. 410.
9. Karbowski T.: *Teoria kosztów w przemyśle*, Warszawa, 1947, str. 128.
10. Kurski A.: *Powojenny plan pięcioletni w ZSRR*, Warszawa, 1947, str. 141.
11. Lenin W. I.: *Imperializm jako najwyższe stadium kapitalizmu*, Warszawa, 1947, str. 128.
12. Marks Karol: *Dzieła wybrane t. I. II.*, Warszawa, „Książka” 1947, str. 491.

13. Młynarski Feliks: *Pieniądz i gospodarstwo pieniężne*, Kraków, 1947, str. 184,
14. Morawski Z.: *Pieniądz. Romantyczne przygody waluty*, Warszawa, 1947, str. 207.
15. Ossowski St.: *Ku nowym formom życia społecznego*, Warszawa, 1947, str. 64,
16. Rączkowski St.: *Teoria pieniądza J. M. Keynes'a*, Warszawa-Łódź, K. Rutski, 1948 r., str. 106.
17. Robinson Joan: *Walka z bezrobociem — Wstęp do teorii zatrudnienia*, Warszawa-Łódź, K. Rutski, 1947, str. 124,
18. *Rocznik Statystyczny 1947 r.*: Warszawa, GUS, 1947, str. 207.
19. Schaff Adam: *Wstęp do teorii marksizmu. Zarys materializmu dialektycznego i historycznego*. Warszawa, 1947, „Książka” str. 308.
20. Schaff Adam: *Pogadanki ekonomiczne*, Łódź, „Książka”, 1947, str. 125
21. Secomski Kazimierz: *Podstawy polityki inwestycyjnej*, Cz. I, II, III, Warszawa, Nakładem Nar. Bank. Pol., 1947, str. 13, 192, 102.
22. Taylor Edward: *Teoria produkcji*, Warszawa-Łódź, K. Rutski, 1948, str. ?
33. Wiśniewski Jan: *Jak korzystać z danych statystycznych* Warszawa-Łódź, K. Rutski, 1948 r., str. 106,
24. Zagórski Józef: *Ogólna teoria konkurencji*, Warszawa, K. Rutski, 1947, str. 151.

4. Czasopisma

Econometrica, vol. 15, rok 1947:

Nr 1 (styczeń).

- Préchet Maurice: „Anciens et nouveaux indices de corrélations. Leur application au calcul des retards économiques”.
- Simon Herbert A.: „Effects of Increased Productivity upon the Ratio of Urban to Rural Population”.
- Bruner Nancy: „Note on the Doolittle Solution”.
- Leavens Dickson H.: „Accuracy in the Doolittle Solution”.
- May Kenneth: „Technological Change and Aggregation”.

Nr 2 (kwiecień).

- Frisch Ragnar: „Irving Fisher at Eighty”.
 Fisher Irving: „Response to Professor Frisch”.
 Clark J. M.: „Mathematical Economists and Others: A Plea for Communicability”.
 Girshick M. A.: „Statistical Analysis of the Demand for Food: Example of Simultaneous Estimation of Structural Equations”.
 Klein Lawrence R.: „The Use of Econometric Models as a Guide to Economic Policy”.

Nr 3 (lipiec).

- Goodwin Richard M.: „Dynamical Coupling with Especial Reference to Markets Having Production Lags”.
 Roy René: „La distribution du revenu entre les divers biens”.
 Woolley Herbert B.: „The General Elasticity of Demand”.
 Nordin J. A.: „Note on a Light Plant's Cost Curves”.
 Hurwicz Leonid: „Some Problems Arising in Estimating Economic Relations”.
 Anderson T. W.: „A Note on a Maximum-Likelihood Estimate”.
 Radhakrishna C. Rao: „Note on a Problem of Ragnar Frisch”.

Nr 4 (październik).

- Sasuly Max: „Irving Fisher and Social Science”.
 Wald Abraham: „Foundations of a General Theory of Sequential Decision Functions”.
 Menke J. R.: „Nuclear Fission as a Source of Power”.
 Haavelmo Trygve: „Family Expenditures and the Marginal Propensity to Consume”.
 Kimball Bradford F.: „A System of Life Tables for Physical Property Based on the Truncated Normal Distribution”.
 Leontief Wassily: „Introduction to a Theory of the Internal Structure of Functional Relationships”.

Wydawnictwa Narodowego Banku Polskiego

Wiadomości Narodowego Banku Polskiego

Miesięcznik

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

Prenumerata kwartalna wynosi zł 150, półroczna zł 350, roczna zł 720. Prenumeratę wpłacać należy na rachunek żyrowy „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego“ w Wydziale Zagranicznym N. B. P. w Warszawie oraz we wszystkich Urzędach Pocztowych na P.K.O. na konto „Wiadomości N.B.P.“ numer I—6753. W treści przekazu należy podać tytuł wpłaty (za jaki okres), nazwisko (firma) oraz dokładny adres.

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

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

I

Dr M. R. WYCZAŁKOWSKI

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

II

Dr JÓZEF SWIDROWSKI

Istota i sposoby dokonywania zapłat między państwowych Łódź, 1946 str. 146

III

Dr TADEUSZ DIETRICH

Elementy Polityki Finansowej Polski Współczesnej Warszawa 1947 str. 71

IV

Dr KAZIMIERZ SECOMSKI

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

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

Bank Gospodarstwa Krajowego

Centrala i Oddział Główny:

WARSZAWA, Al. Gen. Wł. SIKORSKIEGO Nr 1

Skrót telegraficzny: „K r a j o b a n k“

ODDZIAŁY BANKU:

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

SPÓŁDZIELCZY PRZEGLĄD BANKOWY

miesięcznik

OMAWIA:

aktualne zagadnienia finansowe i bankowe ze szczególnym uwzględnieniem spółdzielczości.

PRZEDSTAWIA:

i rozpatruje problemy nowoczesnej gospodarki pieniężnej.

ZAJMUJE SIĘ:

organizacją bankowości w gospodarce planowej i jej techniką.

PROWADZI STAŁE DZIAŁY:

Dodatek akademicki – przegląd spółdzielczości akademickiej. Spółdzielczość zagranicą – przegląd najważniejszych osiągnięć ruchu spółdzielczego. Echa gospodarcze z zagranicy – zagadnienia finansowe, walutowe, problemy gospodarcze zagranicą i sposoby ich rozwiązywania. Ustawy, dekrety, rozporządzenia – wykładnia bieżącego ustawodawstwa gospodarczego. Przegląd prasy i recenzje. Kronika – szczegółowy przegląd działalności instytucji kredytowych z specjalnym uwzględnieniem Centrali Finansowej ruchu spółdzielczego BGS.

ADRES REDAKCJI I ADMINISTRACJI:

Łódź, Al. Kościuszki 47, tel. 197-93. Konto 250
B G S Oddział Wojew. w Łodzi.

Cena pojedynczego numeru zł 75.-

Rolnicza Centrala Mięсна

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
w Warszawie

OGÓLNOKRAJOWA CENTRALA
SPÓŁDZIELNI ZBYTU ZWIERZĄT
RZEŹNYCH I UŻYTKOWYCH

Centrala:

Warszawa, ul. Bartoszewicza 7
Telefony Nr 8-71-45, 8-71-46, 8-71-47

ODDZIAŁY:

Warszawa, Bytom, Wrocław, Poznań,
Szczecin, Sopot, Łódź, Olsztyn,
Lublin, Kraków.

DELEGATURY:

Bydgoszcz, Białystok, Radom, Rzeszów.

PRZETWÓRNIE MIĘSNE:

Jarosław, Mysłowice, Wrocław, Szczecin,
Radom, Warszawa, Tarnowskie Góry.

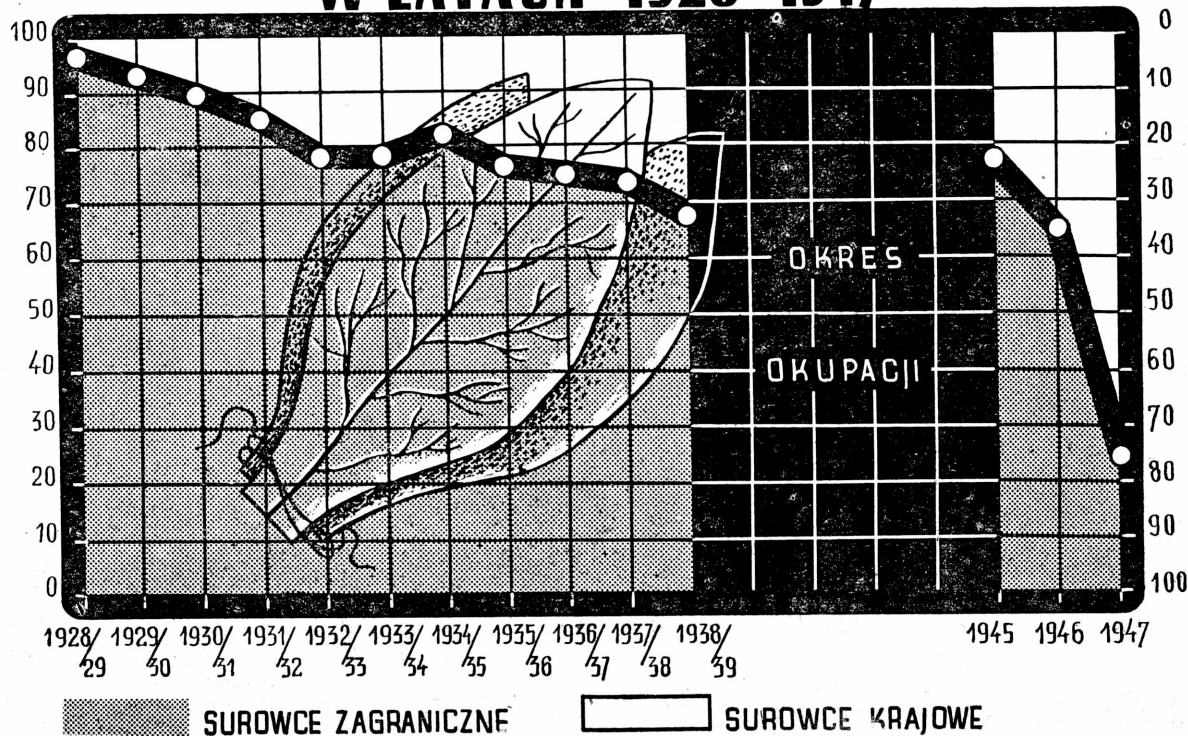
TUCZARNIE DROBIU:

Zaspa, Jarosław, Załuski, Poznań,
Skroniów.

DOSTARCZA:

M I Ę S O
PRZETWORY MIĘSNE
DRÓB BITY
ZWIERZĘTA
UŻYTKOWO - HODOWLANE

PROCENTOWY UDZIAŁ WARTOŚCI SUROWCÓW TYTONIOWYCH ZAGR. I SUR. TYT. KRAJOWYCH ZUŻYTYCH DO PRODUKCJI W LATACH 1928-1947



EKONOMISTA

KWARTALNIK POŚWIĘCONY NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ORGAN POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

Redakcja i Administracja:

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

WARUNKI PRENUMERATY:

Prenumerata roczna wraz z przesyłką zł. 900,—. Prenumeratę wpłacać można bądź na konto P. K. O. I 4.641 bądź wprost do administracji.

Cena tomu objętych w sprzedaży księgarskiej zł 350.—

TREŚĆ TOMU III\IV-go

I. ARTYKUŁY

1. Niektóre najnowsze tendencje brytyjskiej myśli ekonomicznej.
MAURICE DOBB 3
 2. Epoki rozwoju życia gospodarczego. Gospodarka pierwotna.
ADAM KRZYŻANOWSKI 17
 3. Założenia teorii Keynes'a. ZYGMUNT RAWITA GAWROŃSKI 36
 4. Teoria produkcji usług. WITOLD KRZYŻANOWSKI 66
 5. Uwagi o teorii przerzucania podatków. STEFAN BOLLAND 102
 6. Wpływ mnożnika na rozdział dochodu zbiorowego w systemie gospodarki mieszanej. JAN LIPIŃSKI 129
 7. O podstawowych twierdzeniach ekonomii. (c. d.).
WACŁAW SKRZYWAN 162
 8. O systemach gospodarki planowej. JERZY MASSALSKI 180
 9. Uwagi o strukturze monopolów. EGON VIELROSE 200
- II. OCENY I ROZBIORY 212
III. BIBLIOGRAFIA 236
IV. KRONIKA 239

CONTENTS

I. ARTICLES

1. Some Recent Tendencies in British Economics Thought
MAURICE DOBB 3
 2. Periods in the Development of Economic Life — Primitive Economy.
ADAM KRZYŻANOWSKI 17
 3. Assumptions of the Keynesian Theory.
ZYGMUNT RAWITA GAWROŃSKI 36
 4. A Theory of Production of Services. WITOLD KRZYŻANOWSKI 66
 5. Some Remarks on the Theory of Incidence of Taxation.
STEFAN BOLLAND 102
 6. The Influence of the Multiplier on the Division of Aggregate Income in a Mixed Economy.
JAN LIPIŃSKI 129
 7. On Basic Theorems of Economics (sec. part)
WACŁAW SKRZYWAN 162
 8. Systems of Planned Economy. JERZY MASSALSKI 180
 9. Some Remarks on the Structure of Monopolies. EGON VIELROSE 200
- II. BOOK REVIEWS. 212
III. BIBLIOGRAPHY. 236
IV. CURRENT NOTES. 239