

5.176.106
STANISŁAW GRYZIEWICZ

ŚRODKI POLITYKI GOSPODARCZEJ



INSTITUT LITERACKI
PARYŻ 1949

ŚRODKI POLITYKI GOSPODARCZEJ

TEGOŻ AUTORA:

Problem surowcowy Polski — Warszawa, 1934 r.

Rynek węglowy w Polsce — Katowice, 1939 r.

Na marginesie zagadnienia rozwoju gospodarczego Polski —
Londyn, 1944 r.

STANISŁAW GRYZIEWICZ

ŚRODKI POLITYKI GOSPODARCZEJ

*« Nul principe ne peut s'appliquer
jusqu'au bout, dès qu'il s'agit de l'homme
et de la société. »*

DUPONT-WHITE.

IN STYTUT

PARYŻ



LITERACKI

1949

STANISŁAW
ŚRODKI POLITYKI
GOSPODARCZEJ



II 176.106



Biblioteka Narodowa
Warszawa



30001011520076

PRINTED IN FRANCE

Imprimerie de la S. N. I. E., 32, rue de Ménilmontant — Paris (20^e)

1957 D 1092/15

I. Złożoność polityki gospodarczej

I. WPROWADZENIE

Zadania polityki gospodarczej są dziś coraz bardziej własnością powszechną. W ślad za tym idzie wzrost zainteresowania sposobami ich rozwiązywania. Społeczeństwa zdają sobie sprawę z tego, że technika polityki gospodarczej stale rozwija się i chętnie śledzą wiadomości z zakresu postępu tej techniki. Gdy jednak oderwana wiadomość w sprawie wynalazku technicznego, w ścisłym tego słowa znaczeniu, może coś mówić sama przez się — postęp polityki gospodarczej musi zawsze być oceniany w całości. Urywki nic nie mówią. A o całości metod współczesnej polityki gospodarczej traktują przeważnie grube książki w językach obcych i trzeba przeczytać wiele takich książek, omawiających poszczególne działy tej polityki, aby wytworzyć sobie pogląd na całość. Głód poznania człowieka w tej dziedzinie, dla którego polityka gospodarcza nie jest specjalnością, jest mało zaspakajany. Istnieje luka do wypełnienia: dostarczenie wielkiej liczby opracowań, popularyzujących w różny sposób współczesną technikę polityki gospodarczej. Jest to pierwszy argument, przemawiający za niniejszą pracą. Będę rad, jeśli da ona ogólny pogląd na środki rozwiązywania zadań polityki gospodarczej.

Istnieje również drugi powód, dla którego praca moja może okazać się pożyteczna. W obecnym etapie rozwoju gospodarczego zadania każdej polityki gospodarczej są bardzo duże: trudno sobie wyobrazić, aby bez świadomego oddziaływania państwa mogły być rozwiązywane jakiegokolwiek ważniejsze zagadnienia społeczne i gospodarcze. Nie znaczy to jednak, aby społeczeństwo miało zamknąć się w sferze swobody, pozostawionej mu przez państwo, nie dając jak największej pomocy w realizacji celów polityki gospodarczej. Chociaż za politykę gospodarczą odpowiada rząd, jest obowiązkiem społeczeństwa (nawet wtedy, kiedy nie jest to wyraźnie nakazane) współdziałać na każdym kroku w osiąganiu celów polityki gospodarczej. Aby obowiązek ten mógł być należycie spełniony, społeczeństwo mu-

si posiadać znajomość zadań polityki gospodarczej i sposobu ich rozwiązywania.

Z tego punktu widzenia ma duże znaczenie rozpowszechnienie znajomości środków, jakimi posługuje się polityka gospodarcza. Znajomość taka ułatwia wykonanie stawianych zadań i sprzyja doborowi właściwych środków. Ci, co wysuwają zadania i zalecają ich wykonanie, trafiają na przygotowany grunt, bo już znajdują zrozumienie, jak się wogóle postępuje, aby osiągnąć podobne cele. Ci, co są w linii, co tworzą w warsztatach produkcyjnych, albo nawet po prostu ci, co biorą udział w codziennych obrotach gospodarczych jako przeciętni obywatele, bądź też są wykonawcami ustalonych już zadań przy pomocy ustalonych środków, są bardziej użyteczni dla polityki gospodarczej. Lecz rola ich nie kończy się na tym, że lepiej pomagają lub wykonują. Bliski kontakt z życiem, przy znajomości repertuaru środków polityki gospodarczej, pozwala im na podsuwanie wniosków: jaki środek najlepiej odpowiada danemu zadaniu. Stąd wytwarza się prawdziwa współpraca społeczeństwa i aparatu polityki gospodarczej z kierownikami tej polityki. Współpraca nie tylko w zakresie wykonywania ustalonych zadań przy pomocy określonych środków, lecz również w zakresie tworzenia samej koncepcji, to znaczy kształtowania i zadań i metod ich rozwiązywania.

Omówienie środków polityki gospodarczej, jeśli ma spełniać rolę, o jakiej myślę, powinno zawierać nie tylko opis. Konieczne jest wprowadzenie minimalnej przynajmniej orientacji, kiedy — mniej więcej — dany środek powinien lub może być użyty. Stąd występuje potrzeba tła, na które składają się typowe zadania polityki gospodarczej i typowe sytuacje. Oczywiście, zadania polityki gospodarczej nabierają innego wyrazu, gdy są postawione konkretnie, a sytuacje typowe, będąc produktem uogólnienia, nie nadają się do ścisłej analogii. Przypominam więc tylko znaną i normalną różnicę pomiędzy uogólnieniem a rzeczywistością. Istnieją jednak zadania i sytuacje, które wogóle nie nadają się do uogólnienia; w syntezie, prowadzącej do pojęcia zadań i sytuacji typowych, wogóle nie sposób brać ich pod uwagę. To zastrzeżenie jest konieczne, gdyż chodzi o wyjątkowość w przeszłości. Tym bardziej, nie można obejmować uogólnieniem zadań i sytuacji wyjątkowych, które mogą wystąpić dopiero w przyszłości i nie miały precedensu w przeszłości. Tak na przykład, przekracza już nawet miarę wyobraźni ścisła ocena *a priori* dalszych skutków ostatniej wojny. Przewrót w stosunkach daleko odbiega od tego wszystkiego, co jest znane w historii współczesnej cywilizacji. Płynność stosunków jest tak wielka, że za mała jest skala największych wahań koniunktury, aby ją zmierzyć. Nawet stosunki własności i osiadłość ludności są w stanie płynnym. W czasach, następujących po wojnie, muszą więc być również używane środki wyjątkowe, nie pasujące do repertuaru środków polityki codziennej. Nawet, gdy uwzględnimy, że przecież i tak zwana polityka codzienna musi sobie dawać radę w okresach wielkich depresji. Dlatego,

w konsekwencji, nie uważam za możliwe wspomnianie o środkach, które mogą stać się aktualne na tle prawdopodobnych zadań i sytuacji w okresach wyjątkowych. Trzeba więc dla takich okresów zostawić wolny margines, którego zapisanie będzie wymagało nie tylko inwencji, lecz często nawet improwizacji.

Nawet tak ograniczając temat, nie mogę podjąć się charakterystyki wszystkich środków na tle wszelkich zadań i sytuacji typowych. Różnorodność życia jest tak wielka, że każda próba opisu musi być ułamkowa. I nie wystarczy wyłączenie zjawisk i zagadnień wyjątkowych. Pozostaje wiele bogactwa treści w tym, co już uznajemy za bardzo zwykłe i normalne. Słowem, podejmując opis środków polityki gospodarczej, nie ma właściwie wyboru: trzeba ograniczyć się do opisu raczej elementarnych środków polityki gospodarczej — w pojęciu współczesnej techniki tej polityki. Lecz, z drugiej strony, trzeba zdobyć się na taki opis, z którego wynikałby wyraźnie charakter współczesnej techniki polityki gospodarczej. Stąd praca niniejsza posiada raczej charakter syntetyczny, nie jest ona rejestrem środków polityki gospodarczej.

Wreszcie, ostatnie z wstępnych zastrzeżeń. Staralem się zdobyć na maksimum obiektywizmu. Nie jest wyłączone, że subiektywizm wdarł się jednak niepostrzeżenie tu i ówdzie do mego opisu. Muszę o tej ewentualności uprzedzić i dodać na usprawiedliwienie, że trudno ustrzec się od subiektywizmu, gdy traktuje się temat żywy i bardzo obchodzący, a zwłaszcza taki temat, w którym występuje wiele spraw spornych. Wiadomo, że zagadnienie środków polityki gospodarczej jest często źródłem większych nieporozumień i bardziej zaciekle dyskusji niż zagadnienie samych celów.

2. ZALEŻNOŚĆ POLITYKI GOSPODARCZEJ OD STRUKTURY GOSPODARSTWA

Dobór środków polityki gospodarczej zależny jest przede wszystkim od struktury gospodarstwa. Zastanawiając się więc nad doborem tych środków, trzeba sobie postawić pytanie: czy przy strukturze danego gospodarstwa jest możliwe użycie danego środka polityki gospodarczej.

Chociaż pojęcie struktury można traktować bardzo rozciągliwie, trzeba zawsze zacząć od tego, w jakim stosunku pozostają do siebie w danym gospodarstwie wyjściowe czynniki produkcji — praca (ludność), ziemia (z jej bogactwami naturalnymi) i kapitał (wyposażenie inwestycyjne). Ścisłej mówiąc, jaki jest stosunek pomiędzy podażą poszczególnych czynników. Dalej, pojęcie struktury można rozwijać, wprowadzając na przykład rozróżnienie form organizacji życia społecznego i gospodarczego. Formy zmieniają się, a raczej muszą zmieniać się, ze zmianą zasadniczego stosunku wyjściowych czynników produkcji. Wydaje mi się, że używanie pojęcia «struktura» w powyższym sensie jest prawidłowe i słuszne. Natomiast nie jest ko-

nieczne ściśle definiowanie tego terminu. Sądzę, że takie usiłowania dałyby w rezultacie tylko ogólnik, tak na przykład, że struktura — to organy gospodarstwa (w przeciwieństwie do funkcji, czym jest koniunktura), albo, że strukturą jest to, co jest stałe w gospodarstwie i co występuje tylko raz w zjawiskach ekonomicznych (w przeciwieństwie do koniunktury — jako synonimu przekształceń i powtarzalności). Nie uważam również za szczęśliwe używanie terminu «system ekonomiczny» przy okazji grupowania wniosków, wyprowadzanych z danego układu wyjściowych czynników produkcji. I dalej, gdy w związku z tym jest mowa o siłach regulujących i budujących gospodarki narodowej, to właśnie mamy do czynienia z typowym zagadnieniem struktury.

Aby bliżej określić sens pytania, postawionego na początku, użyjmy przykładu, wskazującego na głębokie różnice, zachodzące pomiędzy poszczególnymi gospodarstwami; różnice, które, jak mi się wydaje, mogą prowadzić do zrozumienia: dlaczego nie każda polityka gospodarcza, a więc i nie każdy środek tej polityki, pasują do danej struktury. Różnice w stopniu zagęszczenia ludności poszczególnych obszarów najbardziej rzucają się w oczy. Przy rozpatrywaniu różnic w stopniu zagęszczenia ludności na poszczególnych obszarach, nasuwa się szereg dodatkowych pytań. Dobra gleba, korzystne warunki klimatyczne, bogactwa mineralne są usprawiedliwieniem większego zagęszczenia ludności. Dalej, zagęszczenie ludności występuje w innym oświetleniu, jeśli uwzględnia się stan zainwestowania gospodarstw, stworzonych przez człowieka — w ciągu jego gospodarki na tym obszarze — urządzeń wytwórczych, służących produkcji dóbr i usług, jak na przykład (obok warsztatów pracy) — drogi lądowe i wodne, porty itp. Analiza tych stosunków prowadzi nas do wniosków, dlaczego jedno społeczeństwo posiada duży dochód społeczny, a drugie — mały, jedno jest bogate, a drugie biedne. Można przedłużyć tę analizę i dojść na przykład do oceny danych przyszłego rozwoju gospodarczego każdego społeczeństwa. Otóż, jeśli obszar z natury nie jest bogaty, wyposażenie inwestycyjne jest skromne, a zagęszczenie ludności jest stosunkowo duże — niski dochód społeczny, będący tego konsekwencją, nie tylko oznacza nędzne warunki bytu, lecz i trudności ich poprawy o własnych siłach. Mianowicie, nikta jest wtedy również kapitalizacja, warunkująca poprawę (strukturalnych) możliwości wygospodarowywania wyższego dochodu społecznego, poprawę, która w dodatku nie może być wyrażona w formule statycznej, odnosić się do istniejącego stanu ludności, gdyż ludność stale wzrasta. Przeciwwstawieniem tak niekorzystnych struktur będą struktury, gdzie wzajemny stosunek ich składników będzie sprzyjał (w większym lub mniejszym stopniu) wygospodarowywaniu wyższego dochodu społecznego, a na przyszłość — poprawianiu warunków wygospodarowywania tego dochodu. Na przykład, kapitalizacja, wynikająca z dużego dochodu społecznego, może być tak znaczna — w stosunku do przyrostu ludności, że tego rodzaju gospodarstwa mo-

gą wyciągać pełne korzyści z postępu technicznego. Wydaje mi się, że ten przykład już wystarczy dla zwrócenia uwagi na wielki rozmiar bardzo istotnych różnic, jakie zachodzą pomiędzy poszczególnymi strukturami. Logiczną konsekwencją tego musi być wielki rozmiar bardzo istotnych różnic pomiędzy zadaniami, stawianymi przez poszczególne kraje, i dobieranymi środkami realizacji.

Zastanawiając się nad wyborem środków, trzeba więc bardzo dokładnie rozpatrzyć wszystkie indywidualne właściwości danej struktury gospodarczej. Nie wystarczy stwierdzenie, że wszystkie struktury nie są jednakowe. Trzeba również unikać uproszczenia, polegającego na zaliczaniu danej struktury do jakiejś grupy, jeśli to zaliczenie ma prowadzić do wniosku, że wszystkie gospodarstwa tej grupy mają analogiczne zadania i — co nas obchodzi — mogą posługiwać się analogicznymi środkami. Klasyfikacja struktur społeczno-gospodarczych zamyka niekiedy drogę do głębszego poznania sprzeczności, istniejących pomiędzy poszczególnymi strukturami. Na przykład, jedna z klasyfikacji używa zgrupowania pod nagłówkami — kraje staro-kapitalistyczne, nowo-kapitalistyczne i pół-kapitalistyczne; inna rozróżnia kraje wysokiego kapitalizmu, kraje o przejściowej strukturze i częściowo objęte gospodarką kapitalistyczną itp. Jakże różnorodne wewnątrznie muszą być tego rodzaju grupy, a użyteczność klasyfikacji nie może być wobec tego zbyt wielka z punktu widzenia potrzeb konstrukcji polityki gospodarczej. Nie wydaje się również, aby posiadała znaczenie ogólne (choćby, tak jak poprzednio, przydatności jej w niektórych wypadkach nie sposób zaprzeczyć) klasyfikacja na kraje rolnicze i przemysłowe oraz surowcowe i przemysłowe. Jeśli na przykład porównamy takie kraje rolnicze, jak Nową Zelandię i Polskę, to stanie się jasne, że chociaż oba te kraje są rolnicze, nie ma żadnych pomiędzy nimi istotnych strukturalnych podobieństw, żadnych okazji do analogii.

Konsekwencją różnicy struktur są różnice zadań w polityce gospodarczej i — oczywiście — środków. Zadania polityki płac, polityki cen itp. będą stawiane inaczej i rozwiązywane inaczej. Lecz można ustalić jeszcze ściślejszy związek pomiędzy strukturą gospodarczą a środkami, które mogą być używane. Terminem «struktura» możemy, jak powiedziałem, objąć nie tylko cały aparat wytwórczy, służący bezpośrednio produkcji dóbr i usług, jak na przykład warsztaty rolnicze, zakłady przemysłowe, urządzenia rynkowe, aparat bankowy itp., lecz również urządzenia i organizacje, służące bardziej pośrednio produkcji dóbr i usług, jak na przykład organizacje gospodarcze, związki zawodowe robotników itp. Przygotowanie techniczne i ogólnogospodarcze społeczeństwa jest również jedną z cech struktury gospodarczej. Otóż, to samo zadanie polityki gospodarczej — a raczej pozornie to samo zadanie — musi być rozwiązywane różnie w dwóch krajach, z których jeden posiada rozwiniętą aparaturę gospodarczą i społeczeństwo wyrobione technicznie oraz ogólnie gospodarczo, a drugi — prymitywną aparaturę go-

spodarczą, niski stopień przygotowania technicznego oraz ogólnie gospodarczego społeczeństwa. Jeśli na przykład w pierwszym kraju, w dążeniu do ożywienia gospodarczego, będzie mógł być użyty bogaty repertuar środków inflacji kredytowej, w drugim możliwości te będą zapewne ograniczone; jeśli w pierwszym będzie można pozwolić sobie na dość precyzyjną reglamentację cen, w drugim trzeba będzie zadowolić się dość ogólną reglamentacją itp.

Różnice strukturalne krępują więc w naśladownictwie środków polityki gospodarczej. Polityka gospodarcza każdego kraju skazana jest niejako na samotność w doborze środków i nie może posługiwać się ścisłymi analogiami w stosunku do polityki gospodarczej innych krajów w tym samym czasie. Tym bardziej nie nadają się do naśladownictwa przykłady polityki gospodarczej w okresach minionych, nawet, gdyby ta polityka była prowadzona we własnym kraju. Nie dość powtarzać, że nie powinny być lekceważone stałe przekształcenia, jakim podlega struktura gospodarcza świata i struktura poszczególnych gospodarstw. Wystarczy przypomnieć, że obecne różnice, zachodzące pomiędzy strukturami poszczególnych gospodarstw, są produktem rozwoju historycznego. Inna była problematyka bogacenia się narodów jeszcze parę wieków temu, a inna jest obecnie. Repertuar środków polityki gospodarczej musiał ulegać zupełnej zmianie, chociażby z tego powodu, że zagadnienie dalszego rozwoju coraz bardziej przesunęło się na płaszczyznę intensyfikacji¹⁾ gospodarstwa na danym, nierozciągliwym obszarze. Ludność świata wzrasta, a wzrost w ubiegłym stuleciu i w pierwszych dziesiątkach bieżącego stulecia był bez precedensu. Natomiast złudzenie o elastyczności globu ziemskiego z zakresu nowych odkryć i zwiększenie użyteczności odległych terenów dzięki rozwojowi komunikacji — należą już dawno do przeszłości. Ekspansja wszere — na nowe tereny — jest już dziś przebrzmiałym rozwiązaniem. O przyszłości gospodarczej świata coraz więcej decyduje postęp techniczny i nagromadzenie dóbr kapitałowych, umożliwiających jego wyzyskanie. Dlatego tak głęboko różni się okres dzisiejszy od wszystkich okresów minionych pod względem sposobów podnoszenia dobrobytu.

Repertuar środków polityki gospodarczej staje się i musi być coraz bogatszy na tle zmian struktury, a zwłaszcza doskonałości aparatury gospodarczej. Potrzeba stwarza nowe pomysły. Zwiększają się możliwości ich zastosowania. Jakże na przykład była nieporadna Europa zachodnia w XVI i XVII wieku wobec zwwyżki cen, wywołanej napływem złota zza oceanu. Jakże nieudolne były próby Law z początku XVIII stulecia wobec niektórych, śmiałych a udanych, współczesnych operacji finansowych. Powoływanie się na powtarzalność historii ma swój urok literacki. Interwencjonizm współczesny chętnie szuka po-

1) Używając terminu stopień intensywności lub intensyfikacji gospodarki, rozumiem przez to stopień zainwestowania gospodarstwa

krzewienia z okresem merkantylizmu; ustrój korporacyjny — z epoką średniowiecza; gospodarka planowa mogłaby nawiązywać do systemów ekonomicznych tyranii w starożytności; chyba jeden tylko liberalizm nie znalazłby prototypów. Jednak, pomimo uderzających pozorów podobieństwa, różnice są o wiele większe. I nie może być inaczej wobec głębokich zmian, jakim stale podlega struktura gospodarcza.

Z zależności polityki gospodarczej, jej zadań i środków, od warunków strukturalnych wynika jeszcze jedna konsekwencja, o której pragnę tu wspomnieć. Mogłoby się na przykład wydawać, że jeśli dany kraj jest zaawansowany w rozwoju struktury kapitalistycznej, to wystarczy, gdy zadania i środki polityki gospodarczej będzie dopasowywał wyłącznie do zagadnień i warunków, jakie są na ogół właściwe dla tego etapu rozwoju; powiedzmy, postępuje tak, jakby całe gospodarstwo narodowe było rozwiniętym gospodarstwem przemysłowym i obok nowoczesnego przemysłu nie istniały liczne zakłady rzemieślnicze. Jeśli kraj przechodzi z jednego etapu rozwoju do drugiego, nie zmienia się równocześnie cała jego struktura. W strukturze społeczno-gospodarczej odnajdujemy pozostałości poprzednich epok, zwłaszcza, jeśli jest to kraj starej cywilizacji i nie buduje wszystkiego od nowa. W strukturze społeczno-gospodarczej spotykamy się z nawarstwieniami, nasuwającymi porównanie do pokładów geologicznych. Otóż, jeśli niektóre właściwości struktury odpowiadają ściśle okresowi nowożytnego kapitalizmu, o tyle inne odpowiadają okresowi wczesnego kapitalizmu, a jeszcze inne — okresowi mniej intensywnej gospodarki. Pierwsze właściwości — urządzenia produkcji dóbr i usług, przygotowanie techniczne i ogólnogospodarcze społeczeństwa — upoważniają do posługiwania się środkami polityki gospodarczej (na tle zadań, odpowiadających tym właściwościom), które pasują do tego właśnie stadium rozwoju. Drugie właściwości — również na tle odpowiadających im zadań — będą skłaniały do sięgnięcia po inne środki. Wreszcie, pozostałości jeszcze dawniejszych etapów będą zmuszały do stosowania zupełnie odmiennych środków. Błędne byłoby jednak twierdzenie, co będzie wymagało powtórzenia, że muszą być używane środki współczesne i bardziej prymitywne. Po prostu muszą być używane środki różne, a z nawarstwowień w strukturze nie można wyciągnąć wniosku — nawarstwowień środków. Biorąc przykład bardziej konkretny, polityka cen, albo polityka finansowa musi zachować się zupełnie inaczej wobec warsztatu rolnego, który systematycznie współpracuje z rynkiem, a inaczej wobec warsztatu, którego współpraca z rynkiem jest dorywcza. Ta sama polityka cen i polityka finansowa musi zachować się zupełnie inaczej wobec drobnego rzemieślnika albo chałupnika, a inaczej wobec większego zakładu przemysłowego. Na przykład, niżka płac może poprawić rentowność przemysłu i przyczynić się do podniesienia produkcji przemysłowej, nie da natomiast pożądanych wyników w dziedzinie produkcji rzemieślniczej, chociaż może wydawać się kierowni-

kom polityki gospodarczej, że przy pomocy zabiegu niżki płac osiągną ogólne ożywienie w gospodarstwie narodowym. A przecież w wielu krajach, bardzo unowocześnionych, na przykład we Francji, obok małego rolnika, który nie zerwał jeszcze całkowicie z gospodarką naturalną, istnieje mały lub większy rolnik, ściśle współpracujący z rynkiem, obok drobnego rzemieślnika lub chałupnika — wielki warsztat przemysłowy. Można znaleźć wiele dowodów na to w stosunkach francuskich i innych, że polityka gospodarcza tylko dlatego często pomija bardzo istotne zagadnienia, że zbyt uogólnia zadania, a to zbyt nie uogólnienie wynika z założenia jednorodności struktury, gdy struktura jest właśnie różnorodna. Można znaleźć wiele dowodów na to, że dany środek polityki gospodarczej, nawet przy usprawiedliwionym uogólnieniu zadania, jest skuteczny w jednych a nieskuteczny w innych dziedzinach życia gospodarczego (właśnie wskutek różnorodności struktury). To jedno już wystarczy, aby przyjąć zasadę różnorodności środków, stosowanych przez politykę gospodarczą w danym okresie. Dobór więc środków polityki gospodarczej nie tylko nie może być kopią doboru w innych krajach lub w innych okresach, lecz ponadto powinna być przy nim uwzględniana złożoność gospodarstwa w sensie różnych nawarstwowień w strukturze. Ponadto, dobór środków polityki gospodarczej nigdy nie może być dokonywany w sposób mechaniczny. Zmiana wzajemnego stosunku poszczególnych składników struktury zmienia zagadnienie doboru środków działania nawet w tych dziedzinach, gdzie przeszłość pozostawiła nam najwięcej osadów w strukturze.

3. ZALEŻNOŚĆ POLITYKI GOSPODARCZEJ OD FAZY KONIUNKTURY

Ta kategoria zależności występuje bardzo wyraźnie na tle poprzednio już omówionych. Przebieg koniunktury, w każdej fazie, inny jest w zależności od struktury danego gospodarstwa. Uwidoczniają się przy tej okazji inne prawa życia każdego gospodarstwa. Mówiąc o zależności polityki gospodarczej od fazy koniunktury, trzeba by więc było jeszcze dodawać, że chodzi tu o wypadek, gdy dana faza występuje w gospodarstwie, posiadającym daną strukturę. Zastrzeżenie takie komplikowałoby jednak nadmiernie charakterystykę zagadnienia zależności polityki gospodarczej od fazy koniunktury, które obecnie poruszam. Dlatego po prostu przyjmuję, że charakter i przebieg koniunktury w określonej fazie jest podobny w każdym gospodarstwie bez względu na jego strukturę. Takie uproszczenie nie tylko umożliwi zwięźle przedstawienie tej zależności, lecz również pozwoli na podkreślenie jej specyficznego charakteru.

Przed wszystkim trzeba przypomnieć, że o ile znane są objawy wahań koniunkturalnych, o tyle nie uzgodniono się dotychczas co do ich przyczyn. Przyczyny należy więc traktować hipotetycznie, sprawdzając, czy dana hipoteza, posiadająca charakter ogólny, nadaje się do przyjęcia w danych okolicznościach.

ciach, jako założenie robocze przy formułowaniu zadań i wyborze środków polityki gospodarczej. O niedostatecznym poznaniu rzeczywistości, jako wielkiej przeszkodzie polityki gospodarczej, będę mówił jeszcze dalej. Tutaj wspomnę, że brak pewności co do przyczyn wahań koniunkturalnych nie jest hamulcem dla istnienia optymizmu — wprawdzie o skromnym zasięgu — że wahania koniunkturalne dadzą się wyeliminować z życia gospodarczego, na przykład dzięki lepszej jego organizacji. Wiara tę na przykład posiadał narodowy socjalizm i niektóre wyznania korporacjonizmu włoskiego. Wydaje mi się, że politykę gospodarczą, która stawia sobie realne zadania i chce oglądać ich urzeczywistnienie, nie obowiązuje tego rodzaju optymizm. Nawet, gdyby dzisiejsze hipotezy traktować na prawach rzeczywistych przyczyn, to i tak do masy decyzji, które muszą być podejmowane, nawet przy bardzo scentralizowanej dyspozycji gospodarczej, zakradną się zapewne jakieś błędy, wywołujące perturbacje w rozbudowanej i skomplikowanej współczesnej aparaturze gospodarczej. Wybór, zdaje mi się, jest innego charakteru, a mianowicie pomiędzy większą a mniejszą regularnością oraz pomiędzy większą a mniejszą rozpiętością punktów szczytowych i punktów dolnych w wahaniami koniunkturalnych.

Zwracając uwagę na zależność polityki gospodarczej — zadań i środków — od fazy koniunktury, oprę się na rozróżnieniu pięciu faz, a mianowicie: fazy ożywienia (ekspansji), kontrakcji, kryzysu, depresji i poprawy. Wyodrębnienie fazy opiera się na szeregu objawów, z których najtypowsze — to ruch cen, zmiany w produkcji dóbr spożycia i dóbr wytwórczych, ruch inwestycyjny, ruch zapasów, stan zatrudnienia (bezrobocie) itp. Trzeba jednak dodać, że nie wszystkie objawy uważane zasadniczo za charakterystyczne dla danej określonej fazy — powiedzmy dla fazy ożywienia — muszą zawsze występować, gdy koniunktura znajduje się w takiej właśnie fazie. Na przykład, zwyczaj cen albo znaczniejszy ruch inwestycyjny nie zawsze towarzyszą ożywieniu, którego istnienie jest uznawane z innych powodów. Jeśli, na przykład, występuje duża podaż czynników produkcji, wykwalifikowanej pracy, niewyzyskanej zdolności produkcyjnej urządzeń wytwórczych itp., produkcja może wzrastać nie wywołując zwyżki cen. W dalszej konsekwencji można sobie dość swobodnie pozwolić na ekspansję kredytową (a więc na użycie właśnie tego środka polityki gospodarczej), chociaż na ogół w fazie ożywienia nakazana jest ostrożność w ekspansji kredytowej. Dla ścisłości dodam, że taka sytuacja może wydarzyć się wcale nie na początku fazy ożywienia, a właśnie w trakcie pełnego ożywienia. Pomimo wyraźnych objawów ożywienia — zakładam, że nie w punkcie kulminacyjnym, gdyż nie wystąpił jeszcze dostateczny popyt na dobra wytwórcze — polityka gospodarcza może być zmuszona do stosowania środków, mających na celu wywołanie większego ruchu inwestycyjnego. Chociaż normalnie w fazie ożywienia słabnie potrzeba stosowania tych środków. Przykłady te są po to, aby zilustrować

strować twierdzenie, że niekoniecznie wszystkie środki polityki gospodarczej, na ogół używane w którejs z faz koniunktury, mogą być użyte w danej, konkretnej, a takiej samej fazie koniunktury. Życie jest tak różnorodne, że na każdym kroku spotykamy się z koniecznością indywidualizowania i wysiłku myślowego, a z ograniczeniem możliwości posługiwania się schematem.

Tym bardziej jest zrozumiałe dlaczego środki, używane w jednej z faz, muszą być przynajmniej częściowo zastąpione innymi, gdy koniunktura wchodzi w odmienną fazę. Dla zilustrowania tego twierdzenia przytoczę parę przykładów, opartych jednak na skrótach i uproszczeniach.

Jeśli, z tych lub innych powodów, życie gospodarcze jest w stadium ekspansji i popyt na towary wzrasta wskutek pojawienia się nowej siły nabywczej na rynku, co może być wywołane zwiększeniem zatrudnienia, wówczas producenci, zachęceni rozwijającymi się perspektywami, wprowadzają nowe czynniki do produkcji, angażują nowych robotników, wyzyskują zdolność wytwórczą urządzeń itp., i zwiększają produkcję. Powiedzmy, że nowa, wywołana tym podaż towarów została wchłonięta, ponieważ wzrosło zatrudnienie, a z tym siła nabywcza, i dodatkowo aparat dystrybucyjny, obserwując rozwijający się zbyt, a licząc się, że podaż może nie sprostać popytowi — zwiększył swoje zapasy. Perspektywy dalszego wzrostu popytu zbiegają się z sytuacją, w której urządzenie wytwórcze są już całkowicie zatrudnione. Trzeba dokonać nowych inwestycji, aby zwiększyć zdolność wytwórczą urządzeń i uczynić zadość popytowi, którego wzrost zapowiada się nadal. Rozpoczyna się najciekawsza «faza tej fazy». Jest dla nas teraz obojętne, czy dane gospodarstwo narodowe stoi wobec wyżki kosztów, w związku z ograniczaniem się podaży czynników produkcji i wobec wyżki cen. Natomiast chcemy zwrócić uwagę na to, że rośnie samorzutna inicjatywa życia gospodarczego, pęcznieje dziedzina prywatnogospodarcza. Przedsiębiorca szuka kredytu, a nie kredyt przedsiębiorcy. Przedsiębiorca jest nawet nieostrożny w korzystaniu z kredytu. Istnieje wyraźna tendencja do wprowadzania nowych czynników do produkcji, zwiększania zapasów, inwestowania. Dziedzina bezpośredniej gospodarki państwowej maleje, albo stosunkowo maleje, to znaczy w stosunku do wzrostu dziedziny prywatnogospodarczej. Państwo nie potrzebuje rozwijać swojej przedsiębiorczości, jako wytwórca. Nie potrzebuje również podejmować na większą skalę robót publicznych, ponieważ i tak podaż wolnych rąk roboczych jest szybko absorbowana. Zwraca jedynie uwagę, aby podaż pracy niewykwalifikowanej przekształcała się w dostatecznej mierze na podaż pracy wykwalifikowanej, aby zjawisko niemożności zaspokojenia popytu na pracę wykwalifikowaną, wraz z konsekwencjami tego zjawiska na dziedzinie wzrostu produkcji, nie wystąpiło przy równoczesnym bezrobociu (pracy niewykwalifikowanej) na rynku pracy. Analogicznie, dba o zapewnienie równomiernej podaży innych czynników produkcji, jeśli możliwości pod tym wzglę-

dem nie zostały już na dłużej wyczerpane. Mówiąc w skrócie, polityka gospodarcza w takiej sytuacji polega na oddziaływaniu na równomierność rozwoju procesów ożywienia i to raczej przy pomocy środków ograniczających. A więc państwo będzie ostrożne w ekspansji kredytowej, będzie hamowało wzrost kosztów produkcji i cen, będzie specjalnie czujne w zakresie przywozu luksusowych artykułów spożycia, będzie skrupulatnie badało ruch inwestycyjny, mocno przykręci śrubę podatkową, ograniczając równocześnie swoje wydatki na budowę nowych gmachów i innych urządzeń państwowych itp., itp.

W przeciwieństwie do środków, specjalnie pasujących do tej fazy, które wyróżniają się raczej restrykcyjnym charakterem, w fazie depresji polityka gospodarcza wszystko robi, aby pobudzić życie gospodarcze. Ponadto, gdy w fazie ożywienia działalność państwa, jako przedsiębiorcy, kurczy się, a co najmniej nie rozszerza się, w fazie depresji widoczne są postępy etatyzmu. Można dodać, że interwencjonizm państwa w praktyce wzrasta w fazie depresji w porównaniu do fazy ożywienia, chociaż wcale z tego nie wynika, że obowiązki polityki gospodarczej — wpływania na korzystny przebieg procesów — są mniejsze w okresie ożywienia. Taki jest tylko przeważnie stan faktyczny, a z złejszego traktowania siebie przez politykę gospodarczą zadań w fazie ożywienia wynikają często bardzo ujemne konsekwencje, prowadzące do skrócenia tej fazy, przyspieszenia kontrakcji i kryzysu oraz ostrzejszej depresji. Na przykład, jeśli polityka gospodarcza okazuje zbyt mało zainteresowania przebiegiem procesów inwestycyjnych, albo nie dba o zapewnienie ciągłości podaży czynników produkcji i właściwej ich repartycji. W fazie depresji jest dużo miejsca na ekspansję kredytową, na roboty publiczne, zakrojone na szeroką skalę, na wydatki państwa, na budowę nowych gmachów i innych urządzeń itp. Przedsiębiorczość prywatna jest w stanie prostracji. Nawet poprawa płynności finansowej i łatwość uzyskania kredytu o niskim oprocentowaniu nie są w stanie ruszyć gospodarki prywatnej w kierunku poprawy. Państwo musi działać coraz bardziej bezpośrednio, nie wahając się używać środków drastycznych. Środkiem, wybijającym się na czoło w tej fazie, są już wspomniane roboty publiczne, co nie znaczy, że nie jest to środek stale aktualny w dzisiejszym repertuarze środków polityki gospodarczej.

W razie kontrakcji, stanowiącej przejście do kryzysu, oraz w fazie poprawy, stanowiącej przejście od depresji do ożywienia, polityka gospodarcza używa środków do pewnego stopnia pośrednich. Nie jest to zupełnie ściśle, ale w przybliżeniu oddaje charakter tego rodzaju polityki. Na przykład, w fazie kontrakcji polityka gospodarcza może starać się, jeśli posiada po temu dane (powiedzmy, istnieje możliwość zmobilizowania dodatkowej podaży czynników produkcji, utrzymania popytu na dobra wytwórcze itp.), przełamać tendencję do kryzysu i podtrzymać ożywienie. Może okazać się to już bezcelowe, konieczne jest przyspieszenie procesów wyrównawczych, świadome

spotkanie nieuniknionego kryzysu i depresji, aby w fazie depresji rozpocząć energiczną akcję, zmierzającą do skrócenia tego okresu i przejścia do poprawy, a w dalszym ciągu do ożywienia. W fazie poprawy słabnie użycie środków, które miały ją wywołać. Są one zastępowane środkami coraz łagodniejszymi, bo niezadługo państwo wogóle zmieni charakter polityki, będzie używało środków raczej typu restrykcyjnego. Różny przebieg koniunktury w poszczególnych dziedzinach gospodarstwa może jednak sprawić, że w przede dniu ożywienia państwo w jednej dziedzinie będzie jeszcze stosowało bardzo drastyczne środki pobudzające, gdy w innych będzie już zupełnie przygotowane do stosowania ograniczeń i środków hamujących.

Przykłady tego rodzaju można mnożyć w nieskończoność. Zmienność polityki gospodarczej, w zależności od zmian koniunktury oraz indywidualnego wyrazu tych zmian, jest niewątpliwie jednym z bardziej pasjonujących tematów. Sądzę, że podane przykłady spełniają swoją rolę, o ile chodzi o ogólne zwrócenie uwagi na zależność polityki gospodarczej, a więc doboru jej środków, od fazy koniunktury.

4. SKRĘPOWANIA POZAGOSPODARCZE

Polityka gospodarcza skrępowana jest w wyborze środków zasadami moralnymi i ich pochodnymi, na których oparte jest życie indywidualne oraz życie zbiorowe. Zasadami tymi w ramach naszej cywilizacji są zasady moralności chrześcijańskiej. Przy pomocy paru przykładów postaram się wyjaśnić znaczenie tej zależności.

Polityka gospodarcza nie może pomijać w swoich dążeniach postulatów sprawiedliwości społecznej. Nie może tolerować nędzy, jeśli przez inny — sprawiedliwszy społecznie — podział dochodu może temu zaradzić. Rzetelność traktowania tego postulatów występuje wyraźnie dopiero na tle wyboru środków. Okazuje się wtedy, czy sprawiedliwość społeczna jest tylko *pium desiderium*, czy też poważnie traktowanym zadaniem polityki gospodarczej. Odpowiada to istocie pojmowania zasad moralnych w duchu cywilizacji chrześcijańskiej, iż obowiązuje nas konkretne przestrzeganie ich w życiu. Odpowiadamy za to, czy wszystko, co w tej dziedzinie można było i należało zrobić, zostało dokonane i czy możemy wykazać się konkretnymi rezultatami. Dlatego tyle gorących protestów i zastrzeżeń budził liberalizm ekonomiczny, który zamiast konkretnego programu usunięcia nędzy przy pomocy określonych środków proponował mętną formułę zaradzenia złu na drodze wolnej gry sił gospodarczych. Słowem, z założeń moralnych naszej cywilizacji wynika nie tylko abstrakcyjny postulat sprawiedliwości społecznej, lecz równocześnie nakaz osiągnięcia praktycznych wyników przy jego realizacji.

Jeśli z założeń naszej cywilizacji wynika postulat sprawiedliwości społecznej, postulat usunięcia nędzy i zapewnienia każdej jednostce odpowiednich materialnych warunków rozwoju

kulturalnego, to tym bardziej konsekwencją tego postulatu musi być uszanowanie godności człowieka i jego prawa do życia. Wogóle polityka gospodarcza nie może posługiwać się środkami, które godziłyby w prawa człowieka do życia, w jego godność pojętą jak najszerzej (a tym bardziej w jego prawo do wolności osobistej) — lub w prawa do co najmniej znośnych warunków bytu materialnego. Przy pomocy środków, naruszających te podstawowe prawa ludzkie, nie może być realizowane żadne zadanie polityki gospodarczej — bez względu na przytaczane motywy.

Z przedstawionego punktu widzenia nie ma właściwie odstępstw od wyraźnego podporządkowania polityki gospodarczej moralności. Moralność jest integralna. Nie można więc na przykład mówić o moralnej neutralności polityki gospodarczej, przytaczając na poparcie tego motyw, że życie ekonomiczne oparte jest na zasadzie «wzajemnej usługi». Tego rodzaju neutralność jest pojęciem sztucznym, gdyż poprostu polityka gospodarcza musi — tak jak każda polityka i każde postępowanie ludzkie — dążyć do realizacji zasad moralnych w życiu, a w danym wypadku, w ekonomicznych przejawach życia. Na przykład, cenna jest dla każdego człowieka wolność osobista i jej szczególnie postać — wolność gospodarcza. Jest jednak nonsensem hołdować idei takiej wolności osobistej, która jednym dawałaby warunki dobrobytu, innych pozbawiała tych warunków, tolerując obok bogactwa nędzę. Natomiast, idea wolności osobistej, zgodna z zasadami moralności, wymaga wyraźnej interwencji państwa w kierunku sprawiedliwego podziału dochodu społecznego i upowszechnienia indywidualnej własności. Trzeba dodać, że oparcie życia społeczno-gospodarczego na zasadach moralnych — w myśl integralności tych zasad — posiada wielkie znaczenie czysto gospodarcze, wyzwala bowiem siły dynamiki gospodarstwa. Zaczyna, na przykład, spełniać swą twórczą rolę konkurencja, która staje się ponurym procederem, jeśli brak jest przyzwoitości i lojalności ogólnej w interesach, zachowania reguł uczciwej gry, poczucia honoru w pracy i dobrze pojętej dumy zawodowej itp., itp.

Obowiązujące zasady moralne znajdują swój wyraz w ustroju społecznym, gospodarczym i politycznym kraju. Ustrój zawiera coś więcej niż rozwinięcie i skonkretyzowanie zasad moralnych. W ustroju konkretyzują się poglądy na organizację życia zbiorowego. Nie mogą one być sprzeczne z zasadami moralnymi i muszą się na nich opierać. Lecz równocześnie zawierają one szereg innych stwierdzeń. Do takich należy uznanie pierwszeństwa interesu narodu, jako całości, właściwe dzisiaj każdemu dojrzałemu i cywilizowanemu społeczeństwu, «Ustrój jest jednością, powstałą z dobrego założenia wielości» — (św. Tomasz). Ten prymat nazywany bywa prymatem polityki.

W ten sposób, kryterium gospodarczej wydajności, na którym zasadniczo opiera się wybór środków polityki gospodarczej, ograniczone jest względami na obowiązujące zasady moralne oraz na interes polityczny narodu. Z punktu widzenia potrzeb

poprawy dobrobytu społecznego można dodać: ustrój powinien sprzyjać rozwojowi gospodarstwu w granicach, w jakich jest to możliwe ze względu na uszanowanie zasad moralnych oraz interesu politycznego narodu.

5. ZNAJOMOŚĆ RZECZYWISTOŚCI

Gdyby można było zrobić dwa te same doświadczenia ekonomiczne w zupełnie identycznych warunkach, wyniki otrzymanoby się na pewno różne. Nawet prawa tak elementarne, jak prawa fizyki, są prawami względnymi. Możemy tylko obliczyć prawdopodobieństwo, że wynik doświadczenia będzie taki lub inny i tylko wyjątkowo może zdarzyć się, że obliczenie daje tylko jeden możliwy wynik doświadczenia. A człowiek w identycznych warunkach może zachować się w sposób rozmaity. Od zachowania się, czasem nawet nielicznej garstki ludzi, wiele zależy w zjawiskach społecznych. Nie ma więc powodów do autorytatywnej pewności w zaleceniach polityki gospodarczej...

Wydaje nam się, że dobrze znamy rzeczywistość, a co najmniej, że łatwo możemy ją poznać. Takie przekonanie prowadzi często do ujemnych rezultatów w polityce gospodarczej. Już dobrze, jeśli polityka gospodarcza, oparta na mylnym przekonaniu o dobrej znajomości rzeczywistości, nie pociąga za sobą złych konsekwencji. Warto poświęcić parę słów trudnościom poznania rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Świadomość tych trudności ułatwia wybór środków i poprawia rezultaty polityki gospodarczej.

Nie wchodzę w to, w jakiej mierze wogóle możemy poznać zjawisko społeczne, z jakim stopniem dokładności, w porównaniu na przykład do możliwości poznania, którymi dysponują nauki ścisłe. Faktem jest, że trzeba przede wszystkim poznać zjawisko, aby móc na nie oddziaływać. Stwierdzenie danego zjawiska nie oznacza jeszcze, że została ujawniona jego przyczyna. A przecież polityka gospodarcza musi sięgać do przyczyn. W wyborze środków działania musi mieć na oku właśnie przyczyny. Jeśli więc przebrniemy szczęśliwie przez pierwszą trudność, to znaczy zdołamy — w granicach możliwości poznawczych, którymi dysponują nauki społeczne — stwierdzić istnienie danego zjawiska, to jeszcze nie będziemy mieli pewności co do przyczyn, które je wywołały. Pomimo udoskonaleń w metodach badawczych w dziedzinie nauk społecznych w ciągu ostatnich dziesiątków lat, powoływanie się na przyczynę nie oznacza nic innego, jak powoływanie się na hipotezę. Ponieważ polityka gospodarcza musi mieć do czynienia ze zjawiskami, występującymi współcześnie do niej, powoływanie się na przyczynę jest tym bardziej powoływaniem się na hipotezę. Życie bowiem zmienia się z każdym dniem i to, co wczoraj mogło być uważane za przyczynę danego zjawiska, dziś może nie byłoby uważane za przyczynę podobnego zjawiska, gdyby analiza bieżącej rzeczywistości była możliwa w tym samym stopniu, co analiza przeszłości. Mamy więc do czynienia z do-

datkową okolicznością, że ustalenie danych zjawisk (i prawdopodobnych ich przyczyn) jest ustaleniem zjawisk (i prawdopodobnych ich przyczyn), które już nastąpiły. Dlatego polityka gospodarcza, jeśli nawet dysponuje konkretnym materiałem statystycznym, musi uwzględniać korektywę zmian, jakie nastąpiły w czasie od zarejestrowania zjawiska do chwili, gdy materiał ten może już być ostatecznie wyzyskany przez politykę gospodarczą. Dlatego, dalej, polityka gospodarcza posługuje się głównie hipotezami roboczymi (co wynika z niemożności ustalenia ścisłego związku pomiędzy przyczyną a zjawiskiem). I wreszcie, polityka gospodarcza musi tym bardziej posługiwać się hipotezami roboczymi tam, gdzie nie ma w ogóle materiału, dającego obraz rzeczywistości, albo tam, gdzie materiał ten jest wątpliwy. Wynikają stąd dwie konsekwencje. Jeśli poznanie rzeczywistości jest utłomne, polityka gospodarcza nie może sobie stawiać zadań zbyt szczegółowych, co najmniej w tych dziedzinach, gdzie występuje najwięcej wątpliwości co do stanu faktycznego. Następnie, konieczne jest użycie w działaniu większej liczby środków. Zasada używania zespołu środków, a nie tylko jednego, zawsze zresztą obowiązuje w polityce gospodarczej. Im mniej jesteśmy pewni naszej wiedzy o rzeczywistości gospodarczej, tym skrupulatniej przestrzegamy zasady zespołowego użycia środków.

Rzadko kiedy cała rzeczywistość społeczno-gospodarcza jest na tyle dobrze znana, aby można było sobie pozwolić na szczegółowe sformułowanie każdego zadania polityki gospodarczej. W jednej dziedzinie zadania polityki gospodarczej są formułowane szczegółowo, w innych — tylko ogólnie. To samo, w konsekwencji, o ile chodzi o metodę działania. W jednej dziedzinie działanie jest precyzyjne, w innej — polityka gospodarcza zadawała się wywoływaniem i regulowaniem ogólnych tendencji. Innymi słowami, tam gdzie hipoteza jest bardziej umotywowana, tam jest miejsce na szczegółowe zadania i precyzyjne działanie; tam, gdzie hipoteza jest bardziej wątpliwa, tam można sobie pozwolić tylko na ogólne zadania i ogólne działanie. Polityka realna nie może decydować się na jednostronność, bo wtedy musiałaby zrezygnować z części możliwego dorobku. Zagadnienie to występuje przy okazji teoretycznego pytania: liberalizm ekonomiczny, czy gospodarka kierowana? Warto poświęcić mu jeszcze nieco uwagi, gdyż spotykamy się często z żądaniem zdecydowanego wyboru, wyraźnego wypowiedzenia się albo za liberalizmem, albo za interwencjonizmem, gospodarką kierowaną lub planową.

Nie będę już mówił o typowych wadach materiału statystycznego albo monograficznego, który wogóle może stać do dyspozycji polityki gospodarczej. Jedno zasługuje na przypomnienie. Nawet, jeśli materiał jest, w granicach możliwości, idealny i daje podstawy do wielu wniosków i jeśli nie tylko znajdujemy w nim liczby, lecz i wyniki badań monograficznych, oświetlające zachowanie się ludzi w sprawach gospodarczych, to i wtedy pozostanie jeszcze wiele miejsca dla hipotezy nieumotywo-

wanej materiałem. Po prostu dlatego, że żaden materiał nie potrafi ujawnić wszystkich pobudek i reakcji człowieka.

6. SCHEMAT LIBERALNY

Wielką zasługą szkoły liberalnej było zwrócenie uwagi właśnie na stronę psychologiczną w ocenie zjawisk życia gospodarczego. Może temu należy zawdzięczać tak duże postępy w dalszych badaniach ekonomicznych. Cały schemat liberalny był jednak — w dzisiejszej perspektywie — tylko punktem wyjścia: wielką hipotezą roboczą. Okazało się później, że niektóre założenia liberalizmu nigdy nie były prawdziwe, niektóre nie mogły być podtrzymane ze zmianą struktury i stosunków gospodarczych, wreszcie niektóre były usprawiedliwione. Na paru przykładach postaram się wyjaśnić, jak dalece dla każdej polityki gospodarczej ważne są niektóre poglądy, wniesione przez liberalizm, a równocześnie dlaczego schemat liberalny, jako całość, musi budzić poważne zastrzeżenia.

Wychodzę z założenia, że postulat maksimum wolności indywidualnej jest tak zrozumiały, iż nie wymaga uzasadnienia dla ludzi naszej cywilizacji. Bezsporność tego postulatu rozciąga się w sposób naturalny na zagadnienie wolności gospodarczej człowieka, części składowej wolności indywidualnej wogóle. Wydaje mi się, że to żądanie liberalizmu ekonomicznego — swobody w działalności gospodarczej dla człowieka — najbardziej zewnętrzne, lecz tym nie mniej najbardziej istotne, nie budzi dziś w gruncie rzeczy wątpliwości wśród społeczeństw Europy zachodniej. Chyba nawet większość zwolenników daleko idącej ingerencji państwa nie ma zamiaru kwestionować roli, jaką w wydobywaniu wartości twórczych człowieka spełnia pozostawienie mu możliwego maksimum swobody w jego działalności gospodarczej. Słowem, mało kto dopuszcza myśl zupełnego spełnienia jednostki nakazami i zakazami scentralizowanej dyspozycji gospodarczej. Tym nie mniej, chociaż postulat swobody gospodarczej dla człowieka stał się własnością powszechną na zachodzie Europy, nigdy nie był on równoznaczny z domaganiem się swobody zupełnej, niczym nie skrupowanej. Już logika rzeczy wskazuje, że zakres swobody danej jednostki jest ograniczony zakresem swobody innych jednostek i interesem zbiorowości. Stąd, nawet liberalizm ekonomiczny uznawał szereg zadań państwa, których wykonanie prowadzi do ograniczenia, pojętej bardzo szeroko, swobody osobistej. Chociażby utrzymanie bezpieczeństwa publicznego, — wewnętrznego i zewnętrznego — sprawowanie wymiaru sprawiedliwości itp., oraz związany z tym pobór przez państwo, prowadzą do jakiegoś ograniczenia swobody jednostkowej, również w gospodarowaniu. Do wyjątków raczej należały takie powiedzenia wśród zwolenników liberalizmu, że idealnym rządem jest rząd, który jest tani i mało aktywny, albo że rząd robi już dużo, jeśli nie robi nic złego itp.

Gdy mowa o wolności osobistej w ogóle oraz wolności gospodarczej, warto zrobić uwagę «w odsyłaczu», iż nie można

po prostu powiedzieć, że wolność gospodarcza stwarza warunki wolności osobistej od strony ekonomicznej. Bez wolności gospodarczej nie ma wolności osobistej, lecz należy ją właściwie rozumieć, a więc by wolność gospodarcza, a z nią i wolność osobista, mogła być dostępna dla każdego — i by nie była dla jednych przywilejem a dla drugih uciskiemi, — ludzie, żyjący z zarobku, muszą posiadać własność indywidualną, a co najmniej stałość pracy i kulturalnych warunków bytu. Należy więc wystrzegać się uproszczenia, polegającego na utożsamianiu wolności ekonomicznej przedsiębiorcy z wolnością ekonomiczną człowieka wogóle. Obok wolności ekonomicznej przedsiębiorcy może istnieć niewola ekonomiczna mas społecznych.

Zasada indywidualizmu w gospodarce, wiążąca się z postulatem wolności gospodarczej dla człowieka, jest również ograniczana przez zwolenników liberalizmu, na przykład w różnych wariantach pojęcia usług publicznych. Adam Smith przyznaje na przykład, że państwo powinno prowadzić roboty i utrzymywać instytucje publiczne, których prowadzenie lub utrzymywanie nie leży w interesie jednostki lub małej liczby ludzi, gdyż dochody z tego tytułu nie pokrywałyby wydatków. Istnieje powien zakres swobody indywidualnej i indywidualizmu w gospodarce oraz pewien stopień ograniczenia tej swobody i indywidualizmu, który zapewne mógłby być przyjęty przez wszystkich na zachodzie Europy, dla jednych, jako minimum, dla innych jako maksimum. Motywem przewodnim tego prawdopodobnego uzgodnienia byłoby uznawanie z jednej strony roli wolności indywidualnej i roli jednostki w twórczości gospodarczej, z drugiej — naturalnej potrzeby jej ograniczenia ze względu na wolność indywidualną innych i interes zbiorowości. Prawdopodobnie mogłyby być również uzgodnione, że zakres swobody indywidualnej, względnie stopień ograniczeń tej swobody nie nadają się do sztywnego określenia — muszą ulegać zmianom, w zależności od zmiennych okoliczności.

Idąc o krok dalej, przypominam, że liberalizm ekonomiczny nie zadawał się wysunięciem postulatu wolności indywidualnej w sensie powyżej przedstawionym. To znaczy, wolność indywidualna nie była dla liberalizmu tylko *conditio sine qua non* twórczości człowieka na polu gospodarczym, takim *conditio sine qua non*, jakim jest wolność polityczna dla twórczości człowieka w innych dziedzinach. Wychodząc z założenia indywidualnej swobody gospodarczej, liberalizm wysuwał koncepcję szeregu, powiązanych ze sobą, automatycznych regulatorów. To właśnie była ta wielka hipoteza robocza liberalizmu. Koncepcja ta była zbudowana logicznie, lecz bardziej logiczne było usprawiedliwienie jej potrzeby. Skoro jednostka, działająca nieskrępowanie, miała być źródłem wszelkiej twórczości i postępu na polu gospodarczym, działanie jednostek musiało się składać na jakąś logiczną całość procesów spontanicznych, na jakiś spontaniczny porządek i dynamikę. Ta właśnie strona liberalizmu, tzw., często powoływany, automatyzm gospodarczy —

budzi na ogół najwięcej zastrzeżeń. Przypomnę — w skrócie i uproszczeniu — niektóre elementy tego rozumowania.

Weźmy za punkt wyjścia popularną koncepcję *homo oeconomicus*. Stawia się jej zarzut zbytznego uproszczenia motywów i reakcji człowieka, nawet, jeśli bezpośrednim celem jego działania jest cel gospodarczy. Zachowanie się człowieka w sprawach gospodarczych jest bardzo złożone i różnorodne. Koncepcja *homo oeconomicus* nie odpowiada więc rzeczywistości, albo, jeśli jest syntezą, to syntezą bardzo ogólną, nie pozwalającą na bliższe wnioski, w jaki sposób mogą działać automatyczne regulatory. Konieczne jest przede wszystkim wyłączenie wpływu motywów moralnych i politycznych, na przykład, wpływu idei politycznej. Wiadomo jednak, że nawet w sprawach gospodarczych człowiek nie działa wyłącznie z pobudek materialistycznych, inne motywy również wplatają się w rozstrzygnięcia jego własnych spraw gospodarczych. Być może, że koncepcja *homo oeconomicus* lepiej pasowała do atmosfery z pierwszej połowy ubiegłego stulecia. W każdym razie, aby *homo oeconomicus* mógł stać się rzeczywistością, albo też, aby koncepcja ta mogła stać się syntezą bardziej użyteczną — człowiek musiałby być wychowany w duchu materialistycznym, a motywy moralne i polityczne musiałyby być wypienione. Nie jest natomiast do pomyślenia stworzenie szczelnej przegrody pomiędzy moralną i polityczną sferą życia człowieka a sferą ściśle ekonomiczną. Jeśli się więc mówi, że liberalizm ekonomiczny, jako system, nie miał dostatecznej okazji wykazania swych zalet, gdyż nie korzystał z warunków w pełni sprzyjających i trzeba by je dopiero stworzyć, to już sama schematyka pobudek i reakcji człowieka, traktowana, jako część bardzo istotna systemu, może nasuwać wątpliwości, czy stworzenie tego rodzaju warunków jest wogóle możliwe, a nawet, jeśli tak, to czy było by to naprawdę pożyteczne.

Odrzucając rolę państwa, jako czynnika regulującego gospodarczą działalność jednostek, można przyjąć, że działalność danej jednostki, goniącej za najwyższym zyskiem, korygowana jest działalnością innych jednostek, kierujących się podobnymi motywami. Ta spontaniczna korektywa ma dać w rezultacie największy produkt społeczny. Możliwe są jednak usterki w działaniu tak pomyślanych spontanicznych regulatorów. Jest na przykład, rzeczą ważną, aby dany dochód społeczny posiadał dużą wartość realną, to znaczy zaspakajał wysoki poziom potrzeb i to w zakresie dóbr spożycia, jak i dóbr wytwórczych. Spontaniczne regulatory będą działały wówczas z optymalnym rezultatem dla gospodarki narodowej, jako całości, gdy każdy producent dóbr i usług będzie wytwarzał i sprzedawał jak najtaniej, a mimo to płacił i zyski przedsiębiorców będą wysokie, przy dostatecznej, w danych warunkach (uwzględniając zmiany, wywołane postępowaniem technicznym), amortyzacji urządzeń wytwórczych. Do tego może prowadzić konkurencja zupełna, sprzedająca koszty wytwórcze i koszt zaspokojenia potrzeb spóżywców do najniższego poziomu. Istnieje wiele przeszkód, trud-

nych tu do wyliczenia, aby konkurencja zupełna wystąpiła w całej pełni, to znaczy, aby można było liczyć na jej konkretny wpływ — praktycznie a wcale nie teoretycznie — na osiągnięcie optymalnych wyników w gospodarce narodowej. Przeszkody, wynikające z intencji ludzi którzy nie chcą przestrzegać zasad wolnej gry, na przykład przeszkody w postaci kartelów, nadałyby się jeszcze do usunięcia. Zwolennicy neoliberalizmu, pragnąc stworzyć warunki wolnej konkurencji, czynią ustępstwa na rzecz ingerencji państwa, dając mu upoważnienie do prowokowania i ochrony takich warunków. Istnieje jednak wiele przeszkód, które wprost nie dadzą się usunąć. Zbyt wiele elementów jest i musi być niezależnych od przedsiębiorcy w jego działalności gospodarczej. Na przykład, żadne nowoczesne państwo nie ma prawa pozwolić na wolną grę sił na rynku pracy. Zbyt smutne doświadczenia z tego zakresu pozostały z tych czasów, gdy państwo rzeczywiście tolerowało swobodę gry sił na rynku pracy lub też niedostatecznie zajmowało się tego rodzaju zagadnieniami. Jakże wreszcie głębokie zmiany musiałyby zajść w działaniu systemu pieniądza i kredytu, mechanizmu cen, w strukturalnych warunkach konkurencji zupełnej wogóle po stronie sprzedawców i nabywców itp., aby mechanizm automatycznych regulatorów mógł należycie działać z optymalną korzyścią dla gospodarki narodowej. Trzeba by przyjąć, że przesuwalność czynników produkcji jest odpowiednia, że ich przydział odbywa się w sposób stosowny, że podział dochodu społecznego dokonuje się właściwie itp., itp., aby polityka gospodarcza mogła zawierzyć automatyzmowi. Niezależnie od tradycyjnych zadań i obowiązków polityki gospodarczej, występują coraz to nowe zadania, które wymagają działania. Na podłożu strukturalnym i koniunkturalnym powstają zatory w postępie gospodarczym, których nie potrafi pokonać automatyzm, wywodzący się z nieskrępowanej niczym działalności gospodarczej jednostki. Dzisiaj jest raczej regułą, że jednostka gospodarująca, stając wobec ogromu i niepokonalności tych zatorów, zwywa pomocy państwa, zamiast żądać, aby zachowało ono tylko rolę «stróża nocnego».

Klasyczny liberalizm zakazywał interweniowania nawet w zwalczaniu kryzysu. Czy jest dziś wielu zwolenników tego zakazu, którzy wierzyliby w zalety »oczyszczającej gorączki« kryzysu, nie widząc przeważających jej wad? Któreż z państw mogłoby dzisiaj zająć postawę fatalistyczną wobec koniunktury, szanując przeznaczenie, siłę wyższą? Nie przeceniając możliwości zorganizowania idealnej gospodarki, nie znającej kryzysów, każde państwo chce przynajmniej naprawić to, co w kryzysie jest uświadomionym rezultatem błędu ludzkiego. A więc cała profilaktyka lub terapia kryzysowa jest naprawdę na miarę człowieka.

Cóż wobec tego, praktycznie realnego, pozostaje dla polityki gospodarczej z poglądów liberalnych? Sądzę, że mimo wszystko bardzo wiele. Czaszy ostatnie wykazały, że zasada wolności osobistej, w sensie politycznym i gospodarczym, nie jest dosta-

teczenie umocniona nawet w społeczeństwach, które zaliczają się do cywilizacji zachodniej. Stąd wynika, że umocnienie wolności osobistej, a więc i praktycznie możliwej wolności w dziedzinie gospodarowania, zasługuje jeszcze na wiele wysiłku. Okazuje się, że zasada ta nie stała się jeszcze tak elementarna, jak być powinna. W społeczeństwach, w których prawo jednostki do wolności politycznej i gospodarczej jest już prawem wrodzonym, niepotrzebne wkraczanie w sferę indywidualnej swobody gospodarczej raczej chyba poważnie nie grozi. W polityce gospodarczej tych społeczeństw panuje, jak mi się wydaje, dość mocne przekonanie, że niepotrzebne krępowanie wolności gospodarczej człowieka jest równoznaczne z tamowaniem dopływu sił żywotnych do gospodarstwa, z ograniczaniem jego rozwoju. Natomiast, polityka gospodarcza nie zawaha się użyć środków interwencjonizmu w tych wszystkich wypadkach, gdzie będzie tego wymagał interes zbiorowości i gdzie działalność jednostkowa nie sprosta zadaniom. Byłaby to formuła zbyt ogólna, bez praktycznego znaczenia, gdyby polityka gospodarcza polegała na stosowaniu martwych formuł i wyniki jej nie zależały w głównej mierze od wiedzy ekonomicznej i kultury humanistycznej jej kierowników. Twórcza polityka gospodarcza musi umieć przechodzić do porządku dziennego nad sporami dogmatycznymi. Twórcza polityka gospodarcza nie będzie więc starała się wykroić z życia teoretycznego zakresu swobody gospodarczej dla jednostki, albo osiągnąć teoretycznego stopnia interwencji państwa, tylko pogodzi te rzeczy praktycznie, z największą korzyścią dla dynamiki gospodarstwa i dobrobytu ogólnego. Zakres swobody gospodarczej jednostki, czy zakres ingerencji państwa nie będzie więc sztywny. Musi być różny, w zależności od warunków. Widzieliśmy, że nawet wahania koniunkturalne wpływają na uelastycznienie tego zakresu, a cóż mówić o sytuacjach, które stwarzają warunki strukturalne.

Można przytoczyć szereg wskazówek ogólnych, które prowadzą do wniosku, że postulat wolności gospodarczej dla jednostki nie jest postulatem gołosłownym i, że mimo wszystko, dużo jest jeszcze miejsca w dzisiejszym stadium rozwoju gospodarczego dla praktycznego i pożytecznego zastosowania tej wolności. Wspomnę o nich przykładowo.

Własność indywidualna stwarza wiele pobudek do zwiększenia wydajności. (Własność indywidualna, jako cel do osiągnięcia, jest silnym bodźcem zwiększenia zarobków i wzmocnienia oszczędności). W ramach swego warsztatu indywidualny przedsiębiorca ma bardzo wiele okazji do rozwinięcia inicjatywy z korzyścią dla siebie i gospodarstwa. Ma możliwość czynienia różnych ulepszeń, zmierzających do podniesienia wydajności i poprawy produkcji pod względem jakościowym. Jeśli się weźmie pod uwagę tempo postępu technicznego oraz ciągłe ulepszenia w świecie w organizacji zakładów, to stanie się jasne, że nie brak okazji dla przedsiębiorcy do inicjatywy w sferze wewnętrznej jego warsztatu. Na pewno nikt lepiej, niż indywidualny przedsiębiorca, nie potrafi zdobyć się na optymalną wy-

dajność, o którą trudniej w ramach biurokratycznej organizacji. Dlatego państwo nie ma najmniejszej potrzeby niweczyć tego zakresu indywidualnej wolności gospodarczej, jaką jest sfera wewnętrzna jednostkowego przedsiębiorstwa prywatnego. Wgląd państwa w tę dziedzinę nie jest zbyt wielki, jeśli ogranicza się do przestrzegania należytych warunków pracy oraz do kontroli ksiąg, w związku z wymiarem podatków i zadaniami polityki cen (o ile chodzi zresztą o te ostatnie zadania, to można je rozwiązywać, unikając wglądania w rachunkowość przedsiębiorstwa). Trzeba jednak dodać, że nie mówię obecnie o motywach, które nakazywałyby w pewnych wypadkach przyjęcie zasady przedsiębiorczości państwowej. W sferze zewnętrznej przedsiębiorca ma również wiele okazji do wprowadzenia ulepszeń w swojej polityce i organizacji zakupów i sprzedaży. Państwo nie ma potrzeby i możliwości (nawet państwo totalistyczne) szczegółowej reglamentacji wszystkich spraw, wynikających ze stosunków pomiędzy jednostkami gospodarującymi. Natomiast polityka płac i zatrudnienia, polityka cen, polityka pieniężna i kredytowa oraz regulowanie stosunków gospodarczych z zagranicą należą do obowiązków państwa, odpowiedzialnego za rozwój gospodarstwa narodowego, jako całości. A ponieważ zagadnienia rozwoju nie rozwiązują się wyłącznie samorzutnie, zadania i obowiązki państwa w tych dziedzinach są rozległe. Nie licząc, że konkurencja zupełna jest możliwa i dalej, że może ona dać, wobec tego, powien spontaniczny porządek i dynamikę — należy jednak korzystać z pożytecznych wyników takiej konkurencji, jaką wogóle można spotkać w życiu. (Oczywiście, mam na myśli konkurencję, odpowiadającą regułom uczciwej gry). Będzie to konkurencja, występująca głównie w dziedzinach, gdzie istnieje wielka liczba, i to raczej małych i średnich, przedsiębiorstw. Wreszcie, państwo ma zawsze okazję odwołania się do wolnej gry sił gospodarczych, gdy wogóle nie ma możliwości oddziaływania, albo dostatecznie dokładnego oddziaływania. Wtedy, rezygnując z bardziej określonego wyniku, zadawała się ogólnym rezultatem, mając pewność, że dane siły wystąpią, że będą grały w sposób przewidziany i że doprowadzą do wytworzenia się pożądaney, ogólnie pomyślanej sytuacji. Wówczas polityka gospodarza odwołuje się głównie do konsumentów: im powierza «ustalenie i wykonanie planu», opiera się na «codziennym plebiscycie konsumentów», jaki występuje przy założeniu wolnej konkurencji na rynku. Warto wspomnieć, że nawet tak wyprana z elementów indywidualistycznych, polityka gospodarza, jak polityka sowiecka, miała swój okres wolnej gry sił, a więc dopuszczała jej celowość, czego dowodem okres N.E.P.'u.

7. INTERWENCJONIZM, GOSPODARKA KIEROWANA, GOSPODARKA PLANOWA

Termin «interwencjonizm» pokrywa szereg takich określeń, jak gospodarka kierowana, gospodarka planowa, gospodarka

kontrolowana lub zorganizowana, kapitalizm reglamentowany lub planowy, neokapitalizm, neomerkantylizm, reformizm socjalny, korporacjonizm itp. Granice podziału pomiędzy różnymi odcieniami interwencjonizmu na pewno nie są wyraźne, a często te same nazwy odpowiadają różnej treści. Na przykład, ileż wyjątków można zrobić od tego, co się na ogół rozumie przez gospodarkę kierowaną. Przecież, logicznie biorąc, w gospodarce kierowanej nie musi być szanowana ani własność prywatna i wolność transakcji, ani inicjatywa prywatna i swoboda spożycia, ani impulsy zysku, ani konkurencja itp. A właśnie spotyka się — nawet często — wiązanie z gospodarką «kierowaną» — w przeciwieństwie na przykład do gospodarki planowej — jeszcze uszanowanie tych pozostałości gospodarki konkurencyjnej. Nie widzę praktycznej potrzeby zajmowania się zagadnieniem rozgraniczeń terminologicznych w tym zakresie.

Kiedy polityka gospodarcza interweniuje, a kiedy tylko stwarza warunki dla rozwoju przedsiębiorczości prywatnej i dla wolnej gry sił gospodarczych? Rozróżnienie to praktycznie nie istnieje. Pomiędzy słowami «polityka gospodarcza» a «interwencjonizm» można więc spokojnie postawić znak równania. Czy zamiary polityki gospodarczej są śmiałe czy skromne, czy chce ona kształtować życie gospodarcze, czy tylko stwarzać warunki — zawsze musi interweniować. Dlatego nie jest słuszne, jeśli w języku potocznym termin «interwencjonizm» dopiero wtedy bywa używany, gdy mowa jest o wysokim stopniu ingerencji państwa w życie gospodarcze. Na przykład, zwolennicy ochrony inicjatywy prywatnej godzą się, wobec wstrząsów koniunkturalnych albo zahamowań strukturalnych, na interwencjonizm państwa, a raczej proszą o ingerencję tu i owdzie. Oczywiście, oznacza to, że godzą się oni na wyższy stopień ingerencji państwa, niż wypadłoby to ze względu na zupełną poprawność w stosunku do doktryny liberalnej.

Przeciwstawianie indywidualizmu — kolektywizmowi nie prowadzi do właściwego stosunku wobec interwencjonizmu państwa, jako sposobu rozwiązywania zagadnień społecznych i gospodarczych. Należy zdobywać się na harmonijne traktowanie interesów i praw jednostki i zbiorowości. W ramach cywilizacji zachodniej powinno być miejsce na pełne uwzględnienie różnorodności życia i idei, stąd wynikających. Dlatego interwencjonizm jest tak naturalnym objawem na tle cywilizacji zachodniej, jak ochrona wolności człowieka. Interwencjonizm nie tylko może, ale powinien tu istnieć obok gwarancji wolności indywidualnej. Interwencjonizm może i powinien prowadzić do upowszechnienia wolności człowieka; jest on z tego punktu widzenia konieczny. Interwencjonizm zachodnio-europejski jest produktem ewolucji historycznej, która z jednej strony dawała coraz to nowe sformułowania interesu jednostki, z drugiej — coraz to nowe sformułowania interesu zbiorowości. Dlatego, w gruncie rzeczy, nie stał się on czystym wyrazem doktryny, wyśuwającej model zbiorowości, jako jednolitej masy, bez bogactwa różnic indywidualnych, jakie do zbiorowości wprowadza-

dzają wolni ludzie. Interes zbiorowy — zagadnienie konkretne — zmieniający się ze zmianami struktury społeczno-gospodarczej, wpływał na krystalizowanie się dzisiejszego interwencjonizmu. Oczywiście, nie wystarczyło, że interes zbiorowości istniał, zmieniał się i komplikował — postępowało naprzód uświadomienie i formułowanie tego interesu. A w praktycznej realizacji rzadko dochodziły do głosu tendencje jednostronne, burzące harmonię pomiędzy interesem jednostki i zbiorowości. Odrzucano je, jako wątpliwe określenie interesu zbiorowego, a co najmniej wymagające sprawdzenia. (Rozważając zagadnienie sposobów działania, nie można przechodzić do porządku dziennego nad szeregiem trwałych zmian na zachodzie, takich, jak postęp gospodarki państwowej, kontrola działalności gospodarczej, rozdział pomiędzy własnością a eksploatacją, renty społeczne itp.).

Pojęcie «gospodarka kierowana» daje okazję bardziej wyraźnego przeciwstawienia się zasadzie wolnej gry sił ekonomicznych. Odpowiada jemu odpowiedzialność państwa za całość, co najmniej głównych, procesów gospodarczych. Nie jest jednak nadal sprzeczne, moim zdaniem, z pojęciem gospodarki kierowanej, ani też z pojęciem gospodarki planowej, zasada indywidualnej wolności gospodarczej. Nie wracam do sprawy naturalnych i koniecznych ograniczeń tej wolności. Przytoczone obecnie okoliczności wiążą się jednak z tymi, o których była mowa niedawno. Jeśli jednostka, w wyniku wolnej gry sił, traci cały swój dorobek materialny, warsztat lub pracę i naraża się na wyrzeczenie i udręki, to czy można wówczas mówić, że postulat indywidualnej wolności gospodarczej jest dopełniony. Nawet jednostka, najbardziej przywiązana do idei nieskrępowanej swobody, na pewno wybierze opiekę państwa zamiast wolnej gry sił, która obchodzi się z nią źle. Jeśli nie możemy całkowicie zawierzyć wolnej grze sił, to, przy coraz większym skomplikowaniu i komplikowaniu się życia społeczno-gospodarczego, postulat gospodarki kierowanej może nawet wynikać z potrzeb praktycznego zastosowania zasady indywidualnej wolności gospodarczej. Punkt ciężkości leży w tym, aby gospodarka kierowana była rozsądna. Państwo nie może — z jednej strony — brać na siebie zadań, których należyte rozwiązanie wymaga lepszego poznania rzeczywistości, z drugiej zaś, nie musi i nie powinno, nawet z punktu widzenia interesu zbiorowości, brać na siebie tych decyzji, które z korzyścią dla ogółu mogą być pozostawione jednostce, wypełniając jej sferę wolności. Mądry rząd będzie rad, jeśli ktoś ze społeczeństwa, z pożytkiem dla ogółu, będzie rozwijał samodzielną działalność gospodarczą. Mądry rząd nie będzie ulegał dziecięcnym chętkom — «ja sam» — robienia wszystkiego i kierowania wszystkim, lecz nie uchyli się od obowiązku pokierowania tam wszędzie, gdzie jest to konieczne z punktu widzenia ogólnego, a ponadto możliwe.

Traktuję gospodarkę planową, jako pojęcie węższe od pojęcia gospodarki kierowanej. Jeśli w gospodarce planowej występuje ściślejsze i szczegółowsze określenie zadań i czasu ich realizacji,

to od gospodarki planowej wymaga się wtedy więcej niż od każdej gospodarki kierowanej, która nie zawsze musi stawiać sobie szczegółowe zadania i wchodzić w drobiazgową reglamentację. Lecz i odwrotnie, gospodarka planowa niekoniecznie musi być kazuistyczna. Nie wydaje mi się, aby było obecnie celowe usztywnianie pojęcia «gospodarka planowa». Chęć świadomego zajęcia się sprawą dobrobytu powszechnego jest niewątpliwa. Jest ona poważnym impulsem do szerzenia się gospodarki planowej w przyszłości. Postęp badań rzeczywistości społeczno-gospodarczej i przestrzeganie zasad indywidualnej wolności gospodarczej będą warunkowały zakres i głębokość interwencji, zależnej od stopnia szczegółowości stawianych zadań. Może się jednak przede wszystkim okazać, że, nie zmieniając istoty gospodarki planowej — to znaczy planowego rozwiązywania zagadnień, podnoszenia kultury materialnej społeczeństwa — można będzie w znacznej mierze realizować stawiane zadania przy pomocy akcji uświadamiania i perswazji. A wtedy większy nacisk zostanie położony na same zadania (nie wyłączając, oczywiście, czasu ich urzeczywistnienia) niż na przymusowość wykonania. I w tych warunkach gospodarka planowa będzie tylko nowym etapem dotychczasowego rozwoju, wcale nie przekreślającym zasady wolności osobistej i wcale nie prowadzącym do niewolnictwa. Planiści nie muszą przekształcać państwa w piekło, mówiąc, że pragną by było ono niebem. Oczywiście, w tak pojętej gospodarce planowej nie mieściłyby się plany zbyt szczegółowe, bo takie plany, pomijając ocenę możliwości ich realizacji, wymagają w każdym razie dużego przymusu i sztywnej izolacji danego gospodarstwa od świata. Nie musi również gospodarka planowa w wolnym społeczeństwie wykluczać działania wolno-konkurencyjnego mechanizmu rynkowego tam, gdzie ten mechanizm może z pożytkiem funkcjonować, dając spontaniczne wykonanie zadań planu.

8. POGLĄD NA OGÓLNE ZASADY TAKTYKI

Teoria ekonomii coraz bardziej zatracza swój dawny charakter filozoficzny i staje się coraz bardziej wiedzą o charakterze instrumentalnym. Na zmianę tę silnie reaguje, rzecz zrozumiała, polityka ekonomiczna. Polityka ekonomiczna oddala się od sporów politycznych i doktrynalnych. Można z wielu objawów sądzić, że ta właśnie tendencja wystąpi jeszcze wyraźniej w przyszłości. Polityka gospodarcza jest sztuką osiągnięcia praktycznych rezultatów. Obrona przed sztywnością, narzucaną przez doktrynę, była zawsze normalną, samorzutną reakcją polityki gospodarczej, stojącej wobec konkretnych potrzeb rzeczywistości. Nawet doktrynerzy miękli, na co jest wiele dowodów, biorąc w swe ręce kierownictwo polityki gospodarczej państwa, stawali się ustępliwi wobec tego zespołu zagadnień, które stwarzało życie. Wydaje się, że tym bardziej, gdy teoria ekonomii zaczyna dawać dyspensę od doktryny filozoficznej, zwłaszcza od doktryny filozoficznej, starającej się wyjaśnić całokształt

zjawisk społeczno-gospodarczych na podstawie niewielu, zbyt uproszczonych elementów, polityka gospodarcza skorzysta z tego skwapliwie, zajmując się jak najbardziej skutecznym rozwiązywaniem konkretnych problemów, posługując się różnymi środkami i wyzyskując różne elementy gospodarstwa oraz różne właściwości psychologiczne gospodarującego człowieka i społeczeństwa.

Zanim przejdę do dalszych uwag, pragnąłbym przypomnieć zasadę prymatu moralności wobec polityki i ekonomii oraz zasadę prymatu polityki wobec ekonomii. Celem polityki jest harmonijny rozwój całego społeczeństwa, obrona jego, stąd wynikających, wszechstronnych interesów, wśród których na czoło wysuwają się interesy niematerialne. Stąd, nie może istnieć praktycznie tzw. «ściśle ekonomiczne» ujmowanie zagadnień gospodarczych. Zasady moralne nie powinny być topione w frazeologii doktrynerskiej. Muszą stale znajdować swój konkretny wyraz w formułowaniu zadań i doborze środków oraz w codziennych rezultatach polityki gospodarczej. Na przykład, nieustanna realizacja postulatów sprawiedliwości społecznej z codziennymi, coraz większymi jej wynikami, a nieodłącznie z tym, podnoszenie godności człowieka i rozszerzanie sfery jego swobody i niezależności — powinno być uważane za nieprzemijającą cechę każdej polityki gospodarczej.

Wydaje się wobec tego dalej, że ogólne cele polityki gospodarczej polegają na zapewnieniu każdej jednostce, myśląc przede wszystkim o jednostkach najbardziej dotychczas upośledzonych, jak najlepszych warunków materialnych niezależności i pełnego rozwoju kulturalnego. Jest jasne, że cele te muszą być urzeczywistniane w dwóch płaszczyznach równoległe — podnoszenia dochodu społecznego i jego podziału. Zadanie pełnego zatrudnienia, które mniej więcej od lat trzydziestych bieżącego stulecia wysunęło się na czoło zadań polityki gospodarczej, na daleką metę jest zadaniem pośrednim, gdyż, pomijając ścisłą zależność podniesienia dobrobytu najszerzych warstw ludności od pełnego zatrudnienia, można sobie wyobrazić taką sytuację, iż przy pełnym zatrudnieniu pożądane i możliwe do urzeczywistnienia podniesienie poziomu kultury materialnej wszystkich warstw społeczeństwa, lub też warstw upośledzonych, nie będzie jeszcze osiągnięte. I wreszcie, jest zrozumiałe, że nie sposób osiągnąć stanu naprawdę powszechnie wysokiego dobrobytu (wykluczam więc, że bieda nie może zniknąć) w ciągu krótkiego czasu. Chodzi o to, aby maksimum tego, co jest możliwe do zrobienia w danym okresie, zostało zrobione. Polityka gospodarcza — uczciwa — nie powinna posługiwać się wykrętem, że niepowodzenia są potrzebne dla przyszłych triumfów. Można wyrazić wątpliwość, czy społeczeństwo zdobędzie się kiedyś na zdolność bezstronnej oceny — czy w danym okresie możliwe maksimum zostało zrobione przez politykę gospodarczą. I pod tym względem nie należy rezygnować z optymizmu, a mianowicie jest to możliwe przy podniesieniu ogólnej kultury społeczeństwa, rzetelności w życiu publicznym, wiedzy

o sprawach gospodarczych itp., a niemalą rolę może odegrać oczyszczenie języka, jakim mówi się o sprawach społeczno-gospodarczych, z frazeologii doktrynerskiej.

Przytoczę obecnie parę typowych pytań, które stają codziennie przed polityką gospodarczą, liczącą się zawsze w swoim działaniu z przesłankami, wynikającymi ze struktury i sytuacji koniunkturalnej.

Do takich należy pytanie — gdzie, jak oraz kiedy należy interweniować, gdy chodzi o realizację danego szczegółowego zadania, będącego pochodną zadań trwalszych i bardziej ogólnych. Odpowiedź na pytanie — gdzie i jak należy interweniować — oznacza wybór dziedziny życia gospodarczego, w której powinna wystąpić interwencja, co zwykle narzuca już wybór środków. Na przykład czy dla przewyciężenia zahamowań w ożywieniu należy interweniować w kierunku wyższej płac i wzrostu, dzięki temu, siły nabywczej na rynku, czy też zastosować inne postępowanie, interweniując w kierunku obniżki poszczególnych składników kosztów produkcji, a w konsekwencji obniżki cen.

Można wymienić inne podobne pytanie: czy w analogicznej sytuacji dążyć do poprawy obrotów gospodarczych przez podniesienie względnie utrzymanie cen artykułów rolniczych, czy też odwrotnie, lepiej jest zwrócić uwagę na poprawę siły nabywczej miast. Biorąc przykładowo zagadnienie bardziej szczegółowe, można przytoczyć pytanie: czy lepiej jest wpuścić do kraju przywóz odpowiednich towarów z zagranicy, gdy jest konieczna obniżka cen tego rodzaju towarów na rynku wewnętrznym, czy też lepiej podjąć wspomnianą obniżkę cen na drodze administracyjnej. Czy należy dążyć do poprawy cen artykułów rolniczych na drodze zakupów interwencyjnych i premiowania wywozu, czy też skuteczniej i zdrowiej można to osiągnąć przez uruchomienie wielkich robót publicznych (przyczyniających się do pobudzenia siły nabywczej na artykuły rolnicze na rynku wewnętrznym), albo czy roboty publiczne, czy też interwencja banku emisyjnego (obniżka stopy procentowej, zakupy papierów wartościowych na rynku) jest potrzebna dla spowodowania wzrostu obrotów i produkcji. Oczywiście, odpowiadając na pytanie — gdzie należy interweniować — nie chodzi o wybór pomiędzy interesami warstw społeczno-gospodarczych, a o decyzję, w którym miejscu należy interweniować, aby najłatwiej i najlepiej osiągnąć zamierzony rezultat. Wybór miejsca interwencji decyduje o powodzeniu.

Ostrożność nakazuje posługiwanie się raczej paru środkami dla osiągnięcia zamierzonego celu. Stąd przeważnie lepiej jest interweniować w paru miejscach. Dla zobrazowania tej konieczności użyję popularnego przykładu, że, jeśli polityka gospodarcza pragnie utrzymać w ryzach ceny i dążyć do określonego zaopatrzenia wszystkich warstw ludności, nie ograniczy się na ogół do administracyjnej reglamentacji cen, lecz również zajmie się ilościową reglamentacją podaży oraz reglamentacją siły nabywczej, to znaczy popytu.

Pytanie — kiedy należy interweniować — można rozumieć dwojako. Po pierwsze, kiedy wogóle należy interweniować. Z interwencją to tak, jak ze zbiorami przy szybkim dojrzewaniu: nie można sprzątać zielonego zboża, a gdy zbiór jest spóźniony, zboże zaczyna się sypać. Trzeba uchwycić właściwą chwilę interwencji, aby nie było za wcześnie lub za późno. Najtypowszym przykładem jest przykład przedwczesnych interwencji ograniczających w fazie ożywienia, albo spóźnionych interwencji ograniczających w fazie kontrakcji, lub też odwrotnie — spóźnionych interwencji pobudzających w fazie kontrakcji, kryzysu i depresji. Po drugie, z zasady zespołowego użycia środków wynika pytanie — w jakim momencie (i stąd w jakiej kolejności) ma być użyty każdy z poszczególnych środków. Cytowany przykład robót publicznych i interwencji banku emisyjnego jest chyba najlepszy dla ilustracji tej właśnie zasady. Gdy życie gospodarcze jest ogarnięte marazmem i panuje powszechny brak optymizmu w ocenie perspektyw ożywienia, trzeba przede wszystkim zacząć od robót publicznych w walce z bezrobociem i w dążeniu do zwiększenia obrotów i produkcji. Producent nie zacznie zwiększać produkcji i zatrudnienia, gdy życie gospodarcze jest ogarnięte przewlekłą depresją. Nie skorzysta on nawet ze znacznie potanionego kredytu, tak jest ogarnięty pesymizmem, co do możliwości ruszenia życia gospodarczego. Jest rzeczą charakterystyczną, że często w okresie przewlekłej depresji istnieje duża płynność w bankach, które narzucają się producentom z propozycjami potanionego kredytu. Nie chcą oni jednak z tego korzystać. Muszą mieć bowiem jakieś minimalne szanse, że opłaci się im zaciągnięcie kredytu, zwiększenie zatrudnienia i produkcji, że ich produkcja spotka się nabywcą na rynku i znajdzie zbyt. Te szanse daje im państwo, zatrudniając bezrobotnych przy robotach publicznych i wprowadzając w ten sposób siłę nabywczą na rynek. Dopiero w następnej kolejności lub równolegle, można zastosować środki zwiększenia płynności finansowej na rynku i obniżenia stopy procentowej. Zła synchronizacja interwencji byłaby marnotrawstwem czasu i środków, gdyż środki drugiej kategorii działają dopiero wtedy efektywnie, gdy zostały już zastosowane lub są równolegle stosowane środki pierwsze. Mogą zresztą nawet zupełnie nie wydać rezultatów, bez uprzedniego przygotowania gruntu przez środki pierwszej kategorii.

Gdy mowa o działaniu przy pomocy zespołu środków, trzeba oczywiście pamiętać o współzależności poszczególnych elementów życia gospodarczego, powiedziałbym, o pożądaney harmonii elementów gospodarstwa narodowego. Z tego wynika pozytywna zasada, że w użyciu środków polityki gospodarczej należy również przestrzegać harmonijności. Żądaniem elementarnym jest żądanie unikania sprzeczności w działaniu, a więc i w doborze środków. Następnym żądaniem jest żądanie uwzględniania wszystkich elementów gospodarczych, które powinna objąć interwencja, i wszystkich środków, które należy użyć, aby zamierzony rezultat mógł być jak najsprawniej osiągnięty. Można po-

wiedzieć, że żądanie to prowadzi do sformułowania swego rodzaju zasady minimum, lub zasady rezultatu działania krańcowego w polityce gospodarczej. Jeśli zostało przygotowane prawie wszystko, aby osiągnąć dany cel, postawione zadanie nie zostanie dopóty rozwiązane, dopóki nie został spełniony chociażby jeden z wymaganych warunków. I jeszcze inaczej, jeśli w realizacji postawionego zadania występuje nie zwykle zaniedbanie spełnienia któregoś z niezbędnych warunków, lecz brak środka, który mógłby to spełnienie zapewnić — ten właśnie środek decyduje o rezultacie końcowym. Wreszcie, jeśli wszystkie środki w nierównym stopniu mamy do dyspozycji, o efekcie końcowym decyduje ten środek, którego mamy najmniej. W polityce gospodarczej popełnia się często błąd lekceważenia tej zasady. Biorę przykład jaskrawy tego błędu, wyraźnie ilustrujący zasadę, a mianowicie politykę ekspansji kredytowej, prowadzonej przy niedostatecznym zapewnieniu podaży bądź wykwalifikowanych rąk roboczych, bądź surowca, albo przy braku niewyzyskanej zdolności wytwórczej urządzeń. Trzeba pamiętać, że niebezpieczeństwo błędu, o którym mowa, jest o wiele większe w gospodarce kierowanej aniżeli w gospodarce wolnej, gdzie dyspozycja jest rozproszona i wskutek tego trzeba nagminności błędu, aby jego skutki dorównywały ilościowo skutkowi błędu w gospodarce kierowanej.

Nie można wyprowadzać wniosku, że właściwe jest zgromadzenie wszelkich możliwych środków i uderzenie lawiną przy pomocy tych środków na wszystkich możliwych odcinkach życia gospodarczego. Konieczny jest nie tylko właściwy kompleks środków, lecz i właściwy ich podział. Wiązą się z tym jeszcze dwa dalsze zagadnienia, a mianowicie zagadnienie dawki oraz zagadnienie rezerw, które nazwałbym rezerwami manewrowymi.

O ile chodzi o dawkę, to na pewno można by wypowiedzieć opinię, że rezultaty wcale nie są proporcjonalne do użytych środków, a często przy użyciu mniejszych dawek można osiągnąć większy rezultat. Interwencje nie tylko więc dlatego zawodzą, że są przedwczesne, lub spóźnione, albo że są robione ze zbyt małą siłą, lecz również dlatego, że są zbyt gwałtowne i przesadne. Zbyt ostra interwencja może nawet wywołać efekty wprost przeciwne do zamierzonych. Na przykład, pewna zwyżka płac może przyczynić się do ożywienia ogólnogospodarczego poprzez wzrost siły nabywczej na rynku. Zbyt mała zwyżka płac w stosunku do potrzebnej, albo zbyt odcinkowa, może nie dać absolutnie żadnych rezultatów ogólnogospodarczych. Wreszcie, za duża zwyżka płac może wytworzyć takie dysproporcje w strukturze kosztów produkcji albo w stosunku do kosztów produkcji za granicą, że zamiast spodziewanych objawów ożywienia, wystąpią objawy kontrakcji. Tacy zwolennicy protekcjonizmu, którzy chcieliby wszystko chronić nieprzebytym murem celnym, zapominają niekiedy o tym, że nadużywanie dawki protekcjonizmu niweczy dodatni wpływ ochrony celnej na rozwój produkcji krajowej. A ten dodatni wpływ — mówiąc w wielkim skrócie — może wystąpić tylko wówczas, gdy rezul-

tałem protekcjonizmu nie jest poważny spadek importu i powszechna wyższość cen na rynku wewnętrznym. Z drugiej strony, im dokładniejszy staje się filtr ochrony celnej w stosunku do przywozu towarów z zagranicy, tym donioślejsze są głosy za szerszą ochroną. Dlaczego? Dlatego, że tego rodzaju przesadna ochrona zaczyna w pewnym momencie działać już wyraźnie paraliżująco na życie gospodarcze, uchodzi jednak nadal uwagi fakt, że lekarstwo szkodzi, ponieważ przekroczyło się leczniczą dawkę. Żadne gospodarstwo, a tym mniej, im jest mniejsze, nie może obyć się bez klapy wywozu towarów za granicę. Utrudniając import, utrudnia się równocześnie eksport, a ilości krańcowe wytwórczości, ciężące na rynku, zatrzymują normalne funkcjonowanie gospodarstwa narodowego, wywołując szereg skutków wtórnych, które w rezultacie spletają się w ogólną depresję.

Polityka gospodarcza działa na podstawie hipotez. Dlatego, aby uniknąć niespodzianek, zapewnia sobie wykonanie zadania, działając w tym samym kierunku przy pomocy paru dobrze dobranych środków. Zbliżone znaczenie posiada zagadnienie rezerw, które możemy również związać z realizacją zasady minimum w polityce gospodarczej. W przedsiębiorstwie prywatnym rezerwy finansowe chronią przed bankructwem. Rezerwy wyrobów gotowych i surowców, rezerwy zdolności wytwórczej urzędzeń produkcyjnych, rezerwy dewizowe, rezerwy skarbowe, gromadzone w okresie dobrej koniunktury, warunkują możliwości manewru polityki gospodarczej. Państwo, które stale nie dba o tego rodzaju różne rezerwy, nie może prowadzić naprawdę skutecznej polityki gospodarczej, może, na przykład, w pewnym momencie przerwać działanie tylko dlatego, że wystąpiły nowe, nieprzewidziane okoliczności. Hipoteza okazała się fałszywa. Użyte środki okazały się niedostateczne dla osiągnięcia zamierzonego celu, chociaż wydawało się, że na pewno wystarczą. Rezerwy, o których nie pomyślano przedtem, pozwoliłyby na manewr, doprowadzający do kompletnego osiągnięcia. Z polityką bez rezerw — na miarę stawianych do realizacji zadań — spotykaliśmy się chyba najczęściej przy okazji interwencjonizmu w kierunku wyższości lub niższości cen. Brak rezerw finansowych zmuszał, na przykład, do przerwania w pewnym momencie interwencjonizmu, co zamiast projektowanej wyższości, wywoływało uwielokrotnioną niższość. Przy interwencjonizmie w kierunku odwrotnym, przerwanie działania wskutek braku rezerw towarowych, powodowało zupełną utratę panowania nad rynkiem i kompletną anarchię cen. Bez rezerw dewizowych, a przy konieczności pokrywania za granicą zapotrzebowania na urządzenia wytwórcze i surowce, polityka ekspansji kredytowej może spowodować katastrofę pieniądza zamiast pożądanego kroku naprzód w postępie gospodarczym kraju.

Szczególną uwagę należy zwracać na skutki wtórne w polityce gospodarczej. Chodzi o to, aby polityka gospodarcza stwarzała w każdym etapie zamierzone sytuacje, będące punktem wyjścia realizacji zadań następnego etapu. W ten sposób polityka gospo-

darcza daje w rezultacie konsekwentną linię rozwoju. Jeśli natomiast występujące skutki wtórne, zjawisko zresztą normalne realizacji każdego określonego zadania, zamiast sprzyjać konsekwencji polityki gospodarczej, będą ją odwracały od obranej linii — nastąpi niepotrzebna strata czasu. Lecz skutki wtórne mogą nawet zmusić do rezygnacji z przyjętego kierunku, zniweczyć osiągnięte już rezultaty, i skierować całą uwagę polityki gospodarczej właśnie na walkę z nimi. To zagadnienie występuje przy każdej okazji, lecz, oczywiście, łatwiej jest zauważyć skutki wtórne, oceniając dłuższy okres działania polityki gospodarczej. Niebezpieczeństwo ujemnych skutków wtórnych jest chyba tym większe, im głębiej sięga interwencja polityki gospodarczej. Tym dokładniej więc należy oceniać możliwości i charakter skutków wtórnych, gdy polityka gospodarcza zamierza głębiej interweniować. Jeśli polityka gospodarcza interweniuje powierzchownie, na przykład w dawnym stylu klasycznym, nie może stawiać przed sobą wielkich zadań do realizacji, lecz również nie potrzebuje obawiać się niebezpieczeństwa ujemnych skutków wtórnych, których przewidzenie wymagałoby wszechstronnej i gruntownej analizy. Jeśli, powiedzmy, polityka gospodarcza manipuluje stopą dyskontową, nie może mieć nadziei, że w ten sposób wywrze duży wpływ na podaż kapitału, poziom cen itp. w kraju, lecz nie potrzebuje również obawiać się, że wystąpią takie skutki, które zamiast poprawy układu elementów gospodarki narodowej (jak płace, inne koszty produkcji oraz ceny) w kierunku ożywienia — pogorszą ten układ, wywołując depresję lub chaos. Od interwencji głębszej, na przykład dewaluacji pieniądza, można spodziewać się więcej, ale i większe jest niebezpieczeństwo ujemnych skutków wtórnych. Wreszcie największe jest niebezpieczeństwo ujemnych skutków wtórnych, gdy interwencja jest bardzo głęboka. Jeśli dochód z pracy utrzymywany jest na bardzo niskim poziomie, ujemnym skutkiem wtórnym takiej polityki może być obniżenie wydajności pracy i produkcji, zubożenie społeczeństwa oraz spadek przyrostu, a nawet bezwzględnej liczby ludności. Przymusowa kapitalizacja, drastycznie obniżająca siłę nabywczą ludności na dobra spożywcze, może wpłynąć hamująco na procesy inwestycyjne, gdy przy powzięciu danej decyzji właśnie chodziło o rozwój inwestycji. Stworzenie sztucznej rozpiętości cen na niekorzyść artykułów rolniczych może wpłynąć ograniczająco na rozwój produkcji przemysłowej, gdy ideą przewodnią utrwalenia takiej struktury cen mogło być właśnie pobudzenie rozwoju przemysłu itp. W związku z powyższymi uwagami można dojść do wniosku, że charakter skutków wtórnych zakreśla — w pewnym sensie — granice interwencjonizmu.

Nie jest moim celem wyczerpanie wszelkich zasad taktyki polityki gospodarczej, jakie można lub warto sobie wyobrazić. Po wyczerpaniu teoretycznych pod tym względem możliwości, zawsze pozostanie masa zasad «niewykrytych», których tajemnicę zachowa sobie życie praktyczne. Dwie są zalety dobrej polityki gospodarczej: konsekwencja i elastyczność. Rozumiem

przez to, że polityka gospodarcza dąży do z góry wytkniętych celów, dostosowując swoje postępowanie do bieżącej sytuacji, co ją właśnie zbliża do tych celów. Gdybyśmy się więc starali ukuć z zasad taktyki system — powstałoby nowe obciążenie elastyczności polityki gospodarczej. Rzuca się w oczy, że umotywowana zasada wiąże się ściśle z inną umotywowaną zasadą, zazębia się o nią lub znacznie się z nią pokrywa, że z jednej zasady wynika bezpośrednio inna itp. Jest to jeszcze jednym dowodem, jak dużej wiedzy i doświadczenia wymaga prowadzenie dobrej polityki gospodarczej. Jak, równocześnie, niebezpieczny jest taki — niewątpliwie łatwiejszy — sposób myślenia, który można by nazwać «biegunowym», gdyż opiera się z reguły na wyborze jednej z dwóch skrajnych możliwości, leżących na dwóch przeciwstawnych biegunach. Taki sposób myślenia prowadzi więc zdecydowanie albo do wyboru totalnego etatyzmu, albo ustroju, opartego całkowicie na prywatnej własności, albo precyzyjnej, integralnej gospodarki planowej, albo systemu wolnej gry sił, inflacji, albo deflacji itp. Gdy tymczasem życie społeczne nie znosi «czystych form» i najlepiej odpowiadają mu formy mieszane, będące odpowiednikiem jego różnorodności. Tak na przykład, wydajna gospodarka nie będzie na pewno posiadała czystej formy gospodarki wolnego zysku, kontrolowanego zysku, lub kontrolowanych potrzeb.

Na zakończenie uwag, zawartych w tym punkcie, chciałbym jeszcze raz przypomnieć o zależności polityki gospodarczej, formułowanych zadań i dobieranych środków — od stopnia poznania rzeczywistości. Na przykład, jeśli polityka gospodarcza dąży do wyrównania rozpiętości w czasie cen poszczególnych artykułów, co tak często występuje, jako zadanie polityki gospodarczej — musi posiadać dokładne wiadomości o stanie podaży i popytu i szereg informacji o tendencjach, jakie w tej dziedzinie mogą wystąpić. Brak materiału, pozwalającego na dokładną ocenę stanu faktycznego, może doprowadzić do tego, że rezultatem akcji będzie pogłębienie rozpiętości. Jeśli polityka gospodarcza chce posługiwać się tak delikatnymi impulsami (a bardzo cennymi w realizacji zadań polityki gospodarczej), jak tak zwane impulsy krańcowe, musi również wiele wiedzieć, a może jeszcze więcej — o życiu gospodarczym. Do przykładów tej kategorii należy mała wyższość cen, wywołująca znaczną podaż dodatkowych towarów o krańcowych kosztach produkcji, mała niższość stopy procentowej, wywołująca znaczny ruch inwestycyjny itp. (Oczywiście, wyzyskiwanie impulsów krańcowych wymaga nie tylko dokładnej znajomości rzeczywistości, lecz również dokładności w kalkulacji, występującej u producentów, kupców i spożywców). Doskonałość interwencji będzie więc wzrastała, im dokładniejsze będzie poznanie rzeczywistości, między innymi, pozwalające na ścisłą ocenę skutków już przeprowadzonej interwencji, a to dla bardziej ugruntowanych wniosków na przyszłość.

9. PLAN PRACY

Każda systematyka może dawać powody do krytyki. Nie jest chyba możliwy taki podział środków polityki gospodarczej, aby środki, zaliczone do jednej grupy, nie nadawały się pod pewnym względem również do innej. Wynika to stąd, że życie gospodarcze narodu jest nierozdzieloną całością i jego polityka gospodarcza jest, lub musi być, również nierozdzieloną całością. Poszczególne zadania polityki gospodarczej ściśle się z sobą wiążą i również środki polityki gospodarczej ściśle się z sobą wiążą. Nie sposób jest uniknąć, w braku klasyfikacji, która usunęłaby częściowe pokrywanie się poszczególnych tematów, powtarzania ich w paru rozdziałach, lub nawiązywania w jednym rozdziale do środków omówionych już w innym.

Powtarzam, że zadanie, jakie sobie postawiłem w tej pracy polega na ułatwieniu wytworzenia sobie ogólnego poglądu na środki działania polityki gospodarczej. Z tego powodu trzeba zdobywać się na pewną syntezę. Zgubienie się w opisie różnorodnych szczegółów może sprawić, iż praca ta nie da ogólnego poglądu na środki polityki gospodarczej. Będzie odrzucona z niechęcią przez tych, dla których jest przeznaczona. To tak, jakby czytelnik szukał pracy, dającej mu pogląd na styl epoki w architekturze, a znalazł tylko opis fragmentów architektonicznych, jakie są spotykane w tej epoce. Sądzę, że ujmując zagadnienie, w miarę możliwości, syntetycznie, można jednak osiągnąć cel praktyczny — cel przewodnika w spotykanej codziennie przez każdego obywatela problematyce wykonania takich lub innych zadań przez politykę gospodarczą. Chciałbym znaleźć złoty środek. Doprowadzić do kompromisu pomiędzy potrzebą służenia zadaniu wytworzenia sobie ogólnego poglądu na całość środków działania polityki gospodarczej a potrzebą użyteczności konkretnej, praktycznej — orientowania się w bieżących zagadnieniach sposobu realizacji. Zdaję sobie sprawę, że pogodzenie to nie jest łatwe. Przed autorem pracy tak pomyślanej, jak ta, stoi wiele trudności, na przykład ryzyko, że gdy upraszcza, uprzystępnia temat, lecz staje się nieścisły, a omówienia jego tracą wartość praktyczną.

Następny rozdział jest poświęcony niektórym zagadnieniom układu elementów gospodarki. Ma on właśnie służyć syntezie w wytworzeniu sobie poglądu na działanie gospodarki, a więc na zadania polityki gospodarczej i środki ich realizacji. Zwiększony stopień abstrakcji w traktowaniu tematów w tym rozdziale, pozwala nie tylko na bardziej syntetyczne ujęcie istotnych problemów gospodarki, lecz również daje okazję do pewnego ćwiczenia w rozumowaniach, użytecznych w sprawach polityki gospodarczej. Pierwsza część tego rozdziału poświęcona jest paru pojęciom, używanym co krok przy traktowaniu tematów ekonomicznych. Sądzę, że dobrze jest je wyjaśnić, czy też przypomnieć. I właśnie na początku tego rozdziału, gdyż w nim będą one występowały najczęściej. Druga część wspomnianego rozdziału poświęcona jest zagadnieniu optimum podaży pracy

i kapitału. Układ tych czynników posiada podstawowe znaczenie z punktu widzenia poziomu i postępu gospodarki. W trzeciej części zajmuję się układem elementów — wynagrodzenie czynników produkcji oraz cena — jak również konsekwencjami tego układu. Rozpatrując, związane z tym, teoretyczne zagadnienia, posługuję się hipotezą konkurencji zupełnej, to znaczy założeniem, przy którym występuje najkorzystniejszy układ wspomnianych elementów. Nie przywiązuję znaczenia do tego, że wspomniany układ jest realizowany przy idealnym teoretycznie — i to tylko dodatnim — działaniu sił wolnej konkurencji. Dzięki założeniu wolnej gry sił, możemy dojść do wniosku w sprawie najkorzystniejszego, powiedziałbym najwydatniejszego w konsekwencjach, układu elementów: — wynagrodzenie czynników produkcji i cena. Korzystam więc z przydatności tego założenia, bo w danym wypadku chodzi mi właśnie o te wnioski końcowe, a nie o praktyczne możliwości ich realizacji. Jeśli inną metodą można by było sobie wytworzyć pogląd na tego rodzaju, teoretycznie najkorzystniejszy, układ, byłaby ona do zaakceptowania. Ten układ jest nieosiągalnym celem, do którego dążymy, wiedząc, że wolna konkurencja do niego nie doprowadzi. Może doprowadzić interwencjonizm, pozostawiając wolnej grze sił rolę wybiegu w metodzie konstruowania poglądu na teoretyczne optimum. W tejże części mówię o układzie konkurencji niezupełnej, jako przeciwstawieniu teoretycznego układu, opartego na hipotezie konkurencji zupełnej. W czwartej — ostatniej części rozdziału — zajmuję się niektórymi zagadnieniami rozdziału dochodu społecznego. W poprzednich dwóch częściach zwracałem uwagę na problem wydajności gospodarki, lecz równolegle występuje sprawa rozdziału dochodu, nawet, jeśli wydajność gospodarki miałaby być narażona na szwank. Dlatego, nie można poprzestać w tej części syntetycznej tylko na tematach, związanych raczej ze sprawą wzrostu dochodu.

Właściwe omówienie środków polityki gospodarczej zamykam w dwóch rozdziałach — trzecim i czwartym. Rozdział trzeci jest poświęcony środkom, które służą oddziaływaniu na gospodarkę, jako całość. Rozdział czwarty — środkom interwencjonizmu odcinkowego. U podstaw tego rozróżnienia jest następujące rozumowanie.

Współczesna gospodarka posiada wiele elementów sztywnych, a co najmniej mało elastycznych. Trudno przypuszczać, by ten stan rzeczy miał ulec zmianie w przyszłości. Raczej będzie wzrastała sztywność gospodarki. To niewątpliwie utrudnia procesy dostosowawcze. Współczesna polityka gospodarcza stara się zaradzić temu brakowi elastyczności i zdolności adaptacyjnej. Stara się wyciągać wnioski z doświadczenia, że nie wystarczy interwencja odcinkowa, by życie gospodarcze szybko odzyskiwało swoją dynamikę.

Z drugiej strony, przy interwencji odcinkowej powstaje zagadnienie koordynacji poszczególnych działań interwencyjnych, takiej koordynacji, by w każdym wypadku zostały wywołane właściwe efekty we właściwym czasie. Każdy z tych efektów

ma o tyle znaczenie z punktu widzenia dynamiki gospodarki, o ile towarzyszą mu równocześnie inne, w innych dziedzinach, i to ściśle określone. Zagadnienie to jest trudne do rozwiązania. Można powołać się na bogate doświadczenie z lat trzydziestych, gdy zupełnie zawodziły obniżki składników kosztów i cen, przeprowadzane w poszczególnych branżach. Miały one doprowadzić do zdynamizowania gospodarki przez przewyciężenie «martwych punktów» i ułatwienie procesów dostosowawczych. W języku potocznym akcja ta była nazywana deflacją cen, płac, budżetu państwa itp.; wiemy zresztą, że niesłusznie, ponieważ deflacją jest zasadniczo zmniejszenie obiegu środków płatniczych. Otóż, współczesna polityka gospodarcza dąży do utrzymania aktywności gospodarki, jako całości, przy pomocy inflacji i deflacji, czyli zwiększania i zmniejszania obiegu pieniężnego. W ten sposób głównie stara się rozwiązać problem przystosowania gospodarki, jako całości. Skoro nie można uelastyczyć innych elementów gospodarki, pozostaje jedyny ratunek w systemie pieniężnym i kredytowym. Gdyby nastąpiło skostnienie tego systemu, współczesna gospodarka byłaby skazana na wieczną depresję. Na skutek zmian w obiegu pieniężnym występują pożądane zmiany innych elementów gospodarki. Nie znaczy to, by nie był potrzebny interwencjonizm odcinkowy. Odgrywa on rolę pomocniczą. Ułatwia osiągnięcie wyników, które przy działaniu ogólnym nie występują tu i owdzie lub występują opornie, jak również wzmacnia wyniki, które zostały już osiągnięte. Niektóre środki interwencjonizmu pieniężno-kredytowego, a raczej środki te, gdy występują w skromnych dawkach, można zaliczyć do kategorii interwencjonizmu odcinkowego. Nie komplikujmy już jednak tego podziału.

Rozdział trzeci składa się z pięciu części: (A) system pieniężno-kredytowy, (B) regulowanie obrotów pieniężnych z zagranicą, (C) ekspansja (kontrakcja) pieniężna i kredytowa, (D) roboty publiczne i zasiłki dla bezrobotnych, (E) kapitalizacja przymusowa i reglamentacja siły nabywczej.

Rozdział czwarty traktuje o środkach interwencjonizmu na: (A) rynku pracy, (B) rynku towarowym oraz o środkach — (C) regulowania obrotów towarowych z zagranicą i (D) bezpośredniego oddziaływania na produkcję.

Aby nie powtarzać się, nie powiem już nic więcej, jaki środek, w którym rozdziale i z jakiego powodu został umieszczony. Wyjaśnienie tego wyniknie samo przez się z treści dalszych rozdziałów. Zresztą nie należy zapominać, że środki polityki gospodarczej wymieniam przykładowo i jestem daleki od wyczerpywania ich rejestru. Natomiast, dla oświetlenia sprawy wyboru innej systematyki, chciałbym przytoczyć parę klasyfikacji środków polityki gospodarczej, które można spotkać, przypominając, że interesują nas głównie środki, a zadania są dla nas tylko tłem. Pragnąłbym jednak zaznaczyć, iż nie uważam, by klasyfikacja, przyjęta w tej pracy, była lepsza od innych. Po prostu wydaje mi się, iż bardziej odpowiada zadaniom, jakim praca ta ma służyć. Co najwyżej, przytoczone poniżej

przykłady mogą właśnie świadczyć, że o idealną klasyfikację jest dość trudno.

Występuje na przykład klasyfikacja według dziedzin gospodarki narodowej, jak dziedzina gospodarki rolniczej, przemysłowej, handlowej itp., ze szczegółowszymi podziałami, jak dziedzina produkcji roślinnej albo produkcji hodowlanej itp. Istnieją jednak działy gospodarki wspólne, których nawet dla celów opisowych czy analitycznych nie sposób rozdzielić bez reszty; a następnie, żadne zagadnienie nie jest wyłączną własnością danego działu gospodarki, chociaż może ono wiązać się głównie z postępem w tym właśnie dziale. Mówiąc na przykład o sprawie cen artykułów rolniczych, poruszamy nie tylko zagadnienie gospodarki rolnej, lecz i sprawę dochodów realnych ludności miejskiej, sprawę płac i kosztów produkcji przemysłowej itp. Działając na odcinku cen artykułów rolniczych, sens tego działania będziemy mogli dopiero wówczas ocenić, gdy występujące rezultaty porównamy z innymi elementami gospodarki narodowej, gdyż chodzi o wzajemny stosunek do siebie poszczególnych elementów, a pożądany stosunek osiąga się interweniując (ewentualnie nawet w kierunku utrzymania *status quo*) w paru dziedzinach gospodarki a nie w jednej. Cóż, na przykład, przyjdzie rolnikowi ze zwwyżki cen rolniczych, jeśli na tyle wzrosną równocześnie ceny artykułów przemysłowych, że pochłoną zwwyżkę cen rolniczych. Jest to jednak tło dalsze. Chodzi o to, że zadaniom w danej dziedzinie służą różne środki i te środki mogą być użyte do realizacji zadań w szeregu dziedzin.

Podział według charakteru środków posiada te same wady i nie wyłącza analogicznych zastrzeżeń. Może jest jeszcze o tyle gorszy, że wysuwając na czoło pokrewieństwo samych środków, grozi pewnym zatarciem związku z celami, jakim środki (nieciekawe, jeśli są brane w oderwaniu) mają służyć. Tego rodzaju klasyfikacja przyjmuje nagłówki: polityka cen, polityka płac, polityka podatkowa itp., albo system cen, system płac, system podatkowy itp. Możemy spotkać się jeszcze z szerszymi ugrupowaniami według charakteru środków. Na przykład, środki polityki handlowej, pieniężnej i morskiej są zaliczane do grupy interwencjonizmu «zewnątrznego», środki polityki cen, środki bezpośredniej reglamentacji produkcji lub spożycia — do grupy interwencjonizmu «wewnętrzznego», wreszcie środki polityki kredytowej, fiskalnej i taryfowej — do grupy tzw. «własniwego» interwencjonizmu. Jeszcze inna klasyfikacja rozróżnia środki pośredniego i bezpośredniego interwencjonizmu. Zdradza ona wrażliwość na «wtrącanie się» państwa do spraw gospodarczych. Na koniec, spotyka się również klasyfikację, grupującą środki polityki gospodarczej po prostu według działów administracji państwowej.

Gdyby środki polityki gospodarczej były traktowane w rozwoju historycznym, to wówczas byłoby usprawiedliwione przyjęcie na przykład takiej klasyfikacji, jak tradycyjne środki interwencjonizmu oraz środki nowe, albo względnie nowe, jakie rozwinęły się na tle nowożytnych zmian w pojęciu interesu

publicznego, w którego imieniu występuje państwo. Interes warstw upośledzonych, interes bezpieczeństwa państwa itp. dają podstawy do podziału środków według zadań. Charakter danego interwencjonizmu w dziedzinie struktury byłby punktem wyjścia podziału środków według ich pokrewieństwa.

Może najlogiczniejszym podziałem byłby taki podział środków, który uwzględniałby poszczególne stadia tworzenia się i podziału dochodu społecznego. Przy nim również trudno jest uniknąć powtarzania się, a może nawet byłoby ono większe. Systematyka ta nie byłaby jednak na tyle prosta, aby można ją przyjąć w tej pracy.

II. Niektóre zagadnienia układu elementów gospodarki

A) *Trzy pojęcia wstępne*

1. DOCHÓD SPOŁECZNY

W wyniku działalności wytwórczej powstają dobra i usługi. Jedne z nich służą do dalszej wytwórczości, drugie są spożywane, trzecie wreszcie nie są ani zużyte w dalszej produkcji, ani też skonsumowane. W odniesieniu do tych ostatnich używa się określenia: akumulacja (powiększenie zapasu) kapitału rzeczowego. Dobra i usługi drugiej i trzeciej kategorii są obejmowane pojęciem dochodu społecznego.

Trzeba brać pod uwagę dany etap wytwórczości, gdy jest mowa o dobrach i usługach, które służą dalszej produkcji i nie wchodzi w zakres pojęcia dochodu społecznego. Wydobyty węgiel lub wydobyta ruda żelazna, częściowo usługi kolei, na przykład w zakresie przewozu surowców itp. służą dalszej wytwórczości. Nie znaczy to jednak, aby w tym etapie nie było dochodów, które wchodziłyby w zakres dochodu społecznego. Nadwyżka wydobytego węgla i rudy, nadwyżka wartości usług z tytułu przewozów kolejowych nad wartością zużytych materiałów i usług, aby węgiel i rudę wydobyć a przewozów kolejowych dokonać, będzie dawała dochód w tym etapie, stanowiący część składową dochodu społecznego w ogóle. Tak będzie w każdym etapie, idąc w kierunku bardziej pierwiastkowej, czy bardziej złożonej działalności wytwórczej. Dochodem więc jest nadwyżka wartości, otrzymana w danym etapie produkcji. Gdyby właściciele terenów górniczych, właściciele i pracownicy kopalń odłożyli część wydobytego węgla, odpowiadającą wartości zużytych materiałów i usług (zużytych celem wydobycia całości wydobytego węgla) — reszta stanowiłaby ich dochód, wyrażony w węglu. Lecz, oczywiście, zarówno ocena wartości węgla, odpowiadającej wartości zużytych materiałów (zużytych w celu otrzymania całości wydobytego węgla), jak i ocena wartości tej części węgla, którą nazwalibyśmy dochodem, wy-

maga, przy zamianie jej na inne dobra i usługi — istnienia jakiegoś wspólnego miernika wartości. Wyobraźmy sobie jednak rolnika, który zupełnie nie współpracuje z rynkiem. Nie tylko w żywność, ale i w odzież zaopatruje się w ramach swojego gospodarstwa. Taki rolnik posiada również dochód, a mianowicie jego dochodem będzie wartość tego wszystkiego, co wytworzy, po potrąceniu wartości zużytych na ten cel materiałów. Ponieważ rolnik ten nie uczestniczy w wymianie, trzeba według cen rynkowych przeprowadzić szacunek wspomnianych wartości, aby otrzymać ich różnicę. Co więcej, taki rolnik może kapitalizować. Jeśli na przykład wynajdzie kawał drzewa, podobny kształtem do łopaty i przy jego pomocy, kopiąc kanały, odpróżdzi w pewnym stopniu wodę z podmokłego gruntu, praca, włożona w wyszukanie tego kawału drzewa i wykopanie rowów, będzie składała się na kapitalizację, którą nazywamy bezpośrednio kapitalizacją rzeczową. W ten sposób starałem się wyjaśnić, co należy rozumieć przez stwierdzenie, że zużyte, w trakcie procesu produkcji, dobra i usługi nie wchodzą w zakres dochodu społecznego. Przy tej okazji mogłem stwierdzić, że dochód społeczny nie koniecznie musi przyjmować wyraz pieniężny i że obok wyrazu pieniężnego posiada on zawsze wyraz rzeczowy. W tym drugim wypadku mówimy — dochód realny (analogia: płace realne).

Gdybyśmy mogli wyodrębnić w każdej działalności wytwórczej wynagrodzenie *netto* wyjściowych czynników produkcji (tak, jak łatwo jest wyodrębnić wynagrodzenie pracy najemnej, brane bez potrąceń), suma tego wynagrodzenia dałaby nam dochód społeczny kraju. Do tego samego zagadnienia można podejść z innej strony. Wartość spożytych dóbr i usług oraz wartość przyrostu dotychczasowego stanu wyposażenia w dobra wytwórcze — dają w sumie dochód społeczny. Gdyby nie było wyjątków na rzecz gospodarki naturalnej i gdyby wszelkie dobra i usługi były wymieniane za pośrednictwem pieniądza, pieniądze wydane na spożycie dóbr i usług oraz pieniądze, wydane na powiększenie zapasu dóbr wytwórczych, dawałyby w sumie globalny dochód społeczny. Wyobraźmy sobie, że nie ulega zmianie ogólna ilość dóbr i usług, które pojawiają się w wyniku procesu wytwórczego. Jeśli równocześnie zwiększy się ilość pieniędzy w obiegu, może powstać (wzrost płac i zysków nominalnych) różnica pomiędzy dochodem nominalnym, wyrażonym w pieniądzu, a dochodem realnym, to znaczy reprezentującym określoną ilość dóbr i usług. Dochód nominalny może wzrosnąć, gdy dochód realny pozostanie bez zmian. Można sobie wyobrazić również odwrotną sytuację: wzrostu dochodu realnego, przy niezmiennym dochodzie nominalnym. Podaż dóbr i usług oraz obieg pieniężny ulegają ciągłym zmianom pod wpływem wielu czynników. Dlatego, mówiąc o utrzymaniu się dochodu na niezmiennym poziomie, jego spadku lub wzroście, trzeba dodać, o jaki dochód chodzi — nominalny czy realny.

Pojęcie dochodu spożywanego nie nasuwa wątpliwości. Na-

tomiast warto dodać jeszcze parę słów na temat dochodu zaoszczędzanego (akumulowanego, czyli kapitalizowanego). Używa się zwrotu kapitalizacja «brutto» i «netto», albo inwestycje «brutto» i «netto». W wypadku pojęcia «netto» chodzi o powiększenie istniejącego już wyposażenia w kapitał rzeczowy i tylko kapitalizacja względnie inwestycje netto stanowią część składową dochodu społecznego. Oprócz tego, istniejący kapitał rzeczowy musi być odnawiany, ponieważ zużywa się. Wprowadzone dobra wytwórcze dla zastąpienia dóbr zużytych zaliczają się do pierwszej kategorii (j.w.) dóbr, zużywanych w procesie wytwórczym, których wartość musi być potrącana — przy obliczaniu dochodu — od wartości dóbr otrzymanych. Wartość ogółu dóbr wytwórczych, wprowadzonych do gospodarstwa narodowego w danym okresie, będzie równoznaczna z pojęciem kapitalizacji (akumulacji kapitału) albo inwestycji brutto. Ponieważ część z nich, jak powiedzieliśmy, służy zastąpieniu zużytych dóbr wytwórczych, tę część, to znaczy amortyzację rzeczywistą, trzeba odjąć od akumulacji kapitału lub inwestycji brutto, aby otrzymać przyrost kapitału rzeczowego, czyli akumulację lub inwestycję netto. Oczywiście, mogą zachodzić wypadki, że wartość wogóle wprowadzonych do gospodarstwa narodowego w danym okresie dóbr wytwórczych jest równa lub mniejsza od wartości dóbr wytwórczych, które wymagają zastąpienia. Wtedy akumulacja lub inwestycje netto będą równe zeru, bądź nawet wystąpi zmniejszanie się kapitału rzeczowego. Trzeba dodać, że w każdej gałęzi gospodarki spotykamy właściwe dla niej stopy amortyzacji istniejącego kapitału rzeczowego, tzn. ustaloną miarę, w jakiej co rocznie ma następować odnawianie istniejącego kapitału rzeczowego. Znając wartość istniejącego kapitału rzeczowego w danej gałęzi gospodarki, można określić, jaką wartość mają reprezentować inwestycje zastępcze, to znaczy amortyzacja rzeczywista. Jeśli amortyzacja rzeczywista jest mniejsza od ustalonej — kapitał rzeczowy topnieje, jeśli jest większa — istniejący kapitał rzeczowy rośnie.

Terminem «kapitał» bywa określana różna treść i stąd wynika wiele niejasności. Nie mogę tu jednak wchodzić w wyczerpującą charakterystykę różnic, zachodzących pomiędzy różnymi znaczeniami terminu «kapitał». Z drugiej strony, całkowite pominięcie tej charakterystyki nie wydaje się możliwe. Ograniczę się więc do paru wypadków, w których najczęściej występuje termin «kapitał».

Termin «kapitał» jest szeroko używany dla oznaczenia sumy pieniężnej (a właściwie należności pieniężnej) przynoszącej odsetki jej właścicielowi. Jest to zupełnie prawidłowe użycie tego terminu. Z punktu widzenia indywidualnego jest to kapitał. Jeśli jednostka zaoszczędziła część swoich dochodów i swoje oszczędności złożyła do banku i przynoszą jej one odsetki, to, pomimo wszystko, może to nie mieć żadnego wpływu na przyrost kapitału w gospodarstwie społecznym. Bank może te oszczędności pożyczyć na cele konsumpcyjne państwu lub osobom prywatnym. Dopiero, gdy za odłożony w banku dochód pieniężny

zostaną zakupione maszyny, surowce itp. i dzięki temu wzrosną zapas maszyn, surowców itp. w kraju, dopiero wtedy nastąpi istotny przyrost kapitału w gospodarstwie narodowym. Można by powiedzieć, że z punktu widzenia społecznego przyrost kapitału dopiero wtedy zaczyna się liczyć, gdy zaoszczędzony dochód pieniężny zostanie przetworzony na powiększenie kapitału rzeczowego w gospodarstwie narodowym.

Przedsiębiorca, obok kapitału zainwestowanego w swoim przedsiębiorstwie, w postaci budynków, maszyn, zapasu surowców itp. rozporządza pewną sumą pieniędzy, która nazywa się kapitałem obrotowym. Budynki, maszyny, zapas surowców itp. są kapitałem z punktu widzenia społecznego. Ale na przykład, wartość zapasu surowców może być traktowana, jako część kapitału obrotowego, co wcale nie znaczy, że zapas surowców może przestać być uważany za część kapitału (rzecowego) w sensie społecznym. Po prostu kapitał obrotowy jest kapitałem pieniężnym i pojęcie tego kapitału opiera się na zupełnie innych przesłankach, a mianowicie, na przesłankach techniki prowadzenia przedsiębiorstwa; można również powiedzieć, że pojęcie «kapitał obrotowy» jest pojęciem buchalteryjnym. Za pieniądze, które składają się na kapitał obrotowy, przedsiębiorca kupuje surowce, płaci robotników itp. Gdy przedsiębiorca sprzedaje wytworzone przez siebie produkty i otrzymuje za to zapłatę, jego kapitał obrotowy zostaje odnowiony. Wydając kapitał obrotowy na zakup surowców, może on tylko utrzymywać kapitał zainwestowany, gdy zapas surowców nie wzrasta a jest tylko odnowiony; może również powiększyć kapitał zainwestowany, gdy zakupione dzięki kapitałowi obrotowemu surowce zwiększają ich zapas u przedsiębiorcy. Gdy kapitał obrotowy, wydany na płace, znajdzie się w ręku pracowników jest to ich dochód pieniężny, który może być przez nich albo skonsumowany albo odłożony w banku i suma zaoszczędzona będzie przynosiła im odsetki, ale, jak powiedziałem, nie będzie to jeszcze dowodziło, że wzrósł kapitał rzeczowy w gospodarstwie. Wreszcie, gdy przedsiębiorca odnawia swój kapitał obrotowy, sprzedając swoje wytwory, to równocześnie realizuje zyski, czyli swój dochód pieniężny. Ten dochód pieniężny może przedsiębiorca, tak jak jego pracownicy, albo obrócić na spożycie albo zaoszczędzić, a stosunek jego oszczędności do przyrostu kapitału w gospodarstwie może być różny, jak była już o tym dwukrotnie mowa.

W związku z pojęciami akumulacji kapitału (kapitalizacji) lub inwestycji brutto i netto, istnieje pojęcie dochodu społecznego «brutto», którego prawidłowość może nasuwać poważne wątpliwości. Dodając do dochodu społecznego, w pojęciu przyjętym, kwotę amortyzacji kapitału wytwórczego — otrzymamy dochód społeczny brutto. Lecz amortyzacja jest takim samym kosztem, jak wartość wszystkich innych dóbr i usług, zużywanych (j.w. pierwsza kategoria dóbr i usług) w toku procesu produkcyjnego i, wskutek tego, nie ma tu żadnej analogii z dochodem i nie ma powodu, aby tworzyć pojęcie dochodu brutto.

Na tym kończę uwagi na temat pojęcia dochodu społecznego. Wydaje się, że pojęcie to jest zupełnie proste. Niestety, nie można tego powiedzieć, gdy chodzi o obliczenie konkretnego dochodu społecznego. Powstaje wtedy szereg wątpliwości, co uważać za dochód, zwłaszcza występują obawy zaliczania tych samych pozycji dwukrotnie do sumy dochodu społecznego.

2. ILOŚCI, WZGLĘDNIIE WARTOŚCI KRAŃCOWE.

W ilościach całkowitych (w sensie ilości globalnych), średnich i krańcowych, możemy zamknąć wyraz liczbowy każdego zjawiska ekonomicznego. A więc występują one, gdy jest mowa o produkcji, o czynnikach produkcji, o kosztach produkcji, o wpływach z produkcji itp. Produkcja danego zakładu i ogólna liczba zatrudnionych w nim robotników będą ilościami całkowitymi produkcji i zatrudnienia. Iloraz, będący rezultatem podzielenia ogólnej liczby produkcji danego zakładu przez ogólną liczbę zatrudnionych w nim robotników, będzie wyrażał średnią produkcję na robotnika. Wzrost produkcji zakładu, wynikający z zatrudnienia dodatkowego robotnika, będzie wyrażał produkcję krańcową przy zatrudnieniu danego dodatkowego robotnika.

Łatwo sobie uprzytomnić niektóre wypadki zależności tych liczb. Jedna ilość całkowita, ilość średnia i krańcowa są sobie równe, jeśli druga ilość całkowita jest równa jednostce. Jeśli ilości krańcowa wzrastają, muszą również wzrastać ilości średnie, z tym, że wzrost tych drugich jest powolniejszy; tak samo przy spadku ilości krańcowych, spadają również ilości średnie, lecz powolniej. Jeśli ilości krańcowa górują nad ilościami średnimi, jest to sytuacja, w której ilości średnie wzrastają; odwrotnie, gdy ilości średnie górują nad ilościami krańcowymi, jest to sytuacja, w której ilości średnie spadają. Jeśli ilości krańcowa górują nad ilościami średnimi, lecz zaczynają zmniejszać się, następuje ich zrównanie z ilościami średnimi, gdy te ostatnie osiągnęły swoje maksimum. Jeśli ilości krańcowa są mniejsze od ilości średnich, lecz wzrastają, zrównują się z ilościami średnimi, gdy te ostatnie osiągnęły swoje minimum. Nie zmieniającej się ilości średniej odpowiada, oczywiście, nie zmieniająca się ilość krańcowa.

Ilustrując te wypadki współzależności przykładem całkowitej produkcji i całkowitego zatrudnienia zakładu, średniej produkcji na robotnika i krańcowej produkcji przy zatrudnieniu dodatkowego robotnika, otrzymamy następujące sytuacje. Jeśli w zakładzie pracuje jeden robotnik — całkowita produkcja, produkcja średnia i produkcja krańcowa będą sobie równe. Jeśli przy zatrudnieniu coraz to nowego robotnika liczby produkcji krańcowej wzrastają, to przyrost ten wpływa, rzecz zrozumiała, na podniesienie produkcji średniej, ponieważ jednak rozkłada się na większą liczbę już przedtem zatrudnionych robotników, ilości średnie muszą wzrastać wolniej. W sposób analogiczny oddziałuje spadek liczb produkcji krańcowej; przez podzielenie tego spadku na większą liczbę już zatrudnionych robotni-

ków otrzymujemy mniejszy efekt w zakresie zmniejszania się produkcji średniej. Przy zatrudnieniu dodatkowego robotnika, w pierwszym wypadku — większa produkcja, w drugim wypadku — mniejsza produkcja przypada na każdego robotnika, gdyż w pierwszym wypadku nowe zatrudnienie dało więcej, w drugim wypadku — mniej, niż to, co dawniej średnio produkował każdy robotnik. Wreszcie, zrównanie produkcji średniej i krańcowej, przy spadku, górującej nad średnią, produkcji krańcowej, musi dlatego nastąpić przy maksimum produkcji średniej, że — jak stwierdziliśmy — produkcja średnia wzrasta dopóty, dopóki wzrasta produkcja krańcowa, ale wzrasta powolniej i spada, gdy spada produkcja krańcowa, ale spada powolniej. Teraz, w wypadku wzrastania produkcji krańcowej, gdy początkowo jest ona mniejsza od produkcji średniej, mamy do czynienia z sytuacją, w której produkcja średnia będzie dopóty spadała, dopóki produkcja krańcowa będzie od niej mniejsza i zacznie wzrastać, gdy produkcja krańcowa będzie od niej większa. Zrównanie się produkcji średniej i krańcowej wystąpi więc przy minimum produkcji średniej. W użytych przykładach można posługiwać się terminem «średnia» lub «krańcowa» produkcja albo wartość «średniej» lub «krańcowej» produkcji czynnika pracy; tak, jak, gdy zamiast czynnika pracy występuje czynnik kapitału — te same terminy stosują się odpowiednio do czynnika kapitału.

W związku z pojęciem ilości krańcowych możemy spotkać się z różnymi terminami. Przy każdym takim terminie wchodzi w grę parę liczb. W naszych przykładach chodziło o wzrost ogólnej produkcji zakładu przy zatrudnieniu dodatkowego robotnika, a na końcu wspomnieliśmy o wzroście produkcji, przy zatrudnieniu dodatkowej jednostki kapitału. Tym razem termin «produkcja krańcowa» występował w związku z zatrudnieniem dodatkowego robotnika (ewentualnie dodatkowej jednostki kapitału). Może na przykład występować ten termin również w związku z uruchomieniem dodatkowego zakładu przemysłowego. Dlatego zawsze trzeba zdawać sobie sprawę, w związku z jaką zmienną używa się danego terminu. Termin «koszt krańcowy» występuje zwykle w związku ze zwiększeniem ogólnych kosztów przy zwiększeniu produkcji o jednostkę. Spotykamy się czasami ze zwrotem «zakłady o kosztach krańcowych». Chodzi tu o sumę, o którą zwiększają się koszty wytworzenia danych dóbr czy usług w gospodarstwie narodowym, przy wzroście ich produkcji przez uruchomienie działalności wytwórczej dodatkowego zakładu. Koszt krańcowy w sensie ogólnym rozkłada się na szereg składników. Na przykład, koszt krańcowy kapitału będzie oznaczał zwiększenie dotychczasowych kosztów wskutek wprowadzenia do produkcji dodatkowej jednostki kapitału. Płaca krańcowa będzie równoznaczna z płacą, którą trzeba zapłacić dodatkowo zatrudnionemu robotnikowi, czyli będzie to wzrost dotychczasowego wydatku na płacę, wynikający z zatrudnienia dodatkowego robotnika. Wpływy krańcowe zakładu

lub przedsiębiorstwa występują zwykle w relacji do wypuszczonej na rynek dodatkowej jednostki dóbr lub usług.

3. UŻYTECZNOŚĆ KRAŃCOWA

Pojęcie «użyteczności krańcowej» odgrywa specjalną rolę. Można by powiedzieć, że stoi ono za wszystkimi innymi pojęciami ekonomicznymi, a nabiera dopiero wtedy pełnego wyrazu, gdy jest traktowane w związku z konkretnymi przejawami życia gospodarczego. Jest to jedno z tych założeń teoretycznych, które nabrały wielkiego znaczenia praktycznego. Nie zdradza tego abstrakcyjne sformułowanie reguły użyteczności krańcowej. Występujące w niej słowa «zaspokojenie potrzeby», lub jak z terminu wynika, «użyteczność» (albo odwrócenie tego — «nieużyteczność») budzą wrażenie nieokreśloności, nieprzydatności w rozumowaniach praktycznych. Tymczasem, mają one w każdym wypadku życiowym mnóstwo wykładników konkretnych. Powinno to wystąpić w toku dalszych uwag. Tu ograniczę się do przypomnienia zasad tej reguły.

Wzrastający stopień zaspakajania potrzeby przy pomocy danego dobra sprawia, że spada użyteczność dla nas każdej dodatkowej jednostki, którą mamy do dyspozycji dla zaspokojenia tej potrzeby. W związku z tym mówi się, że użyteczność krańcowa (to znaczy użyteczność każdej, dodatkowej jednostki, którą mamy do dyspozycji) zmniejsza się ze wzrastającym zaspakajaniem naszej potrzeby. Użyteczność krańcowa określa równocześnie użyteczność wszystkich innych, analogicznych jednostek, które składają się na zaspokojenie naszej potrzeby przy pomocy tego samego dobra. Dalszą konsekwencją wzrastającego zaspakajania tej naszej potrzeby jest spadek jej w hierarchii naszych potrzeb. I wreszcie, użyteczność całości zaspokojenia tej naszej potrzeby wzrasta, im więcej tego dobra, które służy do jej zaspokojenia, mamy do dyspozycji; jednak ta całkowita użyteczność wzrasta ze słabnącą intensywnością. Zresztą, mogą nawet zdarzyć się wyjątki, że użyteczność całkowita danego dobra zacznie spadać bezwzględnie, w miarę wzrostu jego ilości do dyspozycji. Mamy, w związku z tym, do czynienia ze sprawą elastyczności potrzeby. Elastyczność potrzeby występuje w stosunku odwrotnym do intensywności potrzeby. Jeśli więc intensywność potrzeby jest bardzo duża, na przykład potrzeba w zakresie chleba lub kartofli, potrzeba dachu nad głową, wzrost zaspakajania tej potrzeby sprawia, iż użyteczność dodatkowych dawek zaspakajania bardzo szybko spada. Po pewnym nasyceniu głodu przy pomocy chleba, szybko spada jego użyteczność krańcowa. Dlatego mówimy, że elastyczność potrzeby w zakresie chleba jest mała albo, że potrzeba jest nieelastyczna.

Reguła użyteczności krańcowej występuje może najbardziej jaskrawo i bezpośrednio w związku z systemem cen na artykuły gotowe, nabywane przez spożywców. Rozciągnięcie jej na inne dziedziny życia społeczno-gospodarczego jest ułatwione dzięki zdaniu sobie sprawy, iż ten akt końcowy procesu gospodarczego,

jakim jest nabycie gotowego wytworu przez spożywcę, jest poprzedzony szeregiem aktów o charakterze analogicznym. W związku z regułą użyteczności krańcowej mówimy, że konsument dysponuje tak swoim dochodem, iż użyteczność krańcowa dochodu, wydanego na poszczególne cele, jest jednakowa; innymi słowami, ostatnia jednostka poszczególnych części dochodu, wydanych na poszczególne cele, dała analogiczne zadośćuczynienie. Stąd, przed konsumentem, dysponującym ograniczonym dochodem, staje ciągle zagadnienie wyboru pomiędzy różnymi wydatkami. Te same alternatywy występują w poprzednich stadiach procesu gospodarczego i są związane z alternatywami, które stają przed konsumentem. Na przykład, zagadnienie kosztów produkcji bierze swój początek w zagadnieniu alternatywnego zatrudnienia danego czynnika produkcji, ta zaś alternatywa związana jest z problemem użyteczności krańcowej w bezpośrednim zaspakajaniu potrzeb ludzkich. Mówimy, że konsument wówczas osiągnie maksymalne zaspokojenie swoich potrzeb, przy pomocy swego ograniczonego dochodu, gdy w takich ilościach zakupi potrzebne mu produkty, iż wydatek na zakup jednego produktu będzie pozostawał w tym samym stosunku do wydatku na zakup drugiego produktu, co intensywność potrzeby, zaspokojonej pierwszym wydatkiem, do intensywności potrzeby, zaspokojonej drugim wydatkiem. Stąd dalej, stosunek pomiędzy cenami dodatkowych jednostek dwóch różnych produktów powinien odpowiadać stosunkowi pomiędzy zaspokojeniem potrzeby w zakresie pierwszego a zaspokojeniem potrzeby w zakresie drugiego produktu — przez nabycie jednostki dodatkowej każdego z nich. Stosownie do decyzji spożywców, które znajdują swój wyraz w cenach, kieruje swą działalnością aparat wytwórczy, podejmując swoje decyzje — co i w jakich ilościach wytwarzać.

Istnieje również odwrotna strona medalu, a mianowicie problematyka regulowania rozdziału dochodu społecznego pod kątem modyfikowania użyteczności krańcowej dochodów. Wiadomo, że charakter użyteczności dochodów indywidualnych zależy od ich wysokości. Przy wzrastającym zaopatrzeniu zmniejsza się użyteczność dodatkowego zaopatrzenia, a zwiększenie zaopatrzenia zależy od wysokości dochodu. Można więc powiedzieć, że ze wzrostem dochodu spada jego użyteczność krańcowa. Im mniejszy jest dochód, tym większa jego część wydawana jest na środki utrzymania — żywność, ubranie i mieszkanie. Czyli, znaczna część dochodu idzie na zaspakajanie potrzeb intensywnie odczuwanych, mało elastycznych. Ze wzrostem dochodu, zaspakajane są potrzeby coraz mniej intensywnie odczuwane i coraz bardziej elastyczne. Na przykład zaspakajane są potrzeby w zakresie artykułów luksusowych. Na tym tle występuje również zjawisko, że kapitalizacja jest tym większa, im większy jest dochód.

B) Optimum podaży pracy i kapitału

1. PODAŻ PRACY

Są trzy wyjściowe czynniki produkcji: ziemia, praca i kapitał. Pojęcie pierwszego czynnika, czyli ziemi, obejmuje wszelkie zasoby naturalne, które mogą służyć produkcji dóbr i usług, albo bezpośrednio zaspakajaniu potrzeb ludzkich. Tak więc, pod tym pojęciem występuje i wydajność gleby, i bogactwa mineralne, i woda, jako źródło energii itp. Przez czynnik «praca» należy rozumieć jak najszerzej pojętą działalność ludzką, niezbędną dla wytwarzania dóbr i usług. Wszelkiego rodzaju praca intelektualna, przyczyniająca się do produkcji dóbr i usług, będzie również czynnikiem produkcji, występującym pod nagłówkiem «praca». Wreszcie przez czynnik «kapitał» rozumiemy nagromadzone i istniejące w danej chwili wszelkiego rodzaju narzędzia produkcji, służące wytwarzaniu dóbr i usług, albo, inaczej mówiąc, wytwarzaniu dochodów realnych. To pojęcie będzie obejmowało wszelkiego rodzaju maszyny, ulepszenia gleby, jak melioracje, dorobek w dziedzinie wiedzy technicznej itp.

Rozkładając koszty produkcji na poszczególne składniki, można sprowadzić je do wynagrodzenia tych trzech wyjściowych czynników produkcji. Spotykamy w kosztach produkcji następujące elementy: (1) płace, (2) oprocentowanie kapitału, (3) czynsze i podatki, (4) koszt surowców, (5) amortyzacja, naprawy i renowacje, (6) wynagrodzenie (zysk) przedsiębiorcy. To ostatnie należy traktować niezależnie od tego, kto występuje jako przedsiębiorca — osoba prywatna, lub też związek publiczny, jak: państwo, gmina itp. Rozpatrując wymienione pozycje (z punktu widzenia uproszczenia składników kosztów do wynagrodzenia trzech wyjściowych czynników produkcji), bierzemy więc pod uwagę, że w procesach wytwórczych występuje użytkowanie istniejącego kapitału rzeczowego, że absorbują one pracę ludzką, że, wreszcie, występuje w nich użytkowanie zasobów naturalnych. Część tych czynników jest przeznaczona do produkcji dóbr spożycia, inna zaś do produkcji dóbr wytwórczych. Może nasuwać się uwaga, że koszty, zgromadzone w jednej z tych pozycji, którą zatytułowalibyśmy «wynagrodzenie kapitału», można by właściwie jeszcze dalej uprościć, a mianowicie część z nich włączyć do grupy — wynagrodzenie czynnika «ziemia», a część do grupy — wynagrodzenie czynnika «praca». Pomimo logicznego usprawiedliwienia takiego właśnie uproszczenia, nie zdobyło ono sobie praw obywatelstwa. Przyjmuję samą konkluzję, nie wchodząc w argumenty, które za nią przemawiają.

Zagadnienia, traktowane w tej części (B) rozdziału, dzielę na dwie grupy — zagadnień, związanych z optimum podaży czynnika pracy oraz zagadnień, związanych z optimum podaży czynnika kapitału.

Rozpoczynamy od zagadnień, związanych z czynnikiem pracy.

Podaż pracy ulega zmianom, w zależności od zmian liczby ludności zawodowo czynnej oraz w zależności od tego, ile dana zbiorowość gotowa jest poświęcić wysiłku dla celów produkcyjnych, a ile czasu, wolnego od pracy, pragnie zachować dla siebie (upraszczam, utożsamiając czas poświęcony na pracę z sumą «dostarczonego wysiłku»).

W związku z pierwszym tematem — zmian w podaży pracy w zależności od zmian liczby ludności zawodowo czynnej — mogą nasuwać się następujące pytania: (a) co należy rozumieć pod często spotykanym pojęciem zaludnienia «optimum»; (b) czy istnieją powody, aby przypuszczać, że liczba ludności dostosowuje się automatycznie do stanu zaludnienia «optimum»; (c) jakie są ogólne podstawy oceny — czy ludność jest zbyt mała lub też zbyt duża w stosunku do stanu zaludnienia «optimum».

Przez zaludnienie «optimum» rozumiemy taki stan zagęszczenia ludności w stosunku do danego wyposażenia w zasoby naturalne oraz danego wyposażenia inwestycyjnego, przy którym możliwe jest osiągnięcie najwyższego stopnia zaspokojenia potrzeb danej zbiorowości. Inaczej mówiąc, jest to stan zaludnienia, przy którym, w oparciu o dane zasoby naturalne i wyposażenie inwestycyjne, można wygospodarować najwyższy dochód realny. Na dwie okoliczności trzeba tu zwrócić uwagę. Po pierwsze, przyjmujemy, że podaż kapitału nie ulega zmianom; po drugie, identyfikujemy pojęcie «zaspokojenie potrzeby» z pojęciem «dochód realny». Lecz mówiąc, «najwyższy poziom zaspokojenia potrzeb», albo «najwyższy poziom dochodu realnego», możemy mieć na myśli albo przeciętne zaspokojenia potrzeb i przeciętny dochód realny na głowę, albo też sumę zaspokojenia potrzeb i sumę dochodu realnego zbiorowości. Otóż, gdyby przy danym zagęszczeniu ludności, dochód realny na głowę był wysoki, a przy wzroście ludności zaczął spadać, dochód globalny mógłby, pomimo wszystko, nadal wzrastać. Dlatego nie jest obojętne zdawanie sobie sprawy, czy chodzi o takie zaludnienie, przy którym możliwe byłoby osiągnięcie najwyższego poziomu dochodu realnego na głowę, czy też o takie zaludnienie, przy którym występowałby najwyższy globalny dochód realny. Może być usprawiedliwione przyjęcie w niektórych okolicznościach drugiej alternatywy, jednak wydaje się, że na ogół, z punktu widzenia dynamiki gospodarstwa, należy brać pod uwagę raczej pierwszą alternatywę, tzn. jako optimum uznać takie zaludnienie, przy którym osiąga się najwyższy dochód realny na głowę ludności. W ramach tej właśnie alternatywy możliwe jest osiągnięcie maksimum spożycia indywidualnego i maksimum kapitalizacji indywidualnej, a stąd daje ona lepsze zabezpieczenie równowagi i dynamiki procesów rozwojowych.

Drugie pytanie dotyczyło istnienia, lub nie, naturalnej skłonności, w kształtowaniu się liczby ludności, do osiągania stanu zaludnienia «optimum». Pytanie to posiada dziś raczej charakter retoryczny. Motywy, skłaniające do zakładania licznych rodzin, nie są wyłącznie motywami natury ekonomicznej. Nie ma więc powodu do przypuszczeń, aby przyrost naturalny warun-

kowany był realizacją stanu (zaludnienia «optimum»), którego zalety oparte są na kryteriach ściśle ekonomicznych. Istniało dawniej twierdzenie, że pracownicy tak długo zwiększają liczbę potomstwa, jak długo zarobki ich przekraczają koszty utrzymania rodziny. Twierdzenie to, w wyniku badań, okazało się błędne. Nie ma takiego stosunku zarobków do kosztów utrzymania, który określałby generalnie tendencję zwiększania potomstwa lub ograniczania urodzeń. Rodzice mogą ograniczać urodzenie po to, aby zapewnić swoim dzieciom wyższy poziom wykształcenia. Dla przyszłości istniejącego potomstwa będą starali się nie uszczuplać nadwyżki zarobków nad kosztem bieżącego utrzymania, ograniczając dalszy przyrost rodziny. Dobra przyszłość dzieci jest pojęciem bardzo rozciągliwym. Ograniczenie przyrostu, koniecznego z punktu widzenia osiągnięcia stanu zaludnienia «optimum», może więc występować przy znacznej rozpiętości pomiędzy kosztami utrzymania a zarobkami pracowników. Wynikami badań demograficznych nie można, jak mi się wydaje, poprzeć żadnej wyraźnej tezy co do stosunku przyrostu ludności do poprawy dobrobytu. W niektórych krajach poprawa dobrobytu wywołuje nie tylko spadek stopy śmiertelności, lecz również wzrost liczby urodzeń. Mówi się, że tendencja ta trwa dopóty, dopóki dalsza poprawa dobrobytu nie zacznie wpływać na spadek liczby urodzeń, przy czym spadek stopy śmiertelności trwa nadal. Wreszcie, pod wpływem dobrobytu... kiedyś następuje spadek przyrostu naturalnego, a nawet, w dalszej przyszłości... spadek liczby ludności. Tyle czynników obyczajowych i rasowych, wewnętrznych i zewnętrznych wchodzi tu w grę, że było by chyba niesłuszne wyciąganie jakichś, bardziej konkretnych, wniosków w tej sprawie. Zwłaszcza, że nie jest to konieczne z punktu widzenia polityki gospodarczej. Polityka gospodarcza nie powstrzyma się przecież od osiągania najwyższego poziomu przeciętnego dobrobytu jednostkowego dlatego tylko, że ludność może wzrastać lub spadać.

Najbardziej interesujące jest pytanie — jakie są ogólne kryteria oceny, czy zaludnienie odpowiada stanowi «optimum», czy jeszcze nie dosięgnęło tego stanu, czy też go przekroczyło? Przyjmijmy nadal, jako założenie, że stan wyposażenia w zasoby naturalne oraz stan wyposażenia inwestycyjnego nie ulega zmianom. Jeśli zaludnienie znajduje się poniżej stanu «optimum», dalszy wzrost ludności przyczynia się do podniesienia dochodu realnego na głowę. Odwrotnie, jeśli zaludnienie przekroczyło już stan «optimum», dalszy wzrost ludności będzie powodował spadek dochodu realnego na głowę.

Na dwie okoliczności trzeba zwrócić uwagę, gdy zaludnienie nie dosięgnęło jeszcze stanu «optimum». Po pierwsze, możliwości podziału pracy w społeczeństwach stosunkowo nielicznych są dość ograniczone. Odbija się to na wydajności, gdyż, jak wiemy, specjalizacja podnosi wydajność. Po drugie, istnieje pewne minimum techniczne inwestycji wytwórczych w przemyśle. Nie można inwestować poniżej tego minimum. Jeśli, ze względu na niedostateczną podaż rąk roboczych, nie jest możliwe wyzyska-

nie tego minimum inwestycji, produkcja może wzrosnąć bez potrzeby dodatkowych inwestycji przy dodatkowej podaży rąk roboczych. Wzrosnie wydajność istniejącego aparatu wytwórczego, gdyż wzrosnie produkcja przy utrzymaniu się bez zmian kosztów naprawy i odnawiania urządzeń. Koszty jednostkowe wytworów spadną. W rezultacie wzrost ludności, prowadzący do lepszego podziału pracy i lepszego wyzyskania istniejących urządzeń wytwórczych, powinien przyczynić się do podniesienia dochodu realnego na głowę. Nie wchodząc w szczegółowszą dyskusję zagadnienia wyzyskania istniejących urządzeń wytwórczych ze wzrostem ludności, stwierdzić można, że po przekroczeniu stanu zaludnienia «optimum», istniejące wyposażenie w zasoby naturalne i istniejące wyposażenie inwestycyjne staje się już wyraźnie za małe w stosunku do stanu zaludnienia, co sprawia, że dochód realny na głowę zaczyna spadać.

Korzystając z pojęcia produkcji krańcowej, można w ten sposób przeprowadzić to rozumowanie. Jeśli produkcja krańcowa czynnika pracy jest niższa od produkcji średniej, dowodzi to, że produkcja średnia (dochód realny na głowę) spada. W tym wypadku zaludnienie przekroczyło stan «optimum» i dalszy wzrost ludności, przy danym wyposażeniu w zasoby naturalne i danym wyposażeniu inwestycyjnym, będzie powodował dalszy spadek produkcji średniej, a więc dochodu realnego na głowę. Odwrotnie, jeśli produkcja krańcowa czynnika pracy góruje nad produkcją średnią, dowodzi to, że zaludnienie znajduje się poniżej stanu «optimum» i, że dalszy wzrost ludności może przyczynić się do wzrostu produkcji średniej, a więc dochodu realnego na głowę.

Gdy mowa o zmianach w podaży czynnika pracy wskutek wzrostu lub spadku liczby ludności, warto na chwilę zatrzymać się nad zagadnieniem oceny głębszych tendencji w kształtowaniu się liczby ludności. Jeśli przyjmiemy, że imigracja odpowiada ściśle emigracji, to znaczy, że saldo migracji jest równe zeru, to wzrost liczby ludności będzie zależał od nadwyżki urodzeń nad zgonami. Tego rodzaju nadwyżka nazywana jest stopą przyrostu naturalnego netto, w przeciwieństwie do stopy przyrostu naturalnego brutto. Na przykład, liczba urodzeń w ciągu roku wynosi 28 na 1000 mieszkańców; stopa przyrostu naturalnego brutto będzie wówczas równa 28 pro mille. W ciągu roku umiera jednak 12 osób na tysiąc mieszkańców. Nadwyżka pierwszej liczby nad drugą wynosi 16, co daje na 1000 mieszkańców 16 osób przyrostu ludności netto rocznie, czyli 16 pro mille. Będzie to stopa przyrostu naturalnego netto. Tego rodzaju kalkulacja nie daje jednak obrazu głębszej tendencji demograficznej. Powstaje, mianowicie, pytanie — czy liczba nowourodzonych jest na tyle wystarczająca, aby mogły one zastąpić rodziców, czy liczba ta jest mniejsza, czy też większa. Ocenę głębszej tendencji demograficznej przeprowadza się na podstawie stopy reprodukcji netto. Obliczenie tej stopy postaram się wyjaśnić

na podstawie przykładu liczbowego, zawartego w poniższej tabelicy:

A.	B.	C.	D.
Grupy wieku	Liczba c ó r e k, przypadająca na 1000 kobiet w każdej z grup wieku, wymienionych w kolumnie A.	Liczba kobiet, które dożyły do danego okresu życia (kolumna A) na 1000 kobiet, które przyszły na świat	Liczba c ó r e k, przypadająca na 1000 kobiet, które przyszły na świat
20-25	200	900	180
25-30	250	800	200
30-35	250	700	175
35-40	200	600	120
Ogółem	900	...	675

Założmy, że 1000 kobiet, które przyszły na świat, przeżyły okres rodności, to znaczy do 40-go roku życia. Ponieważ na 1000 kobiet w każdej z grup wieku (kolumna A) tego okresu przypada w drugim pokoleniu liczba kobiet, podana w kolumnie B, możnaby przyjąć, — przy tym założeniu — że reprodukcja odpowiada stopie — 0,9: na 1000 kobiet w pierwszym pokoleniu przypada 900 kobiet w drugim pokoleniu. Założenie nasze nie może być jednak utrzymane, ponieważ nie wszystkie kobiety, które przychodzą na świat, przeżywają okres rodności. Część z nich umiera. A w takim razie liczba kobiet w drugim pokoleniu (córek), przypadająca na 1000 kobiet w pierwszym pokoleniu i to na 1000 kobiet w każdej grupie wieku w okresie rodności, będzie odpowiadała większej liczbie kobiet pierwszego pokolenia, wogóle przychodzących na świat.

W kolumnie C została podana liczba kobiet pierwszego pokolenia, która dożywa poszczególnych okresów w wieku rodności. Na podstawie liczb z kolumny B oraz liczb z kolumny C obliczamy, ile córek przypada na 1000 kobiet, które przyszły na świat w pierwszym pokoleniu. Wynik tego obliczenia jest podany w kolumnie D. Ten wynik daje nam stopę reprodukcji netto, wynoszącą w naszym przykładzie — 0,675. Stopa ta świadczy o procesie depopulacji; na 1000 kobiet, przychodzących na świat w pierwszym pokoleniu, w drugim pokoleniu przychodzi na świat zaledwie — 675.

Wspomnę obecnie o drugim zagadnieniu, związanym ze sprawą podaży czynnika pracy, a mianowicie o zależności tej podaży od czasu, jaki dana zbiorowość gotowa jest poświęcić na pracę. Jeśli wynagrodzenie czynnika pracy będzie równe war-

ności jego produkcji krańcowej (tzn. jeśli pracownik będzie otrzymywał to, co wnosi do produkcji zbiorowości, dodając swój wysiłek do ogólnego wysiłku), to optimum równowagi indywidualnej pomiędzy czasem poświęconym na pracę a czasem wolnym od pracy, wystąpi wówczas, gdy już dalsze zwiększenie czasu pracy przez jednostkę będzie przyczyniało się do uszczerbienia dobrobytu innych jednostek, żyjących z pracy. Przyjmuję, że każda jednostka, gdy zostało osiągnięte indywidualne optimum równowagi pomiędzy czasem, poświęconym na pracę, a czasem wolnym od pracy, daje tyle zbiorowości, ile może dać przy danej podaży innych czynników produkcji i otrzymuje tyle, ile może otrzymać, — nie może dać, ani otrzymać więcej. Jeśli daje i otrzymuje więcej, odbywa się to kosztem innych jednostek. Jednostka może pracować więcej, powiększając swoje zarobki globalne, ale ponieważ wartość produkcji krańcowej czynnika pracy już spada, wobec osiągnięcia stanu optimum, odbija się to na obniżeniu zarobków innych pracowników, przy założeniu, że ich wynagrodzenie odpowiada wartości ich produkcji krańcowej. Przed pracownikiem, który rozważa sprawę przedłużenia czasu swej pracy, staje pytanie: czy mu się to opłaci? Pracując więcej, zwiększa swoje globalne zarobki, ale obniża średnie wynagrodzenie za jednostkę czasu pracy (przekracza stan równowagi optimum). Czy ten przyrost zarobków stanowi dla niego większą wartość niż wolny czas, z którego musi teraz zrezygnować, ponieważ został on poświęcony na dodatkową pracę. Są to rozważania, które prowadziłyby do decyzji, czy ludzie mają dłużej, czy krócej pracować, czy mają przejść na emeryturę, czy też przedłużyć okres swojego życia zawodowego, czy kobiety mają pozostać w domu, czy też razem z mężem i dziećmi pracować poza domem.

Istnieje wątpliwość, czy rodzice nie będą często skłonni do rezygnowania z przedłużenia nauki dziecka, która przyczyni się do podniesienia jego zarobków dopiero w przyszłości, gdy pewne, wprawdzie mniejsze dochody mogą już być natychmiast osiągnięte przez dziecko, a ponadto, przedłużony okres nauki wymaga dodatkowych nakładów. Występuje więc potrzeba rezygnacji ze środków, które muszą być wyłożone na kształcenie oraz z tych, które dziecko może natychmiast zarobić.

Do uwag tych dodam, że, o ile przy optimum równowagi indywidualnej, jednostka pracując więcej, nie może poprawić swojej sytuacji bez pogorszenia sytuacji innych, o tyle, przy optimum równowagi społecznej, jednostka pracując więcej, nie może już poprawić bytu zbiorowości.

2. PODAŻ KAPITAŁU

Przechodzę obecnie do zagadnienia optimum podaży kapitału, przy założeniu, że podaż innych czynników produkcji nie ulega zmianie.

Za punkt wyjścia weźmy przykład liczbowy. Dysponujemy trzema jednostkami ziemi i trzystu jednostkami pracy. Kierując

całość tych czynników do produkcji pszenicy, otrzymujemy stałe zbiory tego zboża. Możemy je podnieść, jeśli do uprawy pszenicy użyjemy maszyn rolniczych. Dwie jednostki ziemi i dwieście jednostek pracy pozostawiamy bezpośrednio w produkcji pszenicy, a jedną jednostkę ziemi i sto jednostek pracy kierujemy do produkcji maszyn rolniczych. Okazuje się wtedy, że przy takim podziale czynników produkcji, można podnieść zbiory pszenicy: użycie maszyn da większy zbiór pszenicy niż pozostawienie bezpośrednio w produkcji pszenicy jednej jednostki ziemi i stu jednostek pracy, które zabraliśmy czasowo do produkcji maszyn rolniczych. Jednak uszczuplając ilość jednostek ziemi i pracy, zaangażowanych bezpośrednio w produkcji pszenicy, i przenosząc je do produkcji maszyn rolniczych, dochodzimy do takiego punktu, w którym już dalsze tego rodzaju przesunięcia wywołują nie wzrost, a spadek zbiorów pszenicy. Przy danej, a niezmiennej, podaży ziemi i pracy można więc wytworzyć więcej dóbr spożycia, gdy wzrasta wyposażenie w kapitał wytwórczy i to nawet kosztem ilości ziemi i pracy bezpośrednio zaangażowanych w wytwórczości danych dóbr spożycia. Oczywiście, zanim zostaną wytworzone dobra wytwórcze, które przyczynią się następnie do podniesienia produkcji dóbr spożycia, wycofanie pewnej ilości ziemi i pracy z produkcji dóbr spożycia do produkcji dóbr wytwórczych spowoduje przejściowe obniżenie produkcji dóbr spożycia.

Pojęcie wartości krańcowej czynnika «kapitał» jest analogiczne do pojęcia wartości krańcowej czynnika «praca». Tam, użycie dodatkowej jednostki pracy dawało pewien przyrost wartości produkcji, który nazwaliśmy «wartością produkcji krańcowej czynnika pracy». Jeśli zbiory pszenicy wzrastają o 20 jednostek, dzięki użyciu jednostki dóbr wytwórczych, produkcja krańcowa kapitału wynosi 20 jednostek pszenicy, względnie, wartość produkcji krańcowej kapitału wynosi tyle, ile warte są te 20 jednostek pszenicy. Istnieje jednak dodatkowa okoliczność w określeniu wartości produkcji krańcowej dóbr wytwórczych. Wiemy, że zwiększając produkcję dóbr wytwórczych, musimy przeznaczyć czasowo określoną ilość innych czynników na dodatkową produkcję tych dóbr, a ponadto, na stałe pewną ilość tych innych czynników na wytwórczość, mającą na celu samo utrzymanie zwiększonego zapasu dóbr wytwórczych. Przy założeniu niezminiającej się podaży czynników «ziemia» i «praca» trzeba wobec tego odjąć pewną ilość tych czynników od produkcji dóbr spożycia, by przeznaczyć je na stałe do produkcji, służącej utrzymaniu tej ilości dóbr wytwórczych, o jaką stary zapas został powiększony. Jeśli, na podstawie powyższego przykładu, zbiory pszenicy wzrastają o 20 jednostek, wskutek wprowadzenia do produkcji pszenicy dodatkowej jednostki dóbr wytwórczych, to będzie to produkcja krańcowa brutto kapitału. Od 20 jednostek trzeba odjąć tę ilość jednostek pszenicy, o jaką spadły zbiory wskutek wycofania pewnej ilości czynników «ziemia» i «praca» na utrzymanie zwiększonego zapasu dóbr wytwórczych. Różnica da produkcję krań-

cową netto kapitału. Jeśli zbiory pszenicy spadły o 5 jednostek w związku z częściowym wycofaniem ziemi i pracy z produkcji pszenicy do produkcji, służącej utrzymaniu zwiększonego zapasu dóbr wytwórczych, a wzrosły one o 20 jednostek wskutek wprowadzenia do produkcji pszenicy dodatkowej jednostki dóbr wytwórczych — to produkcja krańcowa netto kapitału będzie wynosiła 15 jednostek.

Jeśli czynniki «ziemia» i «praca» otrzymują we wszystkich dziedzinach wytwórczości wynagrodzenie równe wartości ich produkcji krańcowej (to znaczy czynsze i płace są równe wartości produkcji krańcowej odnośnych czynników), to łatwo może być obliczona wartość konkretna produkcji krańcowej czynnika «kapitał». Powiedzmy, że rolnik kupuje maszynę do uprawy pszenicy. Użycie tej maszyny przy tym samym areale i wydatku pracy daje mu zwiększenie zbiorów o «x» kwintali, które sprzedaje za «y» złotych za kwintal, czyli za «xy». Ten wzrost wpływów, w stosunku do wydatku na zakup maszyny będzie wartością brutto produkcji krańcowej kapitału. Jednak maszynę tę musi rolnik amortyzować i reperować. Wydatki na ten cel, oznaczymy je literą «z», należy odjąć od iloczynu «xy», aby otrzymać wartość netto produkcji krańcowej kapitału, wprowadzonego do produkcji pszenicy ($xy - z$).

Najlepszym, oczywiście, sposobem mierzenia wartości produkcji krańcowej kapitału jest kalkulacja rentowności w procentach. Można wtedy porównywać wartość produkcji krańcowej różnych rodzajów dóbr wytwórczych. Na przykład, istnieje produkcja dwóch maszyn «a» i «b», z których każdą sprzedaje się po 100 zł., jednak wartość netto produkcji krańcowej pierwszej maszyny wynosi 5 zł., a drugiej — 3 zł.; wtedy stopa rentowności pierwszej maszyny będzie wynosiła — 5%, a drugiej — 3%. W interesie zbiorowości będzie leżało, aby zwiększać produkcję maszyn «a», gdyż wartość netto produkcji krańcowej tych maszyn jest wyższa.

Powracam do zagadnienia optimum podaży kapitału, gdyż nie zostało ono jeszcze wyjaśnione. Stan optimum podaży kapitału zostaje wtedy osiągnięty, gdy wartość jego produkcji krańcowej spada do zera. Wycofując z produkcji dóbr spożycia pewną ilość czynników «ziemia» i «kapitał» i kierując je na pewien tylko czas do produkcji dóbr wytwórczych, by, po wytworzeniu danych dóbr wytwórczych, mogły one wrócić z powrotem do produkcji dóbr spożycia — otrzymujemy dobra wytwórcze, które raz na zawsze powiększają o pewną kwotę produkcję zbiorowości. Na przykład, czynniki produkcji, wycofane na pewien czas z produkcji dóbr spożycia i skierowane do produkcji dóbr wytwórczych, pozwalają na wytworzenie maszyny wartej 100 zł. Wartość netto produkcji krańcowej tej maszyny wynosi, powiedzmy, 1 zł. Produkcja zbiorowości wzrośnie raz na zawsze o 1 zł. Bierzemy pod uwagę wartość netto produkcji krańcowej, gdyż ziemia i kapitał, które służą utrzymaniu przyrostu zapasu dóbr wytwórczych, zostają na stałe wycofane z produkcji dóbr spożycia. Jeśli czynniki «ziemia» i «kapitał»

zostały wycofane na rok z produkcji dóbr spożycia, w celu wyprodukowania dodatkowego dobra wytwórczego, które daje następnie przyrost wartości globalnej produkcji w stosunku 1 zł. rocznie — zmniejszenie się produkcji dóbr spożycia w ciągu tego roku o 100 zł. (założenie: wartość produkcji krańcowej czynników produkcji jest wszędzie jednakowa) jest powetowane w ciągu 100 lat, z tym, że wprowadzona do produkcji maszyna daje owoce nadal.

Wobec tego, że człowiek dysponuje ograniczonym czasem, z punktu widzenia indywidualnego, rekompensata z nadwyżką musi nastąpić stosunkowo prędko, aby istniała skłonność do kapitalizacji. Inną sprawą jest siła impulsów do oszczędzania wśród ludzi, którzy mają na oku poprawę zaspokojenia potrzeb swego potomstwa. A jeszcze inaczej przedstawia się ta sprawa z punktu widzenia zbiorowości, której żywot jest wieczny. Uzasadnienie jak największej kapitalizacji istnieje w danym wypadku zawsze. Im większą będzie kapitalizacja, tym prędzej zostanie osiągnięty stan nasycenia kapitałem, przy którym przestanie istnieć zjawisko rzadkości kapitału i zniknie wobec tego potrzeba wynagradzania go, potrzeba będąca konsekwencją tej rzadkości.

Pozostaje do dodania parę słów na temat równoczesnych zmian podaży zarówno pracy jak i kapitału, co właśnie jest normalnym zjawiskiem w życiu. Kiedy zostaje osiągnięty stan optimum podaży obu czynników? W związku z tym, co zostało już powiedziane, optimum podaży pracy zostaje osiągnięte wtedy, gdy wartość produkcji krańcowej tego czynnika staje się równa wartości średniej produkcji na głowę (najwyższy realny dochód na głowę). Optimum podaży kapitału zostaje osiągnięte wtedy, gdy wynagrodzenie tego czynnika spada do zera.

C) Konkurencja zupełna i niezupełna

1. PRZEDSIĘBIORSTWA O ROZMIARACH OPTIMUM

Założenie konkurencji zupełnej dopomaga do wytworzenia sobie obrazu takiego funkcjonowania gospodarki, kiedy następuje najlepsze wyzyskanie wszelkich możliwości zaspokojenia potrzeb ludzkich. Gospodarka, która w konsekwencjach odpowiadałaby hipotezie konkurencji zupełnej, nie znałaby marnotrawstwa. Trzeba jednak wyraźnie zdawać sobie sprawę z tego, iż posługiwanie się hipotezą konkurencji zupełnej nie jest równoznaczne z aprobatą wolnej gry sił i z wyłączeniem interwencjonizmu. Istotną rolą tej hipotezy jest dopomożenie do wytworzenia sobie obrazu najbardziej korzystnego wzajemnego stosunku poszczególnych elementów gospodarki. Wolna gra sił występuje, jako założenie pomocnicze. Gdy mamy już obraz tak korzystnego układu elementów gospodarki, możemy starać się realizować go przy pomocy interwencjonizmu, zwłaszcza, jeśli zdajemy sobie sprawę, że raczej on właśnie może doprowadzić do pożądanego celu a nie wolna gra sił.

Żaden nabywca lub sprzedawca nie jest w stanie samodzielnie oddziaływać na cenę zakupu lub sprzedaży. Jest to pierwszy warunek, który jest spełniony, gdy mamy do czynienia z sytuacją konkurencji zupełnej.

O tym, w jaki sposób nabywca rozporządza swoim dochodem mówi reguła użyteczności krańcowej. W wyniku decyzji nabywców, którzy przy pomocy danego dochodu chcą pokryć swoje potrzeby, wytwarza się cena, oferowana przez nich za poszczególne dobra i usługi. Równocześnie, szereg indywidualnych decyzji podejmują producenci lub dostawcy, którzy chcą dostarczyć dane dobra i usługi. Nie mogą oni wywierać indywidualnego wpływu zarówno na wynagrodzenie czynników produkcji, jak i na cenę produktów. Rozpatrzeniem tych decyzji zajmujemy się za chwilę. W wyniku ich powstaje cena podaży. Obie te ceny muszą się spotkać. Gdy się spotkają, mamy do czynienia z ceną, która jest już rezultatem indywidualnych decyzji nabywców i sprzedawców. Dopóki to nie nastąpi, cena musi oscylować a za tym odbywa się szereg procesów dostosowawczych. Nabywcy przeprowadzają coraz to nową ocenę podziału swoich dochodów na poszczególne wydatki — zwiększają lub zmniejszają popyt. Sprzedawcy porównują koszty — zwiększają lub zmniejszają produkcję lub podaż.

Aby dane dobra i usługi mogły być dostarczone, muszą być pokryte koszty wytworzenia. Można powiedzieć, że im większa będzie produkcja pożądaných przez zbiorowość dóbr i usług, tym lepsze będzie zaspokojenie potrzeb tej zbiorowości. Gdyby jednak nawet wyłącznym motywem działalności aparatu wytwórczego było zaspakajanie potrzeb zbiorowości, musi on, pomimo to, zawsze liczyć się z koniecznością pokrycia kosztów. Jeśli koszty nie są pokryte, ilość czynników do dyspozycji w dalszej produkcji jest mniejsza, mniejsza może być, wskutek tego, przyszła produkcja i mniejsze zaspokojenie potrzeb zbiorowości. Potrzeby powinny być pokryte jak najtaniej, to znaczy przy najniższych kosztach wytwarzania. Wtedy występuje najlepsze zaspokojenie potrzeb przy zasobach, które są do dyspozycji. Stąd, w gospodarce, która nie zna marnotrawstwa, dobra i usługi powinny być dostarczone jak najtaniej, jednak po takich cenach, aby pokrywały koszty.

Rozpatrzmy z początku postulat najtańszej produkcji. Aby wytworzyć dane dobra i usługi, producent musi zatrudnić czynniki produkcji, za które musi płacić. Niezależnie jednak od związku pomiędzy kosztem wytwarzania a wysokością jednostkowego wynagrodzenia czynników produkcji, na które indywidualny wytwórca nie ma wpływu, spotykamy się ze specjalnym zagadnieniem — zależnością kosztów danego przedsiębiorstwa od jego rozmiarów. Przy pewnych rozmiarach przedsiębiorstwa koszty są najniższe, pomimo tego, że przedsiębiorstwa o innych rozmiarach, posiadających wyższe koszty, płacą takie same wynagrodzenie za czynniki produkcji. Wynika to stąd, że przy pewnych rozmiarach przedsiębiorstwa w danej dziedzinie wytwórczości, mogą być najlepiej wykorzystane urządzenia wytwór-

cze oraz personel, który musi być stale utrzymywany, bez względu na wahania produkcji, oraz może być najdalej posunięta specjalizacja. Rozmiary takiego przedsiębiorstwa nazywamy rozmiarami optimum (przedsiębiorstwo o rozmiarach optimum). Rozmiary optimum są, oczywiście, zależne od dziedziny wytwórczości. Jakże byłyby krańce skali, na której można by znaleźć rozmiar optimum przedsiębiorstwa w danej dziedzinie wytwórczości? Dolną granicą byłoby zapewne minimum techniczne urządzeń wytwórczych, jakie występuje w każdej gałęzi wytwórczości. Rozmiarów optimum należało by więc szukać powyżej rozmiarów minimum technicznego. Zwiększając rozmiary przedsiębiorstwa, dochodzimy do takich rozmiarów, przy których koszty, wynikające z biurokratycznego kierownictwa wielkim warsztatem, zaczynają równoważyć, a później przewyższać, korzyści, jakie, w postaci obniżenia kosztów, mogłoby przynieść dalsze zwiększenie masowości produkcji. Zanim więc rozpocznie się ten proces, przedsiębiorstwo osiąga rozmiary optimum.

Obok tego występuje pojęcie optymalnego wyzyskania każdego urządzenia wytwórczych albo rozmiarów każdego przedsiębiorstwa. Z poprzednich uwag wynika, że im przedsiębiorstwo jest bliższe rozmiarów optimum, tym niższy jest poziom jego kosztów. Lecz każde przedsiębiorstwo posiada swój najniższy poziom kosztów, który osiąga wtedy, gdy nastąpiło optymalne wyzyskanie danych urządzeń wytwórczych i personelu, który musi być stale utrzymywany, bez względu na wahania produkcji. Jeśli teraz określimy liczbowo koszt wytworzenia jednostki dobra lub usługi w przedsiębiorstwach różnych rozmiarów, przy optymalnym wyzyskaniu ich zdolności produkcyjnych (przy założeniu, że wynagrodzenie jednostki poszczególnych czynników jest jednakowe, bez względu na rozmiar przedsiębiorstwa) — to ten koszt będzie najniższy w przedsiębiorstwach, posiadających rozmiary optimum. Stąd, aby dane dobra i usługi mogły być najtaniej wytwarzane, powinny być one wytwarzane w przedsiębiorstwach o rozmiarach optimum, przy optimum wyzyskania zdolności wytwórczej tych przedsiębiorstw.

Aby mogło dojść do takiego stanu, dany rynek musiałby pomieścić produkcję wielu przedsiębiorstw o rozmiarach optimum. Gdyby pojemność rynku na dane dobra i usługi odpowiadała produkcji zaledwie jednego lub niewielu przedsiębiorstw o rozmiarach optimum (przy optimum wyzyskania ich zdolności produkcyjnej), istniałby wówczas stan konkurencji niezupełnej. Przedsiębiorstwa te potrafiłyby oddziaływać na cenę i chociażby mogły dostarczać dane dobra i usługi najtaniej, nie robiłyby tego. Innymi słowy, potrafiłyby utrzymać rozpiętość pomiędzy kosztem wytwarzania a ceną, realizując nadmierne zyski. Należy przy tym zaznaczyć, iż pojęciem kosztu obejmujemy również zysk przedsiębiorcy, gdy chodzi o grę przedsiębiorczości prywatnej. I to zysk na tyle wysoki, aby stanowił on dla przedsiębiorcy podjętą do rozwijania działalności wytwórczej.

Wyobraźmy sobie, że zastajemy taki stan rzeczy, iż wiele

przedsiębiorstw o różnych rozmiarach obsługuje rynek, lecz rynek ten może być obsłużony przez wiele przedsiębiorstw o rozmiarach optimum. W wyniku konkurencji cena spada do poziomu kosztu w przedsiębiorstwach o rozmiarach optimum. Mówimy wówczas, że producenci krańcowi zostali wyeliminowani z rynku i trzeba zwiększyć cenę, aby mogli ponownie podjąć działalność wytwórczą. Jeśli, pomimo wszystko, cena nie spada do poziomu kosztu w przedsiębiorstwach o rozmiarach optimum, a więc nie wszyscy producenci krańcowi zostali wyeliminowani, dowodzi to, że za mało jest przedsiębiorstw o rozmiarach optimum, a te, które są, realizują nadmierne zyski. Powstają nowe przedsiębiorstwa o rozmiarach optimum, bądź dzięki napływowi nowych przedsiębiorców do tej dziedziny wytwórczości z innych dziedzin, bądź też dzięki przekształceniom już istniejących przedsiębiorstw w tej dziedzinie, które nie odpowiadały rozmiarom optimum. Cena nie może jednak spaść poniżej kosztu w przedsiębiorstwach o rozmiarach optimum. Jeśli spada poniżej tego poziomu, redukuje się liczba przedsiębiorstw i produkcja, co wywołuje zwiększenie ceny. Jeśli ten mechanizm funkcjonuje idealnie, cena, w ramach hipotezy konkurencji zupełnej, staje się równa kosztowi wytwarzania w przedsiębiorstwach o rozmiarach optimum i to kosztowi przy optimum wyzyskania zdolności wytwórczej tych przedsiębiorstw. Mówimy wtedy, że w ramach hipotezy konkurencji zupełnej, cena sprzedaży, koszt krańcowy (kosztem krańcowym jest kwota, o jaką wzrastają dotychczasowe koszty całkowite przy wytworzeniu dodatkowej jednostki) i koszt średni są sobie równe. Dalszy wzrost produkcji będzie powodował wzrost kosztu krańcowego i średniego i cena nie pokryje kosztu wytwarzania. Zmniejszenie produkcji wywoła ten sam skutek. Będzie to sytuacja, wspomniana w dziale A przy omawianiu ilości całkowitych, średnich i krańcowych, gdy ilość średnia zrównuje się z krańcową, przy osiągnięciu stanu minimum.

2. KOSZT I CENA W RAMACH HIPOTEZY KONKURENCJI ZUPEŁNEJ

Jak będzie zachowywać się w tych warunkach indywidualny wytwórca, który nie ma wpływu na cenę? Z jednej strony ma on do czynienia ze zmieniającym się kosztem wytwarzania, z drugiej zaś — z wahaniami cen. Może wytwarzać dopóty, dopóki cena pokrywa koszt średni. Lecz, ponieważ chodzi tu o porównawczą ocenę dwóch zmiennych elementów przed zdecydowaniem się na każdy krok naprzód, można jeszcze lepiej ująć kryterium jego postępowania. Będzie wytwarzał dopóty, dopóki cena będzie pokrywała koszt krańcowy. Jeśli koszt krańcowy jest niższy od ceny, wówczas wytwórca, zwiększając produkcję, powiększa zyski globalne. Jeśli koszt krańcowy znacznie przekracza cenę, będzie to groźba niedoboru w pokryciu kosztów.

Przystępując do dalszej charakterystyki, należy wymienić drugi warunek, który jest spełniony, gdy mamy do czynienia z sytuacją, odpowiadającą hipotezie konkurencji zupełnej: żadne

sztuczne ograniczenia nie hamują przesuwalności czynników produkcji w poszukiwaniu ich najwyższego wynagrodzenia.

Aparat wytwórczy, mając do dyspozycji dane czynniki produkcji, ma za zadanie dostarczyć te dobra i usługi, których konsumenci żądają. Na podstawie ruchu cen orientuje się, jakich dóbr i usług ma dostarczyć. Ceny są odbiciem z jednej strony decyzji konsumentów, którzy przeprowadzają podział swoich dochodów według zasad, wyjaśnianych przez regułę użyteczności krańcowej, z drugiej zaś — decyzji producentów, mających do pokonania koszty. Producenci muszą brać pod uwagę z jednej strony cenę dóbr i usług a z drugiej cenę czynników produkcji, gdy staje przed nimi zagadnienie wprowadzenia danych czynników do produkcji w celu dostarczenia na rynek danych dóbr i usług. Koszt wytworzenia jednostki dobra lub usługi, czyli suma wynagrodzenia czynników produkcji, biorących udział w wytworzeniu jednostki dobra lub usługi, nie może być wyższa od ceny. Wytwórca, zatrudniając dodatkową jednostkę danego czynnika produkcji, zwiększa swoją całkowitą produkcję. Jeśli wartość tego zwiększenia pokrywa wynagrodzenie dodatkowo zatrudnionej jednostki danego czynnika, wytwórca opłaca się to dodatkowe zatrudnienie. Będzie więc dopóty zwiększał zatrudnienie danego czynnika, dopóki wartość dodatkowej produkcji będzie pokrywała koszt dodatkowego zatrudnienia. Mówimy, że producent dopóty będzie zwiększał zatrudnienie danego czynnika produkcji, dopóki wartość produkcji krańcowej (wartość wzrostu produkcji wskutek zatrudnienia dodatkowej jednostki danego czynnika, gdy zatrudnienie innych czynników nie uległo zmianie) tego czynnika będzie pokrywała jego wynagrodzenie.

Wprowadzając coraz to dodatkowe jednostki danego czynnika do produkcji, przy niezmiennym zatrudnieniu innych czynników, napotykamy w pewnym momencie spadek wartości jego produkcji krańcowej. Wydajność danego czynnika produkcji nie zależy bowiem od ilości, w jakiej został on użyty, lecz od stosunku ilości danego czynnika do ilości innych czynników, które jednocześnie zostały użyte. Niedawno była mowa o uzyskaniu optimum zdolności wytwórczej przedsiębiorstwa. Otóż jeśli przez zdolność wytwórczą będziemy rozumieli wyłącznie zdolność wytwórczą urządzeń produkcyjnych, to znaczy rzeczowego kapitału wytwórczego, w jaki przedsiębiorstwo jest wyposażone, to, przy niezmiennym stanie wyposażenia w ten kapitał, a przy zmieniającej się liczbie zatrudnionych robotników, otrzymamy zmieniającą się produkcję krańcową czynnika pracy. Zwiększając zatrudnienie, począwszy od jednego robotnika w górę, będziemy otrzymywali coraz większą produkcję krańcową czynnika pracy. Będzie następowała poprawa stosunku pomiędzy ilością czynnika pracy a ilością czynnika kapitału. Minąwszy sytuację, w której ten stosunek będzie optymalny i produkcja krańcowa najwyższa, produkcja krańcowa zacznie spadać. Przyjąwszy, że cena jest niezmienna, wartość produkcji krańcowej będzie ulegała zmianom w zależności od

zmian produkcji krańcowej. Czas, w którym przedsiębiorstwo osiągnie optimum wyzyskania swego wytwórczego kapitału rzeczowego zbiegnie się z najwyższą produkcją krańcową czynnika pracy. Czy jest wtedy osiągnięty przez przedsiębiorstwo najniższy poziom kosztów? Trzeba pamiętać, że w ramach hipotezy konkurencji zupełnej izolowany producent nie ma wpływu na wynagrodzenie czynników produkcji, zatrudniając ich więcej lub mniej. Jeśli ani płace, ani oprocentowanie zainwestowanego kapitału nie uległy zmianie, wtedy istotnie zostaje osiągnięty najniższy poziom kosztów. Produkcja na jednostkę czynnika pracy i na jednostkę czynnika kapitału jest wówczas w danym przedsiębiorstwie najwyższa.

3. OPTIMUM PODZIAŁU CZYNNIKÓW PRODUKCJI

Decyzje konsumentów, dzielących dochody na zaspokojenie poszczególnych potrzeb, znajdują swój wyraz w cenach. Ceny dóbr i usług bardziej pożądaných, na które przeznaczają się więcej dochodu, powinny mieć mocną tendencję, w przeciwieństwie do innych dóbr i usług, na które popyt jest słabszy. Producent, który dostarcza na rynek dobra i usługi bardziej pożądane, może sobie pozwolić na wyższe wynagrodzenie czynników produkcji. Producent, jak powiedzieliśmy, dopóty będzie zwiększał zatrudnienie danego czynnika produkcji, dopóki dodatkowe wynagrodzenie tego czynnika będzie jeszcze pokryte przez wartość jego produkcji krańcowej. Produkcja krańcowa danego czynnika może wprawdzie spadać, lecz iloczyn ceny przez produkcję krańcową będzie, ogólnie biorąc, wyższy im cena jest wyższa. A więc im wyższa jest cena, tym wyższe może być wynagrodzenie danego czynnika produkcji. Czynniki produkcji, których przesuwalności nie krępuje żadne sztuczne ograniczenie, będą zmierzały do tych dziedzin wytwórczości, gdzie będą mogły otrzymać wyższe wynagrodzenie. Migracja czynników produkcji powinna sprawić, że popyt, któremu konsumenci dali wyraz, dzieląc swoje dochody w stosunku do swoich potrzeb, zostanie należycie zaspokojony.

Przesuwanie się czynników produkcji z jednej gałęzi wytwórczości, gdzie wynagrodzenie jest niższe, do drugiej, gdzie wynagrodzenie jest wyższe, wywoła po pewnym czasie przerzedzenie się podaży danych czynników w pierwszej gałęzi wytwórczości i zagęszczenie się podaży w drugiej. Produkcja krańcowa w pierwszej gałęzi wytwórczości będzie spadała wolniej, lub nawet będzie wzrastała, produkcja krańcowa w drugiej gałęzi wytwórczości będzie spadała szybciej. Wreszcie dojdzie do tego, że wartość produkcji krańcowej (t.zn. iloczyn produkcji krańcowej przez cenę) czynników produkcji zrówna się we wszystkich gałęziach wytwórczości. Ponieważ producenci nie mogą dawać wyższego wynagrodzenia czynnikom produkcji niż wynosi wartość ich produkcji krańcowej, rozpiętości w wynagrodzeniu czynników produkcji pomiędzy różnymi dziedzinami wytwórczości nie powinny nadal występować. A migracja

czynników produkcji w poszukiwaniu najwyższego wynagrodzenia powinna ustać.

Gdy migracja czynników produkcji ustanie, powinny one być zatrudnione w takich ilościach w poszczególnych dziedzinach wytwórczości, aby stosunek ilości każdego z czynników do ilości innych czynników, zatrudnionych w danej dziedzinie wytwórczości, zapewniał najwyższą — możliwą do osiągnięcia w danym etapie gospodarki narodowej — wartość produkcji krańcowej każdego z czynników. Gdyby bowiem w innej dziedzinie wytwórczości, niż w branej pod uwagę, można było osiągnąć korzystniejszy stosunek ilościowy zatrudnionych czynników, z punktu widzenia wartości ich produkcji krańcowej, czynniki te mogłyby tam otrzymać wyższe wynagrodzenie i migracja trwałaby nadal.

Na dwie okoliczności jeszcze raz warto zwrócić uwagę w przeprowadzonym rozumowaniu. Czynniki produkcji są rozmieszczone w poszczególnych dziedzinach wytwórczości zgodnie z zadaniami dostarczenia konsumentom tych dóbr i usług, jakich oni pożąдают. Jednocześnie możemy mówić o najlepszym wyzyskaniu tych czynników z punktu widzenia ich wydajności, traktowanej nieodłącznie od sprawy zaspokojenia potrzeb konsumentów. Te okoliczności wystąpią może jeszcze wyraźniej, gdy wymienimy następujące dwie konsekwencje naruszenia przedstawionego stanu optimum ogólnej równowagi.

Gdybyśmy chcieli zmienić dany podział czynników produkcji pomiędzy poszczególne dziedziny wytwórczości, potrzeby konsumentów byłyby gorzej zaspokojone. Zmiany w podziale czynników produkcji musiałyby wywołać zmiany w produkcji. Nastąpiłaby inna podaż dóbr i usług. Jednych dóbr i usług konsumenci otrzymaliby więcej, innych mniej, w stosunku do tych ilości, jakie pragnęliby otrzymać i czemu dali wyraz w cenie, będącej refleksem takiego podziału dochodów, przy którym użyteczność krańcowa pieniądza, przeznaczzonego na poszczególne wydatki, była równa. Wskutek zmiany podziału czynników produkcji zmieniłaby się wartość ich produkcji krańcowej, a również i ich wynagrodzenie. W rezultacie czynniki produkcji nie mogłyby otrzymać tego wynagrodzenia, jakie odpowiadałoby ich roli, którą mogłyby odegrać w zaspakajaniu potrzeb zbiorowości.

Przez zmianę podziału czynników produkcji zostałyby podważona najważniejsza proporcja pomiędzy tymi czynnikami w poszczególnych dziedzinach wytwórczości. Skutkiem tego spadłaby wartość produkcji na jednostkę, zatrudnionych czynników w każdej dziedzinie wytwórczości. Musiałaby więc spaść również ogólna wartość produkcji.

Przyjęliśmy tu, że brak sztucznych ograniczeń jest dostatecznym warunkiem swobody migracji czynników produkcji. Trzeba jednak podkreślić, że gdyby nawet nie występowały jakiegokolwiek inne naturalne ograniczenia przesuwalności czynników produkcji, to chociażby już sam koszt przesunięcia danego czynnika z jednej dziedziny wytwórczości do drugiej może być wy-

starczającą przeszkodą w osiągnięciu stanu, gdy wynagrodzenie danych czynników produkcji jest równe, bez względu na dziedzinę wytwórczości. Aby dany czynnik produkcji zgłosił się do tej dziedziny wytwórczości, gdzie wynagrodzenie jest wyższe, trzeba, by to wynagrodzenie pokrywało dotychczasowe wynagrodzenie łącznie z kosztem przesunięcia. Jeśli to nie nastąpi, repartycja, przy której występują różnice w wynagrodzeniu danego czynnika w zależności od dziedzin produkcji, będzie utrzymywała się nadal. Powstaje pytanie, jak należy traktować koszty przesunięcia, jeśli różnica w wynagrodzeniu ma być tak znaczna, by pokrywała również te koszty. Wyrażając koszt przesunięcia w określonej kwocie pieniężnej, oprocentowanie i amortyzacja tej kwoty da koszt przesunięcia w stosunku rocznym. Robotnik, który decyduje się na zmianę zajęcia ze względu na możliwość wyższego zarobku gdzie indziej, powinien mieć teoretycznie gwarancję, że nadwyżka dochodów, którą może osiągnąć w ciągu roku będzie większa od oprocentowania i amortyzacji sumy, wydanej na koszty przeprowadzki i ewentualne przeszkolenie, a te wyższe zarobki będzie mógł realizować co najmniej w ciągu tej liczby lat, jaka jest potrzebna dla zamortyzowania kwoty, wyłożonej na przeprowadzkę i ewentualne przeszkolenie. Kalkulacja taka nie musi występować w rzeczywistości, by wprowadzić tę poprawkę do tezy, że wartość produkcji krańcowej poszczególnych czynników produkcji i ich wynagrodzenie stają się równe bez względu na dziedzinę wytwórczości.

Podobny dowód można by przytoczyć przeciwko twierdzeniu, iż przedsiębiorstwa przyjmują rozmiary optimum. Konieczna jest duża łatwość migracji producentów z branży do branży, aby to twierdzenie, przynajmniej na pierwszy rzut oka, mogło być zupełnie prawdopodobne. Tymczasem likwidacja dokonanych inwestycji nie jest, jak wiemy, rzeczą łatwą, a niekiedy jest wręcz niemożliwa. Nie może więc producent przenosić się bez trudu z jednej dziedziny wytwórczości do drugiej. Czasami wymaga to tylko czasu, a czasami nawet jest niemożliwe bez utraty zainwestowanego kapitału.

Na tym kończę ogólną charakterystykę hipotezy konkurencji zupełnej, która posiada tę zaletę, że na jej podstawie można sobie wytworzyć obraz stosunków najbardziej korzystnych — z punktu widzenia zaspakajania potrzeb zbiorowości. Gdyby stosunki, przewidziane w hipotezie konkurencji zupełnej, mogły być urzeczywistnione, marnotrawstwo zostałoby sprowadzone do minimum. Pogląd, jaki daje ta hipoteza na sposób sygnalizacji potrzeb zbiorowości do najdalszych ogniw aparatu wytwórczego oraz na sposób dostosowywania się aparatu wytwórczego do zadań zaspokojenia tych potrzeb, posiada wielką wartość, jako narzędzie pomocnicze w rozumowaniu na temat zadań i środków polityki gospodarczej. Nie należy sądzić, że uznanie za pożądane stosunków równowagi — lub sposobu ich realizacji — których obraz daje hipoteza konkurencji zupełnej, jest równoznaczne z aprobatą wolnej gry sił i z odrzuceniem interwen-

cjonizmu. Wprost przeciwnie, układ ten, jeśli jest on właściwy, może być realizowany pod działaniem interwencjonizmu, a jeśli interwencjonizm potrafi lepiej go zrealizować, niż wolna gra sił, usprawiedliwiony jest interwencjonizm. Chodzi w tym wypadku o subtelną różnicę między pytaniami — jak realizować i przy pomocy jakich środków. O ile w odpowiedzi na pierwsze pytanie, chętnie przyjmuję za punkt wyjścia hipotezę konkurencji zupełnej, o tyle w odpowiedzi na drugie — z góry trzeba przyjąć interwencjonizm. Zdaję sobie sprawę, że raczej interwencjonizm, a nie wolna gra sił, może prowadzić do takich, i tak realizowanych, stosunków w dziedzinie kosztów i cen, podziału czynników produkcji itp., które, dzięki pomocy hipotezy konkurencji zupełnej, skłonni jesteśmy wyobrazić sobie, jako pożądane. Na przykład, podział czynnika pracy powinien następować stosownie do wartości produkcji krańcowej tego czynnika, lecz pełniej może być uwzględnione to kryterium w ramach planowej polityki płac i zatrudnienia.

4. KOSZT I CENA W WARUNKACH KONKURENCJI NIEZUPEŁNEJ

W ramach konkurencji zupełnej żaden nabywca ani sprzedawca nie może oddziaływać na cenę. I odwrotnie, o ile nabywca lub sprzedawca może oddziaływać na cenę, brak jest konsekwencji, przewidzianych przez hipotezę konkurencji zupełnej.

Kiedy nabywca nie może oddziaływać na cenę? Gdy jest wielu nabywców, tak, że działalność każdego z nich oddzielnie nie może wpłynąć na zmianę sytuacji na rynku. Dodajemy, że zachowanie się sprzedawców i nabywców na rynku jest następujące: sprzedawcy eliminują nabywców, oferujących niższe ceny i zwracają się do tych, którzy oferują wyższe ceny oraz nabywcy eliminują sprzedawców, żądających wyższych cen i zwracają się do tych, którzy godzą się na niższe ceny. Jest to mechanizm tworzenia się ceny, na którą indywidualny nabywca nie może oddziaływać.

Jeśli nabywca jest wielkim odbiorcą, może, kupując mniejsze lub większe ilości, wywierać indywidualny wpływ na cenę. Takie wypadki występują na ogół rzadziej, jeśli chodzi o artykuły spożycia, częściej natomiast w zakresie zaopatrzenia w czynniki produkcji. Jednak również i w zakresie zaopatrzenia w dobra spożycia zdarzają się wpływy indywidualnych nabywców na warunki zakupu. Na przykład, jeśli zorganizowani spożywcy występują na rynku, jako jeden nabywca, za pośrednictwem spółdzielni i ich centrali zakupu. Popyt na czynniki produkcji jest często dość scentralizowany i dlatego nie potrzeba nawet dodatkowej organizacji wielu producentów, aby mieć do czynienia z wpływem indywidualnych nabywców na rynek. Jeśli producent zwolni lub będzie chciał dodatkowo zatrudnić wykwalifikowanych robotników, może łatwo wywołać poważniejsze zmiany istniejącego poziomu płac i to tym bardziej, im trudniej o zastępcze zajęcie dla zwolnionych robotników i gdy równocześnie trudno o dodatkową podaż, która jest stosunkowo

ograniczona. To samo można powiedzieć o surowcach i maszynach. Wystarczy niekiedy rezygnacja producenta z zatrudnienia niewielkiej ilości danych czynników, aby wystąpiła poważniejsza niższa ich ceny. Odwrotnie, postanowienie zatrudnienia dodatkowej ilości może wywołać poważniejszą zwyżkę ich ceny. Zatrzymajmy się na tym temacie.

Była mowa o zasadzie, że producent dopóty będzie wprowadzał coraz to nową jednostkę danego czynnika do produkcji, dopóki wartość produkcji krańcowej tego czynnika będzie pokrywała jego wynagrodzenie. Przy tym założeniu poszczególny producent nie ma wpływu na wynagrodzenie czynników produkcji. Tymczasem, gdy przyjmujemy, że taki wpływ istnieje, zatrudnienie dodatkowej jednostki danego czynnika oddziałuje na podniesienie wynagrodzenia już zatrudnionych jednostek i odwrotnie, zwolnienie jednostki danego czynnika oddziałuje na obniżenie wynagrodzenia już zatrudnionych jednostek. Wskutek tego, jeśli producent zamierza zatrudnić dodatkową jednostkę danego czynnika produkcji (np. pracy), musi liczyć się z tym, że ogólny koszt dotychczasowego zatrudnienia tego czynnika wzrośnie nie tylko o koszt tej dodatkowej jednostki, lecz ponadto o kwotę, będącą iloczynem różnicy pomiędzy kosztem dodatkowej jednostki a dotychczasowym kosztem jednostki już zatrudnionej przez liczbę już dotychczas zatrudnionych jednostek danego czynnika. Jeśli, na przykład, producent zatrudni dodatkowego robotnika i będzie musiał mu zapłacić więcej niż dotychczas już zatrudnionym robotnikom, to ponadto będzie musiał podnieść płace już dotychczas zatrudnionych robotników do poziomu płacy nowo zatrudnionego robotnika. I odwrotnie, ogólny koszt dotychczasowego zatrudnienia danego czynnika spadnie więcej niż o dotychczasowy koszt jednostki, gdy jednostka tego czynnika zostanie zwolniona. Spadnie on ponadto o kwotę, będącą iloczynem różnicy pomiędzy dotychczasowym kosztem jednostki a nowym kosztem, który jest niższy, przez liczbę jednostek danego czynnika, które będą nadal zatrudnione.

W konsekwencji dawna formuła postępowania producenta musiałaby ulec zmianie. Nie będzie on dopóty zwiększał zatrudnienia, dopóki wynagrodzenie danego czynnika nie zrówna się z wartością jego produkcji krańcowej. Będzie on natomiast dopóty zwiększał to zatrudnienie, dopóki koszt krańcowy (wzrost całkowitych kosztów wskutek wprowadzenia do produkcji dodatkowej jednostki danego czynnika) nie przewyższy wpływów krańcowych (to znaczy wpływów, uzyskanych dodatkowo w związku ze wzrostem produkcji wskutek zatrudnienia dodatkowej jednostki danego czynnika).

W sposób analogiczny nabywca oddziałuje na cenę wszelkich dóbr i usług, gdy nabywa je w warunkach konkurencji niepełnej. Nabywając więcej, wpływa on na wzrost ceny i, wskutek tego, ogólne jego wydatki na zaopatrzenie w danym zakresie wzrastają więcej niż o kwotę ściśle wydaną na dodatkowe zaopatrzenie. Nabywając mniej, wpływa on na spadek ceny i,

wskutek tego, ogólne jego wydatki na zaopatrzenie w danym zakresie spadają więcej niż o kwotę, wydawaną na tę część zaopatrzenia, z którego zrezygnował.

Indywidualny sprzedawca nie może oddziaływać na cenę, gdy jest wielu sprzedawców danych dóbr lub usług. Przypominam scharakteryzowanie mechanizmu powstawania ceny, na którą indywidualny sprzedawca nie może oddziaływać: nabywcy eliminują sprzedawców, żądających wyższych cen i zwracają się do tych, którzy godzą się na niższe ceny oraz sprzedawcy eliminują nabywców, oferujących niższe ceny, zwracają się do tych, którzy oferują wyższe ceny.

Przykładem sprzedawcy, który może oddziaływać na cenę jest kartel. Kartel utrzymuje wysokie ceny. Teoretycznie biorąc, możliwość realizowania nadmiernych zysków powinna ściągnąć nowych producentów do tej gałęzi wytwórczości. Jeśli państwo nie zakazuje dopływu nowych producentów do skartelizowanej gałęzi wytwórczości, muszą istnieć inne przyczyny tego, że kartelowi udaje się utrzymać wysokie ceny. Powiedzmy, że inwestycje w tej dziedzinie wytwórczości, potrzebne, aby zaoferować nowe przedsiębiorstwo, są bardzo wysokie i trudno o wolne kapitały, które możnaby użyć do tego celu. Już to wystarczy, aby istniały warunki utrzymania sztucznej ceny. Rynek krajowy jest chroniony wysoką taryfą celną albo zakazami przywozu. Kartel ma wtedy możliwości eksploataowania nienasyconego rynku, utrzymując wysoką cenę. Podstawą praktyki kartelowej może być monopol posiadania złóż. Na przykład, nikt inny poza skartelizowanymi przedsiębiorstwami nie jest posiadaczem złóż węgla. Jeśli konkurencja zagraniczna jest wykluczona, kartel może ustalać ceny. Przytaczam inne przykłady, gdy sprzedawca może wywierać wpływ na cenę. Przedsiębiorstwo o rozmiarach optimum eliminuje konkurentów, a jest tak duże, że potrafi zaopatrzyć cały rynek. Może sobie pozwolić na «politykę» cen sprzedaży, nie obawiając się, że zostanie założone drugie przedsiębiorstwo o takich samych rozmiarach. W pewnych wypadkach powstają odosobnione rynki zbytu, ponieważ przedsiębiorstwa z innych rejonów nie mogą przewyciężyć kosztów transportu. Albo konsumenci są niedostatecznie poinformowani, wskutek czego łatwe jest różniczkowanie cen. Lub, wreszcie, istnieją jakieś urojone lub rzeczywiste różnice pomiędzy, w zasadzie jednakowymi, artykułami, produkowanymi przez wielu wytwórców (np. urojona lub rzeczywista jakość butów, wytwarzanych przez jednego z producentów, gdy producentów butów jest bardzo wielu). Słowem są to sytuacje, które można by nazwać faktycznym monopolem.

W wypadku gdy ceny sprzedaży nie odpowiadają formułom hipotezy konkurencji zupełnej, producent musi wyciągać inne wnioski — z porównań ceny i kosztu — w sprawie zwiększenia produkcji. Gdyby podaż jego wytworów nie miała wpływu na ich cenę, zwiększałaby produkcję dopóty, dopóki cena pokrywałaby koszt krańcowy. Tutaj jednak cena spada lub wzrasta, w zależności od tego, czy sprzedaje on więcej lub mniej. Sprzedając

więcej, zwiększa swoje wpływy mniej niż o cenę dodatkowo sprzedanej jednostki towaru. Mianowicie, spadają ceny wszystkich już dotychczas sprzedawanych jednostek o różnicę pomiędzy dotychczasową ceną a nową. Wzrost jego wpływów z tytułu sprzedaży dodatkowej jednostki będzie równy cenie tej jednostki mniej iloczyn różnicy pomiędzy dawną a nową ceną przez liczbę dotychczas sprzedawanych jednostek towaru. Zastanawiając się nad zwiększeniem produkcji, nie będzie więc mógł orientować się według ceny, a musi orientować się według wpływu krańcowego (t.zn. wzrostu wpływów ogólnych dzięki sprzedaży dodatkowej jednostki towaru). Stąd, dopóki wpływ krańcowy będzie przewyższał koszt krańcowy, dopóty opłaci mu się zwiększać produkcję.

Dotychczasowe uwagi warto uzupełnić szczegółowszym rozpatrzeniem dwóch zagadnień. Dlaczego mianowicie, w przeciwieństwie do układu znanego z hipotezy konkurencji zupełnej, w konkurencji niezupełnej: I. wynagrodzenie czynników produkcji jest niższe od wartości ich produkcji krańcowej; II. koszt krańcowy i średni są niższe od ceny.

I. Uwzględnimy trzy następujące warianty: (a) czynniki produkcji są zatrudniane na zasadach konkurencji zupełnej, cena produktu kształtuje się w warunkach konkurencji niezupełnej; (b) czynniki produkcji są zatrudniane w warunkach konkurencji niezupełnej, cena produktu kształtuje się na zasadach konkurencji zupełnej; (c) zarówno zatrudnianie czynników produkcji, jak i zbyt produktu odbywa się w warunkach konkurencji niezupełnej.

(a) Wartością produkcji krańcowej danego czynnika produkcji będzie iloczyn jego produkcji krańcowej przez nową cenę, która spadnie w porównaniu do dotychczasowej (a wpływ krańcowy będzie niższy od wartości produkcji krańcowej). Powiedzmy, że tej wartości produkcji krańcowej odpowiada praktykowane już wynagrodzenie jednostkowe danego czynnika produkcji, na które to wynagrodzenie producent nie ma żadnego wpływu, zatrudniając więcej lub mniej tego czynnika. Jeśli producent zdecyduje się, w tych warunkach, na wprowadzenie do produkcji dodatkowej jednostki branego pod uwagę czynnika, naraża się na to, że dodatkowe wpływy będą niższe od kosztu dodatkowego zatrudnienia. Mianowicie, będą one niższe o iloczyn różnicy pomiędzy dawną a nową ceną przez ilość produktów już przedtem wytwarzanych. Ten krok nie opłaci się producentowi.

(b) Wartością produkcji krańcowej będzie iloczyn produkcji krańcowej danego czynnika przez cenę, która nie uległa zmianie. Wynagrodzenie czynnika produkcji wzrasta natomiast ze wzrostem zatrudnienia. Jeśli wytwórca miałby zapłacić danemu czynnikowi produkcji wynagrodzenie, równe wartości jego produkcji krańcowej, znalazłby się również w tej sytuacji, że dodatkowe wpływy byłyby niższe od wzrostu kosztu zatrudnienia. Mianowicie, byłyby one niższe o iloczyn różnicy pomiędzy dotychczasowym a nowym jednostkowym wynagrodzeniem czynnika produkcji przez liczbę jednostek danego czynnika już do-

tychczas zatrudnionych. Ten krok również nie opłaciłby się producentowi.

(c) Wartością produkcji krańcowej jest, w tym wypadku, podobnie jak w pierwszym, iloczyn produkcji krańcowej danego czynnika przez nową cenę, która spadnie w porównaniu do dotychczasowej. Wynagrodzenie danego czynnika produkcji wzrasta w porównaniu do dotychczasowego, przy zatrudnieniu jego dodatkowej jednostki. Gdyby producent zdecydował się wynagrodzić czynnik produkcji stosownie do wartości jego produkcji krańcowej, naraziłby się również na to, że dodatkowe wpływy byłyby niższe od dodatkowych kosztów danego czynnika. Mianowicie byłyby one niższe o sumę iloczynów: (1) różnicy pomiędzy dawną a nową ceną przez ilość dotychczas zbywanego produktu oraz (2) różnicy pomiędzy dawnym a nowym jednostkowym wynagrodzeniem czynnika produkcji przez liczbę jednostek tego czynnika już dotychczas zatrudnionych. Decyzja producenta będzie negatywna.

W każdym z tych trzech wypadków producent będzie dopóty zwiększał zatrudnienie danego czynnika produkcji, dopóki koszt krańcowy (wzrost ogólnego kosztu tego czynnika) nie będzie przewyższał wpływu krańcowego (wzrostu ogólnych wpływów, w związku ze wzrostem produkcji, dzięki zatrudnieniu dodatkowej jednostki branego pod uwagę czynnika). Do tej chwili nie będzie mu jeszcze groziło, że dodatkowe koszty będą przewyższały dodatkowe wpływy. Lecz w takim razie, w warunkach konkurencji niepełnej, wynagrodzenie czynników produkcji musi być niższe od wartości ich produkcji krańcowej. A rozpiętość pomiędzy wynagrodzeniem czynników produkcji a wartością ich produkcji krańcowej tym bardziej rośnie, im bardziej cena sprzedaży produktu jest wrażliwa na zmiany ilości, wytwarzanych przez indywidualnego producenta, oraz im bardziej wynagrodzenie czynników produkcji jest wrażliwe na zmiany zatrudnienia danych czynników przez indywidualnego producenta.

II. W warunkach konkurencji pełnej cena (wpływ krańcowy), koszt krańcowy i średni są sobie równe. Może tak być, ponieważ wytwórca nie ma wpływu na ceny, a konkurencja wielu przedsiębiorstw, zmierzających do rozmiarów optimum, sprawia, że koszt spada do poziomu kosztu w przedsiębiorstwach optimum.

Wytwórca, w warunkach konkurencji pełnej, dopóty zwiększał produkcję, dopóki cena sprzedaży, równa w tym wypadku wpływowi krańcowemu, pokrywała koszt krańcowy. Przy konkurencji niepełnej, wytwórca sprzedając więcej, powoduje spadek ceny. Gdyby zdecydował się on na zwiększenie produkcji o jednostkę, pomimo tego że nowa cena będzie identyczna z kosztem krańcowym, byłaby to decyzja znacznieszego zwiększenia kosztów niż wpływów. Nadwyżka wzrostu kosztów nad wzrostem wpływów równałaby się iloczynowi różnicy pomiędzy dawną a nową ceną przez liczbę jednostek produktu już dotychczas zbywanych. Dlatego producent unika dalszego podnoszenia

produkcji, gdy wpływ krańcowy jest już równy kosztowi krańcowemu. Lecz w takim razie cena musi być z reguły wyższa od kosztu krańcowego.

O ile producent potrafi zapobiec, aby dany produkt nie był odsprzedawany, może — w warunkach konkurencji niepełnej — prowadzić politykę różniczkowanych cen. Będzie on liczył się z elastycznością popytu. W stosunku do nabywców, wrażliwych na wyższą cenę, będzie prowadził politykę cen umiarkowanych. Będzie dążył do osiągnięcia maksymalnych wpływów na drodze zwiększenia ilości zbywanych produktów. Nabywcy, niewrażliwi na wyższą cenę, pozwolą mu na śrubowanie ceny i zwiększanie w ten sposób wpływów ze sprzedaży.

Nie mam możliwości rozwijania wypadków konkurencji niepełnej. Jest ich bardzo wiele. Są one codziennym przejawem życia a nie wynikiem założeń teoretycznych. Ograniczam się do stwierdzenia, że w warunkach konkurencji niepełnej zostają przekreślone korzyści, które wynikały z hipotezy konkurencji pełnej. Pierwsza z tych korzyści polegała na tym, że produkcja mogła być istotnie najtańsza, a więc najtaniej mogły być zaspakajane potrzeby zbiorowości. Przedsiębiorstwa, współzawodnicząc między sobą, starały się osiągnąć rozmiar optimum i wytwarzać przy optimum wyzyskania zdolności wytwórczej. Zbiorowość otrzymywała dobra i usługi po cenach, odpowiadających kosztom krańcowym i kosztom średnim. Taki układ stosunków nie występuje z różnych powodów, gdy mamy do czynienia z okolicznościami konkurencji niepełnej. Na przykład, rynek jest za mały, aby pomieścić zbyt nawet jednego przedsiębiorstwa o rozmiarach optimum. Jeśli takie przedsiębiorstwo istnieje, nie wytwarza ono przy kosztach sprowadzonych do minimum. Lub też istnieje większa liczba przedsiębiorstw, ale każde z nich posiada zamknięte koło odbiorców, którzy z tych lub innych powodów dają pierwszeństwo produktom tego przedsiębiorstwa. Gdyby tego rodzaju motywy znikły, byłoby miejsce na mniejszą liczbę przedsiębiorstw, ale zato wytwarzających taniej, bo przy optimum wyzyskania zdolności produkcyjnej. A może nawet produkcja skoncentrowałaby się w zakładach o rozmiarach optimum. Mechanizm cen dóbr i usług oraz wynagrodzenia czynników produkcji, znany z hipotezy konkurencji pełnej, zaczyna zawodzić w wypadkach konkurencji niepełnej, wobec czego, w konsekwencji, repartycja czynników produkcji jest wadliwa. Zbiorowość nie otrzymuje tych dóbr i usług, których najbardziej pożąda, a produkcja nie zostaje podniesiona do możliwie najwyższego poziomu. Na przykład, producent powstrzymuje się od zatrudniania dodatkowych jednostek danego czynnika produkcji wobec wyższości kosztu i spadku ceny. Tymczasem, wzrost tego zatrudnienia poprawiłby wydajność produkcji i zaopatrzenie konsumentów. Gdyby zostało wprowadzone minimum wynagrodzenia czynników produkcji, powiedzmy płaca minimalna, oraz maksymalna cena danych dóbr lub usług, producent znalazłby się w warunkach, zbliżonych do warunków konkurencji pełnej. Ponieważ płaca minimalna

nie pozwala na zmniejszenie kosztu jednostki pracy, producent będzie dopóty zatrudniał coraz więcej robotników, dopóki płaca ta będzie efektywna, t.zn. nie wzrośnie ponad wartość produkcji krańcowej. Cena maksymalna nie pozwala na wyższą cenę na drodze ograniczania produkcji. Producentowi opłaca się więc wytwarzać taką ilość, przy której cena maksymalna pokrywa jeszcze koszt. Te dwa zarządzenia, zacytowane przykładowo, pozwoliłyby na częściowe usunięcie hamulców, wynikających ze stosunków konkurencji niezupełnej, i na zwiększenie produkcji.

Na tym kończę uwagi na temat układu elementów gospodarki, przy założeniu konkurencji zupełnej oraz konkurencji niezupełnej. Mam nadzieję, że dadzą one pewną ideę wydajnej gospodarki oraz, na tym tle, wyjątków od tego rodzaju gospodarki. Te ostatnie trzeba sobie dopowiadać, gdyż trudniejsze są one do uogólnienia, zwłaszcza, gdy uogólnienie pragnie się zamknąć w niewielu zdaniach.

D) Rozdział dochodu społecznego

1. DOCHODY Z PRACY

W miarę wzrostu dochodu danej jednostki spada jego użyteczność krańcowa, o ile potrzeby tej jednostki nie ulegają równocześnie zmianom. Stąd też potrzeby zbiorowości byłyby najlepiej zaspokojone, gdyby istniejący dochód społeczny był równomiernie podzielony pomiędzy wszystkie jednostki, wchodzące w skład tej zbiorowości. Istniałaby wtedy pewność, że użyteczność krańcowa dochodu jednej jednostki nie jest mniejsza od użyteczności krańcowej dochodu innej jednostki i, że wobec tego, przy pomocy danego dochodu społecznego nie można już osiągnąć lepszego zaspokojenia potrzeb zbiorowości. Dochód osób utrzymujących rodziny, rzecz oczywista, musi być wyższy — stosunkowo do liczby członków rodziny — od dochodu osób, które utrzymują tylko same siebie. Temu punktowi widzenia może być przeciwstawiony inny. Mianowicie, że potrzeby i intensywność ich odczuwania są bardzo różne wśród członków tej samej zbiorowości i równomierny podział dochodu społecznego na głowę danej zbiorowości mogłoby nie dawać najlepszego zaspokojenia ogólnych potrzeb. Jednostki o rozwiniętych potrzebach musiałyby korzystać z wyższych dochodów. Gdybyśmy, mówiąc o rozdziale dochodu społecznego, stali wyłącznie na gruncie optimum zaspokojenia potrzeb zbiorowości, ten drugi punkt widzenia musiałby być odrzucony, po prostu dlatego, że nie jest praktycznie możliwa porównawcza ocena stopnia odczuwania różnych potrzeb, branych jako takie. Słowem, nie mamy innej drogi, na której moglibyśmy się zbliżyć do realizacji postulatu najlepszego zaspokojenia potrzeb zbiorowości przy pomocy danego dochodu, jak tylko dzieląc ten dochód równomiernie na głowę poszczególnych członków społeczeństwa.

To założenie skłonny jestem przyjąć, jako punkt wyjścia dalszych uwag na ten temat.

Zatrzymam się wpiery nad zagadnieniem równych dochodów z pracy. Istnieje wiele powodów, że dochody te nie są jednolite.

Po pierwsze, niektóre zawody wymagają specjalnych, wrodzonych uzdolnień. Na przykład, każdy może być woźnym w operze, lecz nie każdy może być śpiewakiem operowym.

Po drugie, niektóre dochody mogą być dlatego wyższe od innych, ponieważ warunki pracy są niepomiernie uciążliwsze w danych dziedzinach pracy, niż w innych. Na przykład, mogą być usprawiedliwione wyższe dochody górników, pracujących w źle urządzonych kopalniach wosku ziemnego, aniżeli górników, pracujących w dobrze urządzonych kopalniach węgla kamiennego. Jeśli płace kształtują się w warunkach wolnej gry sił, powinno by w zasadzie nastąpić zrównanie płac w kopalniach wosku i w kopalniach węgla. Może to jednak nie nastąpić, ponieważ górnicy nie będą chcieli przechodzić do kopalń wosku, pomimo wyższych tam płac, odstraszeni pogorszeniem warunków pracy.

Po trzecie, różniczkowanie zarobków w zależności od dziedziny wytwórczości, może się utrzymywać dlatego, że wyższe zarobki gdzie indziej nie równoważą kosztów zmiany zajęcia, a więc kosztów przeprowadzki i dodatkowego przeszkolenia, jeśli jest to potrzebne.

Po czwarte, różnice w dochodach z pracy są wynikiem różnego przygotowania, które z kolei jest rezultatem niejednakowego poświęcenia czasu i pieniędzy na przygotowanie do zawodu w przyszłości. Jeśli ocenimy czas, poświęcony na naukę, dającą więcej niż powszechne wykształcenie i dodamy równowartość tego do kosztów nauki, a następnie obliczymy ile wynosi coroczna amortyzacja tej sumy wraz z oprocentowaniem w ciągu życia zawodowego danej jednostki, to otrzymamy to minimum, o jakie dochody coroczne tej jednostki powinnyby przewyższać dochody innych jednostek, które otrzymały tylko elementarne wykształcenie. Odpowiednie różnice powinny występować bez względu na poziom wykształcenia, który przyjmujemy jako wspólny i wyjściowy przy porównaniu dochodów jednostkowych, którymi zajmujemy się. O ile dochód danej jednostki przewyższa amortyzację i oprocentowanie kapitału, stanowiącego w sumie równowartość czasu, poświęconego na dodatkowe kształcenie i bezpośrednich kosztów kształcenia, dane społeczeństwo traci, jeśli wszystkie jednostki, które mogłyby osiągnąć, ze względu na swoje zdolności, ten poziom wykształcenia, nie opanowały odpowiedniej nauki, gdyż nie pozwalały im na to warunki materialne lub zlekceważyły to w okresie młodości. Temu tematowi warto jeszcze poświęcić parę słów dodatkowych.

Rentowność tzw. lokaty edukacyjnej spada w miarę wzrostu kosztów czasu, poświęconego na naukę i poniesionych bezpośrednio wydatków na ten cel. To znaczy, że dochód wzrasta coraz powolniej w stosunku do kosztu wykształcenia, które jest

jego podstawą. Rentowność lokaty edukacyjnej nadaje się do porównania z rentownością innych lokat. Jeśli, na przykład, ogólny koszt wykształcenia o stopień wyżej od dowolnego danego wykształcenia, powiedzmy koszt wykształcenia technika na inżyniera, wynosi 10.000 zł. to można obliczyć rentowność tej lokaty, gdy znamy dochód roczny technika i inżyniera. Niech przeciętny roczny dochód technika wynosi 6.000 zł., a inżyniera — 12.000 zł.; różnica pomiędzy tymi dochodami wynosi 6.000 zł. Liczmy, że okres pracy zawodowej inżyniera trwa 40 lat. Nakład 10.000 zł. musi być zamortyzowany w ciągu tego okresu, a więc amortyzacja wynosi 250 zł. Odejmujemy tę sumę od nadwyżki rocznych dochodów inżyniera nad rocznymi dochodami technika i otrzymujemy 5.750 zł., które w stosunku do 10.000 zł. stanowią 57,5%. W ten sam sposób można obliczyć rentowność lokaty edukacyjnej na wykształcenie robotnika wykwalifikowanego z robotnika niewykwalifikowanego, technika z majstra, profesora politechniki z inżyniera itp. Jeśli, na przykład, rentowność lokat edukacyjnych jest wyższa od innych lokat długoterminowych, na przykład wyższa od rentowności lokat w zakresie inwestycji maszynowych, opłaci się lokować kapitały w kształceniu zastępów danych specjalistów. Otóż po prostu, jeśli stopa kredytu długoterminowego jest niższa od rentowności lokaty edukacyjnej, opłaci się kształcić danych specjalistów. Wiemy, że tylko państwo potrafi wyciągnąć praktyczne wnioski z większej rentowności lokaty edukacyjnej, prowadząc odpowiednią akcję kształcenia. Natomiast, prywatny kapitalista nie zawsze wyciąga tego rodzaju wnioski, nawet, gdy chodzi o kształcenie najbliższych.

Po piąte, zróżniczkowanie dochodów z pracy jest po prostu wynikiem braku poinformowania lub bezwładu pracowników, którzy dla tego właśnie nie porzucają zajęć gorzej płatnych na rzecz lepiej płatnych.

Po szóste, dostęp do zajęć lepiej płatnych może być z różnych względów zatarasowany. Na przykład adwokaci, korzystający z pewnej autonomii zawodowej, ograniczają liczbę nowych adwokatów, którzy co roku mogą być przyjęci do palestry, albo ustalają długi okres aplikacji adwokackiej, albo wymagają wysokich opłat wstępnych lub wysokich różnych składek, których początkujący adwokat, źle zarabiający w pierwszych latach, nie jest w stanie ponieść, albo wreszcie, poddają kandydatów do adwokatury bardzo trudnym egzaminom. Wiele zawodów chce sobie zabezpieczyć wysokie dochody kosztem zbiorowości. Typowym przykładem był zawód rejenta w Polsce.

2. POPRAWA DOCHODÓW Z PRACY

Starłem się udowodnić, jakie znaczenie w podniesieniu wartości produkcji i w zaspokojeniu potrzeb zbiorowości posiada zasada, że wynagrodzenie czynnika pracy powinno być równe wartości jego produkcji krańcowej. Z tego punktu widzenia może budzić wątpliwości ustalanie płac minimalnych i maksy-

małych, które miałyby prowadzić do zrównania dochodów z pracy. Chodziło zupełnie o co innego, gdy była mowa o płacy minimalnej danego typu pracowników w danej dziedzinie wytwórczości w celu zapobiegania, by wzrost płac nie hamował wzrostu zatrudnienia. Mówiąc obecnie o płacy minimalnej i maksymalnej, mam na myśli ustalenie granic, w jakich muszą zmieścić się wszelkie płace, bez względu na charakter zajęcia. Na przykład, inżynier w hucie nie mógłby otrzymywać więcej niż dana płaca maksymalna, a robotnik niewykwalifikowany w tej hucie nie mógłby otrzymywać mniej niż dana płaca minimalna. W ten sposób zostałaby ściśle ograniczona rozpiętość pomiędzy najwyższymi a najniższymi płacami i dochód z pracy najemnej zostałby, do pewnego stopnia, wyrównany. Jeśli jednak wynagrodzenie inżyniera będzie niższe, a wynagrodzenie robotnika będzie wyższe od wartości odnośnej produkcji krańcowej, w pierwszym wypadku powinien wystąpić nadmiar zatrudnienia inżynierów, a w drugim — bezrobocie. Opłaci się, mianowicie, zatrudniać inżynierów, ponieważ zatrudnienie dodatkowego inżyniera daje większy przyrost produkcji, aniżeli wynosi koszt jego zatrudnienia; i nie opłaci się zatrudniać robotników, ponieważ koszt zatrudnienia dodatkowego robotnika będzie przewyższał przyrost wartości produkcji, uzyskany dzięki temu dodatkowemu zatrudnieniu. Gdyby płace maksymalne i minimalne były narzucone we wszystkich dziedzinach wytwórczości i często różniły się od wartości produkcji krańcowej pracowników, którzy płace te pobierają, rozlokowanie sił roboczych nie odpowiadałoby wymaganiu dostarczenia tych dóbr i usług, które są pożądane przez zbiorowość. Wynikłaby stąd i druga konsekwencja: ogólna wartość produkcji, możliwa do osiągnięcia, zostałaby obniżona. Czynniki pracy nie zostałyby rozlokowane w proporcjach najbardziej właściwych do innych czynników. Wydajność wszystkich czynników musiałaby wobec tego spaść.

Nie można więc również wypowiedzieć się za tak sformułowanym stanowiskiem, że wynagrodzenie czynnika pracy musi być podniesione ponad wartość jego produkcji krańcowej kosztem wynagrodzenia innych czynników, które byłoby obniżone w stosunku do wartości produkcji krańcowej tych czynników. Aprobata tego rodzaju stanowiska musiałaby prowadzić do słabnięcia podaży innych czynników, które są istotnie potrzebne, aby można było dostarczać zbiorowości pożądane przez nią dobra i usługi. Na przykład, byłby nieodnawiany kapitał wytwórczy, wskutek czego produktywność czynnika pracy spadałaby, a przy utrzymaniu tego samego wynagrodzenia, rozpiętość pomiędzy wynagrodzeniem a wartością produkcji krańcowej wzrastałaby tym bardziej. Ten proces doprowadziłby do bezrobocia i znacznego obniżenia dochodu realnego zbiorowości. Natomiast, podniesienie dochodów z pracy jest rzeczywiście możliwe tylko w miarę podniesienia wartości produkcji krańcowej czynnika pracy, a to znów jest możliwe tylko na drodze zwiększenia podaży innych czynników, a głównie — kapitału. Nie można oderwać zagadnienia wynagrodzenia czynnika pracy

od wydajności tego czynnika, a ta znow jest zależna od ilości czynników — ziemia i kapitał — przypadających na jednostkę czynnika pracy.

O ile stwierdzenie to musi być uważane za bezsporne, nie znaczy, by nie wymagało zastrzeżeń. Powiedzmy, że na jednostkę czynnika pracy przypada tyle a tyle jednostek innych czynników i, że przy takiej proporcji, wartość produkcji krańcowej czynnika pracy mogłaby być wyższa niż jest w istocie, a wartość ta jest dlatego tak mała, ponieważ wynagrodzenie, wprawdzie odpowiadające rzeczywistej wartości produkcji krańcowej, nie pozwala na odpowiednie warunki bytu. Podniesienie wynagrodzenia pozwoliłoby więc pracownikowi na wyzyskanie warunków wydajności, na urzeczywistnienie tej wydajności, jaka potencjalnie jest możliwa. Drugie zastrzeżenie, które można by zrobić, jest bardziej skomplikowane. Niska wartość produkcji krańcowej, odpowiadająca wynagrodzeniu, może być wynikiem niekorzystnego stosunku czynnika pracy do innych czynników, zaangażowanych w produkcję. Powiedzmy, że potencjalne możliwości podniesienia wydajności zostały już wyzyskane. Zwyczajka wynagrodzenia byłaby możliwa, gdyby nastąpiła poprawa wyposażenia w inne czynniki, na przykład w ekwipunek wytwórczy, na drodze dania robotnikowi większej ilości i lepszych narzędzi pracy. To jednak następuje dość wolno w stosunku do podaży pracy. Można postarać się zmniejszyć podaż czynnika pracy, aby poprawić wspomnianą proporcję. Gdybyśmy mieli pewność, że wzrost płac nominalnych zmniejszy podaż, w konsekwencji mogłoby nastąpić podniesienie wartości produkcji krańcowej czynnika pracy i zrównanie się jej z wynagrodzeniem. Taki skutek może jednak wystąpić po dłuższym czasie. Pracownik, zarabiający więcej, może pracować mniej. Może wcześniej wycofać się na emeryturę. Może przedłużyć okres szkolenia dzieci. Żona jego może zaniechać pracy zarobkowej. Poprawa warunków bytu może jednak nie wpłynąć na zmniejszenie podaży, albo wpłynąć na zwiększenie podaży. Jeśli rozpiętość pomiędzy podażą czynnika pracy, a podażą innych czynników jest bardzo duża i realne dochody z pracy są bardzo małe, należy wątpić, czy podniesienie wynagrodzenia wpłynie na zmniejszenie podaży i na powiększenie, w konsekwencji, wartości produkcji krańcowej. Oprócz tego, może nasuwać się pytanie, jak wpłynie taki zabieg na rozwój podaży na daleką metę, czy nie zwiększy przyrostu ludności, nie podniesie stopy urodzeń i nie obniży stopy zgonów.

Wśród zagadnień, występujących w związku z korektywami podziału dochodu społecznego, spotykamy bardzo często, w krajach ubogich w kapitał, zagadnienie reglamentacji stopy procentowej. Istotne znaczenie kapitału występuje dopiero w produkcji. Wówczas dopiero wiemy, ile on realnie przynosi. Jeśli ustawowo dozwolona stopa procentowa jest niższa od wartości produkcji krańcowej zainwestowanego kapitału, ulega zaburzeniom proces gromadzenia się i podziału kapitału. Dochód pieniężny, będący odpowiednikiem dochodów realnych, może nie

być w dostatecznej mierze oszczędzany, wskutek zniechęcenia niską i spadającą stopą procentową. Osłabienie oszczędzania może wywołać spadek wartości produkcji krańcowej czynnika pracy i spadek wynagrodzenia czynnika pracy, nieodłącznie traktowanego z wartością produkcji krańcowej. Przypominam, że wartość produkcji krańcowej pracy zależy od narzędzi, jakimi ta praca dysponuje, a więc od kapitału. Reglamentacja stopy procentowej nie wpłynie na obniżenie udziału wynagrodzenia kapitału w produkcji. Wprost przeciwnie, wynagrodzenie to wzrośnie w stosunku do wynagrodzenia czynnika pracy i tylko napływ kapitału inwestycyjnego może podnieść wynagrodzenie czynnika pracy. Otrzymujemy inny obraz, gdy traktujemy to zagadnienie w świetle właściwości funkcjonowania systemu bankowego. Niska ustawowo stopa procentowa, odbiegająca od faktycznej rentowności kapitału w produkcji, wywoła wzmożone zapotrzebowanie na kredyt inwestycyjny, któremu aparat bankowy będzie starał się zaradzić na drodze inflacji kredytowej. Nie wchodzę tu w ocenę zagadnienia inflacji kredytowej, poruszając je tylko o tyle, o ile jest to potrzebne do wyjaśnienia sprawy podziału dochodów na drodze obniżenia stopy procentowej. Inflacja kredytowa, która spowoduje zmniejszenie bezrobocia, może wpłynąć na wzrost realnych dochodów z pracy. Musi jednak istnieć bezrobocie. W przeciwnym razie, chociaż wystąpi zwyżka płac nominalnych (wzmożony popyt na czynnik pracy, któremu nie będzie odpowiadała dodatkowa podaż) płace realne, o które chodzi, nie wzrosną. Wzmożonemu obiegowi pieniężnemu nie będzie odpowiadał wzrost produkcji, gdyż nic nie zmieniło się, o ile chodzi o wzrost podaży czynników produkcji. Wzrost podaży kapitału, pomimo wszystkich pozorów, nie nastąpił, ponieważ nie wzrosła ilość dochodu zaoszczędzonego. Natomiast, gdyby istniało bezrobocie, to pomimo tego, że ilość dochodu zaoszczędzonego nie wzrosła, inflacja kredytowa pozwoliłaby na wyzyskanie przynajmniej czynnika pracy i na wygospodarowanie, dzięki temu, wyższego dochodu realnego.

Można stawiać sobie zadanie poprawy dochodów realnych z pracy na drodze obniżki cen artykułów powszechnego spożycia. Jaka obniżka może wchodzić w grę? Jak starałem się udowodnić, towary powinny być w ogóle sprzedawane po cenie kosztu, który obejmuje również stosowne wynagrodzenie przedsiębiorcy. A więc, w tym ujęciu, towary powinny być sprzedawane poniżej kosztu. Nie znaczy to jednak, by mogły być niepokryte koszty wytwarzania. Ponieważ jest to niemożliwe, pokrycie kosztów musiałyby być uzupełniane subwencjami. Takie rozwiązanie byłoby zasadniczo prawdopodobne, gdyby konsumentami większości towarów nie były zarówno osoby, korzystające z wysokich dochodów, jak i osoby, korzystające z niskich dochodów. Nie ma powodu, aby osoby zamożne korzystały z cen na artykuły powszechnego spożycia, niepokrywających kosztów. Konieczne byłyby bardzo skomplikowane zabiegi, aby podaż tego samego artykułu przedzielić na dwie części. Takie

zadanie przeważnie nie byłoby praktycznie wykonalne. A ponadto, subwencjonowanie jednych dziedzin produkcji, obok których istniałyby niesubwencjonowane, mogłoby odbić się ujemnie na zatrudnieniu czynników produkcji i wytwórczości w niesubwencjonowanych dziedzinach gospodarki.

Pozostaje wpływanie na podział dochodu przy pomocy podatków. Ten sposób zmian w podziale dochodu społecznego wydaje się najbardziej właściwy. Wszystkie trzy kategorie podatku mogą zasadniczo wchodzić w grę, jako narzędzia zmian w podziale dochodu społecznego, a mianowicie: (a) podatki od dóbr i usług, (b) podatki od dochodu oraz (c) podatki od spadków. Ocenę podatków, jako środków, prowadzących do zmian w podziale dochodu społecznego, mogą ułatwić w praktyce takie, na przykład, pytania: (1) który z danych podatków może najlepiej wpłynąć na poprawę podziału dochodu społecznego, (2) czy dany podatek nie oddziałuje ujemnie na stan zatrudnienia, (3) czy nie wpływa on ujemnie na repartycję czynników produkcji, właściwą z punktu widzenia podniesienia wartości produkcji do maksimum, i wreszcie, (4) czy nie hamuje on podaży czynników produkcji.

(a) Podatki od dóbr i usług występują albo w postaci podatków pośrednich, na przykład akcyzy, albo w postaci podatku obrotowego, który jest zaliczany do kategorii podatków bezpośrednich. Jeśli podatki te mają spełniać swoją rolę korektora podziału dochodu społecznego, muszą być pobierane tylko od dóbr i usług, nabywanych przez osoby, korzystające ze stosunkowo wyższych dochodów. Trudno jest wymierzyć podatek obrotowy pod kątem tego rozróżnienia. Nie łatwiej będzie pobrać podatki pośrednie tylko od dóbr i usług, które są nabywane przez osoby zamożne, gdy te same dobra i usługi są nabywane przez wszystkich. Opodatkowanie artykułów luksusowych mogłoby spełniać zadanie łagodzenia dysproporcji w rozdziale dochodu społecznego, gdyby obrót artykułami luksusowymi był stosunkowo duży. Wtedy można by znacznie większe kwoty przekazać z dochodów wyższych na rzecz dochodów niższych. Lecz opodatkowanie tych artykułów ma jeszcze tę wadę, że spożycie ich jest bardzo elastyczne. Łatwo jest ich wyrzec się, gdy koszt ich dla konsumentów rośnie pod wpływem podatku. Stąd też przelewy części dochodów osób bogatych na rzecz osób biednych przy pomocy tego środka nie byłyby dość okazałe.

(b) Podatek dochodowy może występować w formie podatku proporcjonalnego albo progresywnego. W pierwszym wypadku, stopa podatku, czyli procent dochodu przeznaczony na podatek, nie ulega zmianie w zależności od wysokości dochodów, w drugim wypadku, stopa wzrasta im wyższy jest dochód. Jeśli podatek jest tylko proporcjonalny, przy wzroście dochodu do opodatkowania (dochodu brutto), równomiernie wzrasta dochód pozostawiony opodatkowanemu po potrąceniu podatku (dochód netto). Inaczej kształtuje się dochód netto przy progresji podatkowej. W miarę, jak dochód brutto opodatkowanego wzrasta, przyrost jego dochodu netto spada. Jeśli progresja podatkowa

jest bardzo ostra, a uzyskane stąd środki państwo przekazuje, w tej lub innej formie, osobom o niskich dochodach, które z kolei wydają je na spożycie, zmniejsza się w następstwie kapitalizacja, co odbija się na ruchu inwestycyjnym. Ten punkt widzenia musi być brany pod uwagę przy ustalaniu progresji podatkowej, gdy wpływy z tego tytułu mają służyć uzupełnieniu dochodu konsumowanego osób niezamożnych. W pewnych wypadkach zwiększenie wydatków na spożycie kosztem redukcji dochodu kapitalizowanego może być wskazane. W innych może być szkodliwe z tego samego punktu widzenia, a mianowicie polityki pełnego zatrudnienia (niedorozwój aparatu wytwórczego). Nie wspominam o innych wątpliwościach, jakie może budzić przesada w progresji podatkowej. Trzeba jednak dodać, iż przy założeniu, że wszystkie czynniki produkcji są uzyskane, nie jest możliwe wytwarzanie więcej dóbr spożycia bez wycofania części zasobów z produkcji dóbr wytwórczych. A więc, redukcja odsetka dochodu kapitalizowanego powinna się wyrazić w redukcji inwestycji. Progresja może osłabić kapitalizację. Lecz państwo może zatrzymać na cele inwestycyjne część wpływów podatkowych, tę mianowicie, o jaką ludzie zamożni zmniejszyli swoje oszczędności. Z drugiej strony, na zaokrąglenie dochodów warstw uboższych, państwo przeznaczy tę część wpływów podatkowych, o jaką opodatkowani zmniejszyli swoje spożycie.

(c) Podatek spadkowy może również przybrać postać podatku proporcjonalnego, albo progresywnego. Podatek spadkowy jest mniej wydajnym środkiem redystrybucji dochodów. Przy stosunkowo niskiej stopie, podatek jest ściągalny i sumy gotówkowe, uzyskane z tego tytułu, mogą być przeznaczone na poprawę bytu osób uboższych. Lecz wtedy wpływy podatkowe są małe. Podnosząc stopę podatkową, nie zawsze uzyskuje się wzmożenie wpływów gotówkowych, a dodatkowa kwota podatku musi być pobrana w naturze. Państwo wchodzi w posiadanie nieruchomości, które w pewnym tylko stopniu może upłynniać w celu zdobycia środków na poprawę dochodów warstw uboższych. Państwo wówczas czerpie dochody z tych nieruchomości, przelewając je na poprawę bytu warstw uboższych. Chociaż podatek spadkowy może dawać ograniczone wpływy gotówkowe, które mogą być bezpośrednio przeznaczone na poprawę dochodów warstw uboższych, przyczynia się jednak bardzo poważnie do zmniejszenia rozpiętości dochodów. Spadkobierca nie tylko korzysta z ograniczonego dodatkowego dochodu, na który nie zapracował, lecz traci również szansę na wyższy dochód w przyszłości, który mógłby być osiągnięty, gdyby spadek był wyższy.

Podatek spadkowy może wywierać ujemny wpływ na przyrost kapitału, osłabiając skłonność do oszczędzania i inwestowania. Teza ta nie jest zupełnie pewna. Nawet, jeśli podatek spadkowy nie wywołuje osłabienia skłonności do oszczędzania i inwestowania, może on, pomimo to, wpływać na gromadzenie się kapitału. Mianowicie ogranicza on indywidualny majątek, a im

mniejszy jest majątek, tym mniejszy jest dochód z majątku. Słowem, wpływa w ten sposób na zmniejszenie dochodów indywidualnych. Z drugiej strony wiadomo, że im wyższe są dochody indywidualne, tym wyższy ich odsetek jest oszczędzany. Jeśli więc ulegają zmniejszeniu dochody indywidualne, może słabnąć gromadzenie się kapitału w gospodarstwie. Państwo może temu zaradzić tak, jak przy podatku dochodowym, uzupełniając inwestycje z wpływów z podatku spadkowego, a dopiero resztę przeznaczając na poprawę dochodów konsumowanych.

III. Oddziaływanie na gospodarke jako całość

A) System pieniężno-kredytowy

1. PIENIĄDZ

Omawiając plan tej pracy, powiedziałem, że należy rozróżnić dwa rodzaje interweniowania: interwencjonizm ogólny, prowadzący do wywoływania w całej gospodarce narodowej pożądanych sytuacji, oddziaływający na gospodarkę narodową, jako całość, oraz interwencjonizm odcinkowy, prowadzący do naprawy stosunków w poszczególnych dziedzinach gospodarki, oddziaływający na poszczególne dziedziny gospodarki. Pierwszy rodzaj interwencjonizmu ma na celu wywołanie ogólnych skutków, nie wchodząc w szczegóły funkcjonowania części składowych gospodarki narodowej; drugi bierze pod uwagę właśnie części składowe, rozwiązuje specyficzne problemy poszczególnych dziedzin gospodarki, często wychodząc z tego założenia, że rozwiązując dany problem, usprawnia funkcjonowanie gospodarki, jako całości.

Środkami oddziaływania na gospodarkę jako całość są środki systemu pieniężno-kredytowego. Wydaje się celowe, aby omówienie tego rodzaju interwencjonizmu poprzedzić krótkim i bardzo pobieżnym zastanowieniem się nad tym, czym jest pieniądz i jaka jest jego rola w gospodarce? Sądzę, że takie zastanowienie się może ułatwić zrozumienie dalszego toku rozumowania. Jeśli, mianowicie, przy pomocy pieniądza osiągamy określone efekty w polityce gospodarczej, to dlatego, że pieniądz posiada specjalne znaczenie w gospodarce, spełnia określone funkcje ekonomiczne. Polityka gospodarcza korzysta z tego znaczenia i tych funkcji pieniądza, wyzyskuje je dla osiągnięcia stawianych przez siebie celów. Czym więc jest pieniądz, jakie jest jego znaczenie i funkcje?

Następująca krótka definicja niech będzie punktem wyjścia dalszego formułowania odpowiedzi na pytanie — czym jest pieniądz?

Pieniądzem nazywamy wszelkie środki, które są powszechnie przyjmowane przez dane społeczeństwo tytułem płatności za dobra i usługi oraz tytułem zwolnień z wszelkich innych zobowiązań, wyrażonych w pieniądzu. Ta definicja daje od razu okazję do bardzo istotnego rozróżnienia w szukaniu odpowiedzi na pytanie — czym jest pieniądz, a mianowicie rozróżnienia pomiędzy stroną formalną, prawną pojęcia pieniądza a stroną ekonomiczną.

Z punktu widzenia formalnego nie jest pieniądzem wiele rodzajów środków płatniczych, które z punktu widzenia ekonomicznego bezsprzecznie spełniają funkcje pieniądza. Formalnie biorąc, dany środek płatniczy jest dopiero wówczas pieniądzem, gdy każdy zobowiązany jest go przyjąć w zamian za sprzedawane dobro i usługę lub tytułem zwolnienia z innych zobowiązań, wyrażonych w pieniądzu. Na przykład, w krajach, w których system pieniężny był oparty na zasadzie bimetalizmu, każdy musiał przyjąć legalny pieniądz złoty lub srebrny, gdy otrzymywał jakąkolwiek należność. Natomiast, już przy systemie pieniężnym, opartym na zasadzie monometalizmu, był obowiązany przyjąć jakąkolwiek należność tylko w legalnym pieniądzu złotym; mógł odmówić przyjęcia należności w legalnym pieniądzu srebrnym (który istniał obok złotego), gdy należność przekraczała określoną wysokość. Przy bimetalizmie istnieją dwa legalne współrzędne mierniki wartości — pieniądz złoty i srebrny; przy monometalizmie istnieje jeden legalny miernik wartości — pieniądz złoty, natomiast, pieniądz srebrny jest pieniądzem zdawkowym — do pewnej wysokości zobowiązania (powiedzmy do 100 zł.) istnieje obowiązek przyjęcia należności w pieniądzu srebrnym, ponad tę wysokość można zażądać zapłaty w pieniądzu złotym, odmówić przyjęcia pieniądza srebrnego. Nb. może również istnieć monometalizm srebrny.

W Anglii od założenia Banku Anglii w końcu XVII stulecia kursowały banknoty, emitowane przez ten bank. Obok banknotów Banku Anglii kursowały pieniądze złote i srebrne. Na tym przykładzie można sobie przedstawić w sposób plastyczny stronę formalną zagadnienia pieniądza. Do końca XVIII wieku obowiązywał bimetalizm: każdy mógł bez ograniczeń zwalniać się z zobowiązań w pieniądzu złotym lub srebrnym i nie wolno było odmówić przyjęcia zapłaty, dokonywanej w takich pieniądzach. Natomiast, wolno było odmówić przyjęcia należności w banknotach Banku Anglii i zażądać pieniędzy złotych lub srebrnych. Na przełomie XVIII i XIX wieku Anglia przechodzi na monometalizm; od tego czasu pieniądz złoty jest legalnym miernikiem wartości; przy pomocy pieniądza srebrnego można było zwalniać się z zobowiązań tylko do pewnej wysokości; można było odmówić przyjęcia zapłaty w pieniądzu srebrnym ponad tę wysokość; nadal można było wogóle odmówić przyjęcia zapłaty w banknotach Banku Anglii. Pomijam sytuację wyjątkową za czasów Wojen Napoleońskich i parę lat po nich, aby nie komplikować tego przykładu. Dopiero na początku XIX wieku banknot Banku Anglii staje się, na równi z pie-

niądziem złotym, legalnym miernikiem wartości: nie można już było nadal odmawiać przyjmowania zapłaty w banknotach Banku Anglii i to bez względu na wysokość regulowanego zobowiązania. Pieniądz srebrny zachował swój dotychczasowy charakter, tzw. pieniądza zdawkowego.

Dzisiaj legalnym miernikiem wartości jest banknot banku emisyjnego. Jest to typowy stan rzeczy. Nikt nie może odmówić na terenie państwa, którego bank emisyjny emitował dany banknot, przyjęcia tego banknotu przy regulowaniu zobowiązań. Pieniądze srebrne, miedziane, niklowe itp. są pieniędzmi zdawkowymi. Jako pieniądz zdawkowy występują również czasami małe odcinki banknotów. Pieniądze metalowe i małe odcinki banknotów, jako pieniądze zdawkowe, posiadają — w przeciwieństwie do banknotów względnie innych (tzn. dużych odcinków) — ograniczoną moc zwalniania z zobowiązań. Ale w dzisiejszym systemie pieniężnym występuje również czek. Czekałem regulują ludzie swoje płatności i czek przyjmują ludzie, jako zwolnienie z zobowiązań pieniężnych. Lecz można odmówić przyjęcia czeku i zażądać uregulowania zobowiązania w pieniądzu, który jest legalnym miernikiem wartości. Czek takim miernikiem nie jest. Może wydawać się, że czek jest tylko środkiem dysponowania pieniędzmi, będącymi legalnymi miernikami wartości, które są złożone na koncie w banku. Ale, o ile bank otwiera kredyt i ten kredyt idaje podstawę do wystawiania czeków, którymi są regulowane należności, czek jest wówczas po prostu pieniądzem, stworzonym przez dany bank. Jest on pieniądzem a nie środkiem dysponowania pieniędzmi, będącymi legalnymi miernikami wartości, które leżą na koncie bankowym.

Powyższe przykłady pozwalają nam na wprowadzenie pewnej precyzji do definicji, którą przyjąłem powyżej jako wyjściową. Pieniądzem, w sensie formalno-prawnym, są te środki płatnicze, które przez prawo są uznane za pieniądz, posiadający prawną moc zwalniania z zobowiązań. Pieniądzem, w sensie ekonomicznym, są te wszystkie środki płatnicze, które dość powszechnie są przyjmowane przy regulowaniu płatności.

Następnym zagadnieniem, jakie nasuwa się, nawet przy bardzo pobieżnym zastanawianiu się nad pytaniem — czym jest pieniądz — jest zagadnienie wyboru miernika wartości. Banknot banku emisyjnego i czek są pieniądzem. Czek wyrażony jest w jednostkach pieniądza, będącego legalnym miernikiem wartości. Na przykład, czek opiewa na 1.000 zł., a złoty jest legalnym miernikiem wartości, złoty reprezentowany przez banknot banku emisyjnego. Można, jak powiedziałem, odmówić przyjęcia czeku i zażądać zapłaty w banknotach złotych. Można postąpić inaczej, przyjąwszy czek, udać się do banku, na który został on wystawiony, i zażądać wypłaty równowartości w banknotach złotych. Stąd wynika, że, gdy jest mowa o wyborze miernika wartości, to chodzi o wybór legalnego miernika wartości.

Z drugiej strony, nie można jednak powiedzieć, że wszelkie

inne środki płatnicze, dość powszechnie przyjmowane przez społeczeństwo, równają do środków płatniczych, posiadających charakter legalnego miernika wartości. Potrafią one zmieniać wartość legalnego miernika wartości, wyrażoną w dobrach i usługach. Jeśli wszystkie inne okoliczności, warunkujące wartość pieniądza, nie ulegają zmianie, a banki otworzą kredyty, które sprawią znaczny wzrost ruchu na kontach bankowych, wartość banknotów, wyrażona w dobrach i usługach może ulec zmniejszeniu. Słowem, jeśli to nastąpiło, czek wpłynął na zmianę wartości banknotu — legalnego miernika wartości. Dlatego, z punktu widzenia ekonomicznego, problem miernika wartości jest problemem wielostronnym, chociaż, gdy jest mowa o wyborze miernika wartości, to chodzi o wybór legalnego miernika wartości.

Bez pomocy pieniądza nie byłaby możliwa wymiana dóbr i usług. Dzięki usługom pieniądza w pośredniczeniu w wymianie, wiemy jaka ilość dowolnego dobra lub usługi «a» odpowiada jakiej ilości dobra lub usługi «b». Słowem, poszczególne dobra lub usługi warte są tyle a tyle jednostek pieniężnych, czyli mają taką a taką cenę. Konsumentci nie mogliby wyrażać swoich potrzeb w sposób należyty, a producenci nie mogliby sprawnie zaspakajać tych potrzeb, gdyby wymiana dóbr i usług nie odbywała się za pośrednictwem pieniądza. Ale z tej roli pieniądza w «organizacji plebiscytu» spożywców — jakich dóbr i usług pragną oraz w dostosowywaniu działalności aparatu wytwórczego do potrzeb spożywców — w «organizacji procesu wytwórczego» — wynika postulat stałości miernika, jakim jest pieniądz. Powiedzmy, że w danym czasie istnieje określony stosunek cen artykułów spożycia i środków produkcji, istnieje — jak się mówi — określony, ustalony poziom cen. Spożywcy dali — po przez ceny — wyraz swoim potrzebom, a producenci dążą do zaspokojenia tych potrzeb, biorąc pod uwagę własne możliwości — ceny środków produkcji, których muszą użyć, aby dostarczyć konsumentom, pożądaných przez nich dóbr i usług. Proces produkcyjny trwa jednak pewien czas; upływa pewien czas od chwili decyzji producentów zaspokojenia danych potrzeb konsumentów do chwili ostatecznego wykonania tej decyzji, czyli efektywnego zaspokojenia tych potrzeb. Jeśli by w międzyczasie, tzn. w trakcie procesu produkcyjnego, relacje cen ulegały znacznym zmianom — przyjmując założenie, że dało by się stwierdzić, iż następuje to pod jednostronnym wpływem zmian wartości pieniądza — nie byłoby możliwe sprawne funkcjonowanie aparatu wytwórczego, służące należytemu zaspakajaniu potrzeb spożywców. Gdyby wartość pieniądza ulegała częstym, poważnym zmianom, gdyby na przykład co pewien czas następował poważny spadek siły nabywczej pieniądza, mogłoby nie występować oszczędzanie dochodu, tak potrzebne z punktu widzenia rozwoju gospodarczego. Jednostka oszczędza, by lepiej zaspokoić swoje potrzeby w przyszłości. Jeśli przyszłe zaspokojenie potrzeb ma być mniejsze, wskutek spadku wartości pieniądza, wyda cały swój dochód na bieżące spożycie. Może

ona szukać innych możliwości przechowywania wartości zaoszczędzonego dochodu, co nie zmienia postaci rzeczy, że, jeśli pieniądź przestaje być środkiem przechowywania wartości, odbija się to ujemnie na kapitalizacji. Nie zawsze dadzą się znaleźć, względnie nie każdy potrafi znaleźć, zastępcze sposoby przechowywania wartości, gdy rola środka, powołanego specjalnie do tego celu, tj. pieniądza, zaczyna szwankować.

Miernik wartości musi więc być miernikiem względnie stałym, jego wartość «oryginalna» powinna być względnie stała, by mógł on należycie spełniać te olbrzymie zadania, jakie stoją przed nim w organizacji zaspokojenia potrzeb ludzkich w najszerszym tego słowa znaczeniu.

Postulat stałej wartości pieniądza jest jednak postulatem bardzo względnym: po prostu nie może i nie powinna istnieć niezmienna wartość pieniądza. Wartość pieniądza mierzy się ilością dóbr i usług, jaką można nabyć za dany pieniądź. Otóż, bardzo wiele czynników wpływa na ustalenie ilości dóbr i usług, jaką można nabyć za jednostkę danego pieniądza. Nie wchodząc w szczegółowe rozróżnienie tych czynników, wymienię, że ilość pieniędzy w obiegu, szybkość tego obiegu, podaź dóbr i usług, postęp techniczny wpływają stale na określenie ilości dóbr i usług, które mogą być nabyte za jednostkę danego pieniądza. Na przykład, jeśli nie zachodzą jakiegokolwiek inne zmiany, wpływające na zmniejszenie lub zwiększenie ilości dóbr i usług, które mogą być nabyte za jednostkę danego pieniądza, powszechny postęp techniczny może sprawić wzrost siły nabywczej pieniądza. Ponadto, w niektórych wypadkach po prostu staje się konieczne korygowanie ilości dóbr i usług, która może być nabyta za jednostkę danego pieniądza, przez takie lub inne wpływające na czynniki, warunkujące ten stosunek. Tematem tym zamierzam zająć się nieco dalej.

Można więc w konkluzji powiedzieć, że postulat stałej wartości pieniądza — stałego miernika wartości — nie jest, nie może i nie powinien być postulatem bezwarunkowym. Równocześnie nie może być on odrzucony. Tak, jak w każdym niemal wypadku, musi być znaleziony złoty środek, właściwa wypadkowa w danych okolicznościach.

Następnym postulatem, który wiąże się z wyborem miernika wartości, jest postulat elastyczności obiegu pieniądza. Ilość pieniędzy w obiegu musi ulegać zmianom w zależności od potrzeb rozwojowych życia gospodarczego. Postulat ten wyjaśnię w następującym skrócie przykładowym.

Liczba ludności ulega zmianom. Podaź dóbr i usług powinna ulegać zmianom; powinien wzrastać stopień powszechnego zaspokojenia potrzeb ludzkich. Powstają coraz to nowe zagadnienia wyzyskania możliwości wytwórczych, wprowadzania coraz to nowych czynników do produkcji w celu coraz to lepszego zaspakajania potrzeb ludzkich. A pieniądź w należytych wyzyskaniu możliwości wytwórczych — wyzyskaniu dla najlepszego zaspokojenia potrzeb ludzkich — odgrywa zasadniczą rolę. Stąd wynika, że ilość pieniądza w obiegu musi być elastyczna, nie

może być ustalona w sposób sztywny. Jeśli nie ulegałaby ona zmianom, możliwości wytwórcze byłyby coraz gorzej wyzyskiwane i potrzeby ludzkie byłyby coraz gorzej zaspakajane. Brakłoby np. tych właśnie mierników wartości, które są podstawowym środkiem w organizacji procesu wytwórczego, wprowadzania do niego próżnujących czynników produkcji. Brakłoby np. tych właśnie mierników wartości, które, przepływając przez proces wytwórczy, po spełnieniu swej roli organizacyjnej w tym procesie, dostają się do rąk konsumentów w postaci płac i zysków i dają im możliwość zaspokojenia ich potrzeb.

Pieniądz posiada bardzo bogatą historię. Kiedyś, bardzo dawno, skóry, na przykład, były używane jako pieniądz. Był to bardzo ułomny miernik wartości. Gdy produkcja skór spadała albo zużywano je na wyrób przedmiotów użytkowych, ceny musiały chyba wzrastać. I odwrotnie, ceny spadały, gdy produkcja skór wzrastała albo mniej ich zużywano na wyrób przedmiotów użytkowych. Zmiany wartości tego pieniądza nie mogły być dyktowane względami lepszego wyzyskania zasobów dla lepszego zaspokojenia potrzeb ludzkich. Elastyczność obiegu tego pieniądza była elastycznością przypadkową z punktu widzenia bieżących i rozwojowych potrzeb gospodarczych.

Nie wiele, w gruncie rzeczy, różniło się od skór, jako miernika wartości, srebro lub złoto. Czynności menniczne były przeważnie czynnościami urzędowymi, tzn. bicie pieniądza było monopolem mennicy urzędowej, powiedzmy królewskiej, która przestrzegała właściwej wagi i zawartości monet. Natomiast każdy, posiadający srebro lub złoto, mógł kazać sobie wybić w mennicy monety z tych metali. Każdy mógł zanieść do mennicy nie tylko sztaby srebra lub złota, ale również i zastawę stołową z tych metali i kazać sobie wybić monety. Odwrotnie, mógł zgromadzone monety przetopić i kazać sobie u złotnika zrobić zastawę stołową. Ten ostatni proces nazywa się demonetyzacją srebra lub złota. Stąd wartość pieniędzy srebrnych i złotych zależała, co najmniej, od produkcji i podaży srebra względnie złota oraz od tego, w jakiej mierze metale te były zużywane na inne cele, tzn. cele niemonetarne. Zarówno zmiany wartości pieniądza, jak i elastyczność obiegu nie były dyktowane względami lepszego wyzyskania zasobów dla lepszego zaspokojenia potrzeb ludzkich. Po prostu były one przypadkowe z punktu widzenia tych kryteriów. Zmiany te były oparte na koncepcji swego rodzaju «niezależnej» wartości pieniądza.

W niektórych okresach merkantylnizmu, gdy życie gospodarcze nabiera dynamiki po ustabilizowanych stosunkach średniowiecza i szuka nowych dróg rozwoju, występują narzekania (np. w Anglii), że za mało jest pieniędzy w obiegu. Powiedzielibyśmy dzisiaj, że narzekano na nieelastyczność obiegu. Reagowano na to po prostu merkantylistyczną metodą zwiększania przywozu szlachetnych kruszców. W niektórych znów okresach merkantylnizmu występuje narzekanie na gwałtowny wzrost cen (np. we Francji). Tłem tych narzekań jest napływ szlachetnych kruszców zza oceanu wskutek nowych odkryć. Powiedzielibyśmy

dzisiaj, że nastąpiło gwałtowne naruszenie stałości miernika wartości. Można przypuszczać, że w czasach merkantylnizmu zdawano już sobie w pewnej mierze sprawę z istnienia problemu stałości miernika wartości i problemu elastyczności obiegu, nie wyciągano jednak z tego wniosków. Wnioski przyszły znacznie później. Wyraziły się w rozwoju praktyk systemu kredytowego a nie ściśle pieniężnego.

Następnym etapem rozwoju pieniądza jest etap tzw. gold standard'u. Gdyby jedynym legalnym miernikiem wartości był tylko pieniądz złoty, system taki mógłby być uważany za najczystszy system gold standard'u. Termin ten przyjął się jednak na tle praktyki angielskiej w XIX stuleciu, gdy, obok monet złotych, występował banknot Banku Anglii, zamienialny na złoto. Zasadniczo rozróżnia się dwa typy gold standard'u, a mianowicie — gold specie standard oraz gold bullion standard. W pierwszym wypadku, każdy banknot może być zamieniony na złoto, monety złote kursują obok banknotów, każdy może zanieść złoto do mennicy państwowej i kazać wybić z tego złota monety złote. Obieg pieniężny jest nasycony monetami złotymi. W drugim wypadku, zamiana banknotów na złoto ograniczona jest do większych sum, a monety złote nie są wybijane na żądanie publiczności, przynoszącej złoto do mennicy, i nie kursują w obiegu.

Jako klasyczny system gold standard'u uważany był system, ustalony w Anglii w 1844 r. prawem zwanym Bank Charter Act. Prawo to ustalało, że emisja banknotów Banku Anglii, nie pokryta złotem (była ona pokryta pożyczkami państwowymi), może wynosić £ 14 milionów, natomiast emisja banknotów ponad £ 14 milionów musiała być pokryta całkowicie złotem. Banknoty były zamienialne na złoto. Stąd, cytowane prawo nie zrywało z zasadą ścisłego uzależnienia obiegu pieniężnego od podaży złota, jego napływu do Banku Anglii. Rozwój gospodarczy mógł wymagać zwiększenia obiegu banknotów, ale o ile nie występowała zwiększona podaż złota, wzrost jego zapasu w Banku Anglii, obieg banknotów nie ulegał zmianie. To usztywnienie obiegu było, co prawda, łagodzone postanowieniem, że kierownictwo Banku mogło na krótki czas odstąpić od ustalonej normy, a odstąpienie na dłuższy czas wymagało uchwały Parlamentu.

Poziom cen w Anglii został uzależniony od wahań podaży i cen złota. Na przykład, w ostatniej ćwierci XIX stulecia, Anglia przeżywała bardzo ostry kryzys gospodarczy, który wystąpił na tle zmniejszenia się podaży złota, które pociągnęło za sobą ostry i długotrwały spadek cen.

Wreszcie, istnieje system, który jest zwany systemem gold exchange standard'u. Różni się on zasadniczo od systemu gold standard'u, względnie dwóch jego, wymienionych powyżej, typów. W tym wypadku bank emisyjny może wymieniać banknoty albo na złoto albo na dewizy zagraniczne, które w zasadzie są pokryte złotem w kraju macierzystym. Zamiast pokrycia złotem występuje więc pokrycie złotem lub dewizami. Nie we wszystkich krajach (istnieje parę wyjątków) wymagane jest, aby de-

wiza, zaliczona do pokrycia, była pokryta złotem w kraju macierzystym. Jeśli w kraju macierzystym jest ona pokryta dewizą, która z kolei w trzecim kraju jest pokryta złotem, mamy do czynienia z pokryciem w złocie trzeciego stopnia. Dewiza, która zaliczona jest do pokrycia, przeważnie musi być do dyspozycji à vista albo w bardzo krótkim czasie. Na przykład, rezerwy dewizowe Banku Polskiego przed wojną zaliczane do pokrycia, mogły składać się z: (a) banknotów banków zagranicznych, (b) sald kredytowych — płatnych à vista, a najwyżej w ciągu trzydziestu dni — w bankach zagranicznych, korzystających z opinii niewątpliwej wypłacalności, (c) z weksli zagranicznych — płatnych w ciągu 90 dni — akceptowanych lub indosowanych przez banki zagraniczne, korzystające z opinii niewątpliwej wypłacalności. Przy tym systemie monety złote nie występują w obiegu, podobnie, jak przy systemie gold bullion standard'u.

System gold exchange standard'u nie zrywa z uzależnieniem obiegu pieniężnego od zapasu złota i dewiz (czyli bezpośredniego i pośredniego zapasu złota) w instytucji emisyjnej oraz z uzależnieniem poziomu cen na rynku wewnętrznym od podaży i cen złota. Można jednak powiedzieć, że system gold exchange standard'u zwiększa wyzyskanie światowych zapasów złota, jako podstawy dla poszczególnych systemów pieniężnych.

Dotychczasowe przedstawienie głównych i najogólniejszych założeń systemów gold standard'u oraz gold exchange standard'u wymaga paru uzupełnień, które wydają się konieczne, nawet pomimo chęci jak największego skrócenia przeprowadzanej obecnie charakterystyki. Mianowicie, trzeba wziąć pod uwagę, że chociaż występowało przy tych systemach skrępowanie obiegu pieniężnego zapasami złota względnie dewiz w instytucji emisyjnej, to jednak skrępowanie to nie było całkowite. Wydaje mi się, że na możliwości uelastycznienia obiegu dobrze jest zwrócić specjalną uwagę, oddzielając w pewnej mierze parę słów na ten temat od poprzedniej charakterystyki.

Powiedziałem, że postanowienia z 1844 r. w Anglii dość usztywniały obieg pieniężny. Wspomniałem, że istniały pewne możliwości odstępstw od reguł prawa z 1844 r. (Prawo z 1844 r. jest dla mnie przykładem, nie potrzebuję więc zajmować się jego dalszymi losami). Obecnie wymienię dalszą możliwość uelastyczniania obiegu, możliwość, która odgrywa olbrzymią rolę we współczesnych, rozwiniętych systemach gospodarczych. Obieg pieniężny nie składa się dziś wyłącznie z obiegu banknotów. Na obieg pieniężny składa się również ruch na kontach czekowych. Banki tworzą pieniądź, który przez jednego z ekonomistów belgijskich został nazwany — «la monnaie scripturale». Bank otwiera kredyt, osoba korzystająca z tego kredytu wystawia na tej podstawie czek, reguluje nim swoje zobowiązania wobec innej osoby, która z kolei wpisuje otrzymaną należność na swoim koncie bankowym. Tego rodzaju obrót bezgotówkowy w sposób elastyczny uzupełnia zapotrzebowanie życia gospodarczego na pieniądź. Otóż, w Anglii usztywnienie

obiegu pieniężnego, jakie wprowadziła ustawa z 1844 r., zostało złagodzone rozwojem obrotów bezgotówkowych, do których zresztą jeszcze powrócę.

Następnie, warto dodać, że rachunki kredytowe w Banku Anglii, które, między innymi, posiadają zasadnicze znaczenie z punktu widzenia tworzenia pieniądza bankowego, nie muszą być pokryte złotem lub dewizami. Jak zobaczymy, w niektórych innych krajach pozycja ta brana jest pod uwagę w zasadach pokrycia — obok pozycji obiegu pieniężnego.

Innym typem pokrycia jest typ, według którego powinien być utrzymany określony stosunek procentowy zapasu złota względnie złota i dewiz do całości zobowiązań à vista instytucji emisyjnej, tzn. do obiegu pieniężnego i rachunków kredytowych. Rachunki kredytowe dlatego są objęte regułą pokrycia, że posiadacz takiego rachunku może zażądać wypłaty w postaci banknotów sum, które w nim figurują, a banknoty mogą być z kolei przedstawione do wymiany na złoto lub dewizy. Istnieje odmiana tego typu pokrycia, polegająca na tym, że na pokrycie obiegu pieniężnego składa się złoto, a na pokrycie rachunków kredytowych — złoto, banknoty i inne wierzytelności à vista. W niektórych krajach, gdzie pokrycie składa się ze złota i dewiz, przewidziany jest minimalny stosunek procentowy pokrycia złotem, niezależnie od stosunku ogólnego pokrycia złotem i dewizami. W innych tego rodzaju krajach nie występuje ściślejsza norma pokrycia złotem obok ogólnej normy pokrycia złotem i dewizami. Ta ostatnia jest jedyną. Są również kraje, gdzie wymagane jest tylko pokrycie dewizami. Wreszcie, niektóre instytucje emisyjne korzystają z tzw. klauzuli elastyczności: mogą zwiększać obieg pieniężny ponad przewidziane normy pokrycia, opłacając progresywny podatek emisyjny.

Przy systemach gold standard'u i gold exchange standard'u banknot odpowiada określonej ilości złota — wartość banknotu odpowiada wartości określonej ilości złota. Stąd, jeśli nie dzieje się nic wyjątkowego i stosunki gospodarcze są ustabilizowane, można na rynku wewnętrznym nabyć za banknot odpowiednią ilość złota. Na przykład, złoty polski w 1929 r. odpowiadał — 0,16879 gramom czystego złota; za złoty polski można było nabyć — 0,16879 gr. czystego złota. Stosunek dwóch walut jest proporcjonalny do stosunku pomiędzy ilościami złota, którym waluty te odpowiadają. W 1929 r. dolar Stanów Zjednoczonych odpowiadał — 1,50463 gr. czystego złota, a złoty polski, jak powiedziałem, — 0,16879 gr. Stosunek więc był jak 8,8 do 1. Kurs dolara w tym czasie wynosił mniej więcej 8,8 zł. Działo się tak dlatego, że Bank Polski utrzymywał złotego polskiego na poziomie jego ustawowej wartości w złocie.

Taki stan rzeczy ulega zmianie, gdy dane państwo przechodzi na system pieniądza manipulowanego. Wówczas bank centralny danego państwa zostaje zwolniony z obowiązku utrzymywania stałego kursu wypuszczonego przez siebie pieniądza (banknotu) na poziomie jego ustawowej wartości w złocie. Wymienialność pieniądza krajowego na pieniądze zagraniczne nie odbywa się

już nadal według stosunku ilości złota, jakie prawnie odpowiadają danym pieniądzą.

Na przykład, w 1931 r. został uchylony obowiązek prawny, ciążyący na Banku Anglii, utrzymywania kursu funta szterlinga na parytesie złotym, tj. $\text{£ } 1 = 7,32238$ gr. czystego złota. Od tej chwili funt szterling nie ma już ustalonej wartości w złocie. Bank Anglii ustala według swego uznania cenę zakupu złota w funtach szterlingach. Wartość funta szterlinga może legalnie wahać się w stosunku do złota.

Te luźne uwagi w sprawie pieniądza zamykam krótkim, jakby dopełnieniem, uogólnieniem ewolucji, jaką on przeszedł w ostatnich czasach. Główne etapy tej ewolucji były mniej więcej następujące: (a) wprowadzenie pieniądza, pokrytego dewizą; (b) zanik obiegu złota w państwach przemysłowych; (c) ograniczenie swobody międzynarodowych ruchów złota; (d) rozróżnienie pomiędzy polityką pieniężną wobec zagranicy a polityką zaopatrywania kraju w środki pieniężne, polityką pieniężną wobec zagranicy a polityką zaopatrywania w kredyt gospodarstwa narodowego.

2. KREDYT

Na jednej z poprzednich stron użyłem zwrotu, że pieniądz służy organizacji procesu wytwórczego. Otóż, o ile, na przykład, istnieje organizator-przedsiębiorca, który jednak nie posiada pieniędzy, oraz istnieją bezrobotni robotnicy, surowce i maszyny, które nie znajdują nabywców itp. — to te wszystkie różniące czynniki produkcji mogą być w sposób twórczy zatrudnione w procesie produkcyjnym, jeśli organizator-przedsiębiorca uzyska na ten cel pieniądze. Pieniądze te może uzyskać wówczas, gdy ktoś mu udzieli kredytu. Organizator-przedsiębiorca wtedy przyjmie zaproponowany mu kredyt, gdy będzie on dostatecznie tani, tzn. gdy oprocentowanie tego kredytu będzie dostatecznie niskie. Opinia organizatora-przedsiębiorcy — czy oprocentowanie jest dostatecznie niskie — będzie oparta na kalkulacji procesu wytwórczego, który zamierza podjąć. Upraszczając jego kalkulację, można by powiedzieć, że dane oprocentowanie kredytu będzie mu odpowiadało, o ile, zaciągając ten kredyt i uruchamiając produkcję, będzie mógł pokryć koszty produkcji. W tych kosztach figuruje koszt oprocentowania kredytu, który, obok innych pozycji kosztów, musi być pokryty. Jeśli więc dana suma pieniędzy, którą może pożyczyć, przyniesie mu w produkcji co najmniej tyle samo, ile wynosi oprocentowanie, może się zdecydować na zaciągnięcie kredytu. Oczywiście, musi on osiągnąć zysk, który możemy traktować, jako koszt wytwarzania, a kredyt musi być odpowiednio długi, musi się zamortyzować, aby pozostawił trwałe rezultaty w aparacie wytwórczym gospodarstwa narodowego.

Takich możliwości wyzyskania różniących czynniki produkcji w gospodarstwie narodowym jest przeważnie wiele. Istnieją możliwości nowych inwestycji albo wyzyskania nie-

których istniejących inwestycji. Kupcy mogą wytworzyć nowe usługi, zwiększając swoje zapasy i realizując nowe zadania dystrybucji towarów w czasie i przestrzeni itp. O ile istnieje odpowiednia podaż kredytu, tzn. odpowiednio taniego i na odpowiednich warunkach spłaty, mogą być wyzyskane różne możliwości produkcji dóbr i usług.

Powstaje pytanie — od czego zależy podaż kredytu? Skąd się biorą środki pieniężne, które są dostarczane w postaci kredytu na potrzeby organizacji procesu wytwórczego?

Na razie wymienię tylko trzy źródła, z których banki czerpią środki na udzielanie kredytów. Posiadają one własne kapitały, wkłady (depozyty) oraz tworzą tzw. pieniądź bankowy.

Charakter pierwszego źródła nie wymaga wyjaśnień. Natomiast warto wspomnieć, że wkłady nie koniecznie muszą posiadać charakter oszczędności w sensie odłożonego dochodu, który już nie zostanie — według przewidywań wkładcy w momencie wpłacania pieniędzy do banku — wydany na spożycie. O ile dała osoba wkłada 100 zł. do banku, aby je następnie wycofać i wydać dowolnego dnia na spożycie, te 100 zł. są wkładem, dopóki leżą w banku, chociaż wkładca nie traktował ich ani przez chwilę, jako oszczędności. Pomimo tego, że część wkładów nie posiada charakteru zaoszczędzonego dochodu, ale, jakby rezerwy na spożycie, banki mogą je wyzyskiwać w swojej działalności kredytowej, tylko oczywiście inaczej, aniżeli wkłady, które posiadają charakter zaoszczędzonego dochodu, który według intencji wkładcy w momencie lokowania pieniędzy w banku, nie jest przewidziany na bieżące spożycie. Przedsiębiorca może swój kapitał obrotowy trzymać na koncie w banku: sprzedając wytworzone przez siebie dobra lub usługi, uzyskane pieniądze lokuje w banku, aby następnie je wkrótce wycofać na zakup surowców, na dokonanie wypłat robotnikom itd. Tego rodzaju wkłady są podobne do poprzednich wkładów, stanowiących rezerwę bieżącego spożycia. Wkładcy tego typu wkładów nie mogą przyjąć zobowiązania wobec banków, że nie wycofają włożonych pieniędzy w ciągu określonego czasu albo, że nie wycofają, nie wymawiając wkładu na pewien czas z góry. Inne natomiast wkłady są robione pod tego rodzaju warunkami. Stąd też banki muszą inaczej traktować w swojej działalności pierwsze wkłady aniżeli drugie. W stosunku do pierwszych muszą utrzymywać większe rezerwy płynne, w stosunku do drugich — mniejsze, w pierwszym wypadku likwidacja wkładów może być mniej przewidziana, aniżeli w drugim wypadku. Wkłady *à vista*, czyli takie, które mogą być wycofane na każde żądanie nie są oprocentowane, a co najmniej przeważnie nie są oprocentowane, wkłady terminowe są oprocentowane i to tym wyżej oprocentowane, im dłużej dany bank może liczyć na dane wkłady.

Posiadając środki pieniężne w postaci kapitału własnego i wkładów, bank tworzy działalność kredytową. Na razie zapomnijmy, że bank tworzy pieniądź bankowy, że to trzecie źródło również dostarcza środków na działalność kredytową.

Bank może udzielać kredytów na rachunku otwartym, może dyskontować weksle, udzielać pożyczek pod zastaw towarów i papierów wartościowych itp. Wreszcie, udzielać pożyczek długoterminowych, na przykład, na wybudowanie fabryki, na instalacje fabryczne itp. Rozwijając swoją działalność kredytową, bank stale musi mieć na uwadze, aby działalność ta nie była hamulcem należytego wywiązania się z zobowiązań wobec wierzycieli. Z tym związana jest sprawa t.zw. płynności, tzn. sprawa posiadania przez bank odpowiednich zasobów pieniężnych, które muszą być do dyspozycji dla regulowania zobowiązań wobec wierzycieli, czyli wkładców względnie depozytariuszy.

Można rozróżnić następujące trzy stopnie płynności. Rezerwą pierwszego stopnia są zasoby gotówkowe w kasie, saldo kredytowe w instytucji emisyjnej i salda kredytowe danego banku w innych bankach. Rezerwą drugiego stopnia są wszystkie wierzytelności, które mogą być zrealizowane bez zwłoki, a więc pożyczki, udzielone z dnia na dzień, weksle, które mogą być zredyskontowane, bony skarbowe itp. Wreszcie, do rezerwy trzeciego stopnia zaliczają się wszystkie wierzytelności, które nie mogą być zrealizowane przed upływem pewnego terminu, na przykład, weksle nie nadające się do redyskonta, zaliczki krótkoterminowe, lokaty w papierach wartościowych itp. Bank, który prowadzi ostrożną politykę, ma pokryte rezerwami pierwszego i drugiego stopnia wszystkie zobowiązania à vista. Należy zaznaczyć, iż bank, który dysponuje papierami państwowymi, może w razie potrzeby, poprawić swoją płynność, otrzymując zaliczki pod zastaw tych papierów w instytucji emisyjnej, o ile oczywiście, instytucja emisyjna udziela zaliczek pod zastaw tego rodzaju papierów.

Jak z powyższego wynika, stopień i struktura płynności zależą od struktury zobowiązań banku wobec jego wierzycieli. Tym większy musi być stopień płynności, im większą rolę w zobowiązaniach banku odgrywają wkłady (depozyty) à vista. Z tym wiąże się sprawa rozdzielenia ról banków w dziedzinie kredytu krótkoterminowego oraz w dziedzinie kredytu długoterminowego. Banki specjalizują się w działalności w jednej z tych dziedzin. Trudne jest pogodzenie obu ról równocześnie przez jedną i tę samą instytucję bankową. Banki kredytu krótkoterminowego mogą angażować się w sposób ograniczony w operacje papierami kredytu długoterminowego, gdyż w wypadku trudności w zbyciu tego rodzaju papierów narażone są na zamrożenie swoich zasobów. Ułatwia tego rodzaju operacje stanowisko instytucji emisyjnej, gdy udziela ona zaliczek pod zastaw tych papierów. Jeśli specjalne banki, które poświęcają się operacjom kredytu długoterminowego i specjalnie oddają się obrotom papierami kredytu długoterminowego, przyjmują depozyty krótkoterminowe, to odpowiednie postanowienia muszą chronić bezpieczeństwo tego rodzaju depozytów krótkoterminowych. Banki kredytu długoterminowego czerpią środki na swoją działalność z kapitału własnego, wkładów długotermi-

nowych i wypuszczalnych obligacji. Państwo, zajmując się regulacją banków, często przewiduje następujące obowiązki banków depozytowych: obowiązek utrzymywania stosunku minimum pomiędzy kapitałem własnym a całością zasobów, jakimi bank dysponuje; obowiązek utrzymywania stosunku minimum pomiędzy rezerwami płynnymi pierwszego stopnia a zobowiązaniami à vista; obowiązek utrzymywania stosunku minimum pomiędzy aktywami, które mogą być względnie łatwo zrealizowane, a całością zobowiązań. O ile chodzi o banki kredytu długoterminowego, to zwracana jest specjalna uwaga na wysokość kapitału własnego.

Przechodzę obecnie do sprawy tworzenia pieniądza bankowego, z tym, że do sprawy płynności wkrótce jeszcze powrócę w niewielu już uwagach.

Dzięki rozwojowi obrotów bezgotówkowych, depozyty są równocześnie i źródłem i następstwem kredytów krótkoterminowych. W obrotach bezgotówkowych pieniądz jest reprezentowany przez saldo kredytowe na rachunku w banku. Saldo kredytowe może powstać w wyniku wpłat gotówkowych, lecz również dzięki wpłatom, dokonywanym przy pomocy czeku lub weksla. Na przykład kupiec A sprzedaje towar na kredyt kupcowi B i ciągnie weksel, który następnie dyskontuje. Bank zapisuje daną kwotę na rachunek tego kupca A (debetując rachunek portfela wekslowego), a redyskontując weksel w instytucji emisyjnej, otrzymuje powiększenie swego rachunku kredytowego w tej instytucji (która debetuje swój rachunek portfela wekslowego). Zapłata weksla przez B w terminie płatności może być również dokonana bezgotówkowo.

Saldo kredytowe może jednak powstać w banku bez żadnych wogóle wpłat. Mianowicie, bank otwiera kredyt, kredytując rachunek pożyczkobiorcy. Bank jest w tym wypadku dłużnikiem sumy, zapisanej na rachunku kredytowym właściciela konta. Powstał depozyt bez wpłaty. Stąd wynika, że depozyt może być następstwem udzielenia kredytu, a nie tylko źródłem kredytów krótkoterminowych. Właściciel konta może przekazać do innego banku sumę, która bez wpłaty została zapisana na jego kredyt przez dany bank. W innym banku powstaje wtedy depozyt, ponieważ powiększył się jakiś rachunek kredytowy. Oczywiście, jest obciążony rachunek debetowy osoby, korzystającej z pożyczki w banku, który udzielił jej tej pożyczki, a którą ona następnie przekazała do innego banku.

W tym miejscu jestem zmuszony zrobić pewną dygresję terminologiczną. Spotkałem się z opinią, że w terminologii polskiej należy używać określenia «wkład», jako węższego a określenia «depozyt», jako szerszego. Wkład następuje wtedy, gdy pieniądze zostały złożone w banku. Taki wkład jest równocześnie depozytem, który ponadto może oznaczać zapisanie przez bank, udzielający kredytu, pewnej sumy na rachunku pożyczkobiorcy, jak to zostało przed chwilą przeze mnie scharakteryzowane. Nie wiem, jak dalece to rozróżnienie jest przyjęte, ale, wydaje mi się, że nie jest ono złe.

Powracam obecnie do sprawy płynności. Bank w określaniu rezerw płynnych, które powinien utrzymywać, musi również brać pod uwagę te depozyty, które są rezultatem tworzenia przez bank pieniądza bankowego. Przyjęte jest na ogół — mówi o tym każdy typowy opis techniki bankowej — że rezerwy płynne pierwszego stopnia (zob. wyżej), względnie składające się z rezerw kasowych i salda kredytowego w instytucji emisyjnej, powinny stanowić 10% zobowiązań depozytowych. Stwierdzenie to można odwrócić i powiedzieć, że o ile bank posiada rezerwy płynne tego rodzaju, które nie są już zabezpieczeniem płatności jakichś wierzytelności, są słowem stosunkowo wolne, to może on stworzyć pieniądz bankowy w ilości, stanowiącej dziesięciokrotną danej rezerwy płynnej. Z drugiej strony, bank nie tylko może, lecz wprost powinien dążyć do stosunkowego wyzyskania rezerw płynnych, rozwijając działalność kredytową. Bank ponosi koszty, które stara się pokryć i jest instytucją, pracującą na zysk, stara się więc zarobić. Stąd bank nie może patrzeć spokojnie, gdy jego rezerwy płynne są stosunkowo za duże. Ta okoliczność, jak zobaczymy później, daje okazję do skłaniania banków do rozwijania względnie ograniczania działalności kredytowej; w tym drugim wypadku, gdy płynność staje się mniejsza od zwykle przyjętej, w danej sytuacji pożądanej lub określonej przez prawo.

Szczególne znaczenie — z punktu widzenia możliwości wpływania przez politykę gospodarczą na stosunki ekonomiczne w kraju — posiada fakt, że na rynku, tj. w rękach publiczności, w skarbcach banków, w kasach instytucji i przedsiębiorstw znajduje się wiele papierów różnych pożyczek państwowych. Jak zobaczymy później, instytucja emisyjna, przeprowadzając skup i sprzedaż papierów wartościowych, może regulować płynność a tą drogą wpływać na rozszerzanie względnie ograniczanie działalności kredytowej banków. Pomijam wszelkie inne aspekty polityki i zachowania się państwa, jako pożyczkobiorcy względnie dłużnika. Pomijam wszelkie inne aspekty możliwości korzystania państwa z rynku pieniężnego dla potrzeb polityki gospodarczej. Ograniczam się do stwierdzenia, że możliwość przeprowadzania wspomnianych skupów względnie sprzedaży papierów wartościowych, czyli podejmowanie polityki tzw. rynku otwartego, jest przede wszystkim zależne od tego, czy rynek jest nasycony papierami wartościowymi. Otóż, jeśli państwo chce korzystać w przyszłości z środka interwencjonizmu, który zwany jest polityką rynku otwartego i będzie mogło z innych powodów posługiwać się tym środkiem, musi nasyścić rynek papierami wartościowymi. Państwo w różny sposób korzysta z możliwości lokowania swoich papierów na rynku. A więc przede wszystkim stara się, aby zakup papierów państwowych był korzystny dla osób względnie instytucji i przedsiębiorstw, które mogą wchodzić w grę, jako ewentualni nabywcy. Państwo posiada niektóre dodatkowe możliwości sprawienia, by lokowanie w jego papierach wartościowych było korzystniejsze od lokowania w innych papierach wartościowych.

Na przykład państwo może postarać się, aby udzielanie pożyczek pod zastaw państwowych papierów wartościowych było szczególnie łatwe, by było korzystne lokowanie rezerw płynnych w tych papierach. Państwo może zastrzec dla siebie niektóre możliwości lokacyjne; na przykład, oszczędności gromadzone w pocztowych kasach oszczędności mogą być zarezerwowane przede wszystkim dla lokat w państwowych papierach wartościowych.

Od bardzo dawna wpływanie na wysokość stopy procentowej było przyjęte, jako środek ogólnego wpływania na stosunki ekonomiczne w kraju. W związku z tym powstaje zagadnienie, jaką rolę odgrywa stopa procentowa, zagadnienie, które musi być poruszone raczej w tym jeszcze punkcie, aniżeli w jednym z następnych.

Manipulacja stopą dyskontową okazała się bezsilna wobec migracji kapitałów z kraju zagranicę i odwrotnie. Stopa procentowa nie jest regulatorem tego rodzaju migracji. Rolę decydującą w wyborze kierunku ruchu kapitału odgrywa bezpieczeństwo, a nie wysokość wynagrodzenia. Dlaczego kapitalista nie lokuje swego kapitału w danym kraju, chociaż stopa procentowa jest tam bardzo wysoka? Właśnie dlatego, że stopa procentowa jest tam zbyt wysoka. Musi kryć się za tym jakieś niebezpieczeństwo dla lokaty. Ważniejsze jest otrzymanie zwrotu kapitału niż realizowanie przez pewien czas wysokiego oprocentowania, a później pożegnanie się z kapitałem. Niebezpieczeństwa dla kapitału mogą być różnej natury — politycznej i ekonomicznej. Dawniejsze rozumowanie, przeprowadzane w płaszczyźnie różnic w oprocentowaniu, musiało ulec rewizji. Kapitalista nie podda się dziś złudzeniu wysokiego oprocentowania, jeśli faktyczna rentowność kapitału w procesie produkcji jest niższa od oprocentowania.

W gospodarce wewnętrznej rola stopy procentowej o tyle została ograniczona, że koszty odsetek znacznie zmniejszyły się w porównaniu do innych pozycji kosztów produkcji. Nie znaczy to jeszcze wcale, aby stopa procentowa kredytów krótkoterminowych i kredytów długoterminowych nie posiadała żadnego znaczenia w gospodarce.

Tak więc, nawet o ile chodzi o twierdzenie, że zmniejszył się udział kosztów oprocentowania w ogólnych kosztach, to trzeba zrobić wyjątek na rzecz aparatu handlowego. Aparat handlowy jest wrażliwszy na odchylenia stopy procentowej. A ponieważ pozycja handlu w gospodarce jest bardzo wpływowa, zmiany wysokości stopy procentowej, pobudzając aktywność aparatu handlowego, mogą oddziaływać na całą gospodarkę. Na przykład, mogą wpłynąć na to, że aparat handlowy znacznie zwiększa swoje zapasy, a wskutek tego będzie robił nowe zamówienia w przemyśle i rolnictwie. To z kolei pociągnie za sobą dalsze objawy aktywności. W tych kolejnych fazach wzrastającego ożywienia, nie będzie obojętne dla coraz to innych dziedzin gospodarki, że kredyt krótkoterminowy potaniał i że można go łatwiej dostać.

Utarł się zwrot, iż wysokość stopy procentowej jest wyłącznie funkcją popytu na kredyt a nie podaży środków kredytowych, i że odwrotnie, wysokość stopy procentowej decyduje o popycie na kredyt a nie o podaży środków kredytowych. Współczesny system bankowy jest w stanie zawsze dostarczyć środków kredytowych i obniżenie stopy procentowej jest zawsze na tyle możliwe, aby opłaciło się podjąć szereg operacji, które dotychczas były nierentowne. Słowem, przy obniżeniu stopy procentowej zaczynają wchodzić w grę operacje o rentowności krańcowej.

Pewne ożywienie można zawsze wywołać dzięki ekspansji kredytowej. Tym mniejsze, im większa jest depresja. Na tym większą ekspansję kredytową można sobie pozwolić, im większa jest depresja. A granice, do jakich można rozwijać ekspansję kredytową, jest łatwo dostrzec: określa je zachowanie się cen. Jeśli występują objawy gwałtownej i niepohamowanej wyższości cen, i to wyższości bez widocznego kresu, dowodzi to, że czas ograniczyć ekspansję, a może nawet zastosować środki deflacji.

Jeśli wreszcie przyjmujemy, że na drodze ekspansji kredytowej i oddziaływania na kredyt długoterminowy można osiągnąć obniżkę stopy kredytu długoterminowego, to nawet, gdyby rentowność nie uległa zmianie, wejdzie w grę szereg okazji inwestycyjnych, które przy dotychczasowej rentowności a przy obniżonej stopie procentowej, będą zupełnie uzasadnione. Tym bardziej, jeśli ekspansja kredytu krótkoterminowego przyczyni się do ożywienia obrotów i produkcji, i nastąpi skutek tego poprawa rentowności, obniżenie stopy procentowej kredytu długoterminowego powinno pobudzić ruch inwestycyjny. A gdy ożywienie inwestycyjne jest faktem dokonany, trudno pragnąć czegoś więcej. Wyrażając to w kategoriach dynamiki dochodu narodowego, powiemy, że jesteśmy w fazie pełnego wzrostu tego dochodu.

Stąd też, nawet przyjmując argument zmniejszonego udziału kosztów oprocentowania w ogólnych kosztach produkcji, nie można chyba przeczyć, że wysokość stopy procentowej posiada jednak duże znaczenie z punktu widzenia aktywności gospodarki.

Nie byłoby jednak zupełnie ściśle, gdybym na tym tylko poprzestał, przytaczając powody, które mają przemawiać za zmniejszeniem się roli stopy procentowej. Dodaje się, że wszystkie inne elementy kosztów są zbyt sztywne, aby zmiany w wysokości stopy procentowej — gdy w dodatku jest ona niewielkim elementem kosztów w porównaniu do innych — mogły wpłynąć na bieg gospodarki. Że przy znacznych wahaniach cen oraz wytwarzanych i zbywanych ilości zatraca się skrupulatność w kalkulacji, wobec czego ten mały element kosztów, jakim jest koszt oprocentowania, zanika jeszcze bardziej, jako przyczyna sprawcza zmian w sytuacji. I wreszcie, wzrost udziału państwa, jako przedsiębiorcy, przekreśla tym bardziej ten rodzaj kalkulacji, jaki odpowiadałby gospodarce bardziej zbliżonej do warunków zupełnej konkurencji. Niewątpliwie, jest wiele słuszno-

ści w tym rozumowaniu. Nie można jednak przyjąć go bez zastrzeżeń, a argumenty, przytoczone na rzecz roli stopy procentowej, nie tracą na znaczeniu. Po pierwsze, zagadnienia płynności i wysokości stopy procentowej muszą być traktowane równoległe. Po drugie, gdy wahania cen i produkcji są większe lub, gdy depresja albo przerosty żywienia są większe, wtedy można zastosować ostrzejsze środki inflacji i deflacji, obniżki lub podwyżki stopy procentowej. Po trzecie, czy sytuacje, jakie występowały pomiędzy dwiema wojnami, a zwłaszcza w okresie żywienia w 1927-1928 oraz późniejszej depresji, można uważać za typowe? Nie koniecznie wielkie skoki cen i produkcji muszą występować w przyszłości, jako zjawiska normalne. Po czwarte, bez względu na to, czy przedsiębiorczość pozostanie w rękach prywatnych, czy przejdzie w ręce państwa, ścisłość kalkulacji nie musi być przekreślona. Po piąte, inne elementy kosztów, poza kosztami oprocentowania, są rzeczywiście bardziej sztywne, nie są jednak absolutnie sztywne, a zmiany, jakie w tej dziedzinie należy wywoływać, są łatwiejsze do przeprowadzenia, gdy się równocześnie interweniuje przy pomocy środków pieniężno-kredytowych. W każdym razie sztywność ta nie stoi na przeszkodzie realizacji polityki ekspansji przy pomocy wszystkich środków, jakie są do dyspozycji, a więc również przy pomocy robót publicznych. Po szóste, sztywność innych elementów gospodarki tym bardziej przemawia za optymalnym wyzyskiwaniem giętkości tych elementów, które ją jeszcze mogą posiadać.

A teraz — w jakiej mierze stopa dyskontowa wpływa na kształtowanie się stopy procentowej. Więć, oczywiście, kształtowanie stopy dyskontowej jest równoznaczne z kształtowaniem stopy procentowej w zakresie kredytów wekslowych. Im większą rolę odgrywa kredyt wekslowy w danej gospodarce, tym trudniej jest nie upodobnić wysokości oprocentowania innych kredytów do wysokości stopy dyskontowej. Lecz okoliczność ta byłaby niewystarczająca. Im łatwiej byłoby zastąpić jeden typ kredytu drugim, tym bardziej stopa procentowa od kredytów krótkoterminowych mogłaby być jednolita i zbliżona do stopy dyskontowej. Kredyt na rachunku otwartym jest dogodniejszy od kredytu wekslowego: pozwala na ponoszenie kosztów oprocentowania ściśle na miarę czasu, w którym korzysta się z kredytu, a korzysta się z kredytu wtedy, kiedy jest on potrzebny. Jeśli istnieje łatwość otrzymania kredytu na rachunku otwartym, może on być nawet trochę wyżej oprocentowany od kredytu wekslowego. Jeśli kredyt na rachunku otwartym zajmuje pozycję dominującą, wpływ stopy dyskontowej na oprocentowanie kredytów krótkoterminowych może być znikomy itp., itp. Nie wchodząc w szczegóły tego zagadnienia, można, jak się wydaje, przyjąć za słuszne takie twierdzenie, że stopa dyskontowa jest na ogół równoznaczna z oprocentowaniem kredytów krótkoterminowych i wywiera na to oprocentowanie poważny wpływ, o ile kredyty wekslowe odgrywają dość poważną rolę.

Zupełnie inaczej przedstawia się sprawa wpływu stopy dys-

kontowej na oprocentowanie kredytów długoterminowych. Wpływ ten musi być jeszcze bardziej pośredni. Podaż kapitałów do pożyczania na długi termin musi zależeć od tempa kapitalizacji. Społeczeństwo musi mieć z początku możliwość oszczędzania, a dopiero następnie decyduje, czy ma pożyczać, czy też nie. Popyt na pożyczki długoterminowe zależy od rentowności gospodarki. Chociaż i kapitalizacja i popyt na pożyczki długoterminowe zależą w gruncie rzeczy od tego samego, tj. od aktywności gospodarki, przy której występują wysokie dochody i rentowność, jednak te dwa zjawiska nie muszą się zbiegać w czasie. Oszczędności, które są do dyspozycji, są wynikiem już zamkniętego okresu; rentowność występuje w trakcie okresu, który trwa. Oszczędności mogą być do dyspozycji na okres depresji; rentowność gospodarki może występować po okresie posuchy kapitalizacyjnej. Jeśli instytucja emisyjna obniża stopę dyskonta, a to wpływa na obniżenie stopy dyskontowej i wogóle oprocentowania kredytów krótkoterminowych, wówczas staje się aktualny szereg operacji, które przedtem nie były rentowne. Obniżenie stopy procentowej od kredytów krótkoterminowych pobudza przeważnie przede wszystkim aktywność aparatu handlowego. Ożywienie, uzyskane w niektórych dziedzinach, może udzielić się z czasem całej gospodarce. Zwyżka dochodów może wywołać wzrost oszczędności i wzrost zaofiarowanych pożyczek długoterminowych. Można sobie jednak przedstawić szybsze rezultaty obniżenia stopy dyskontowej w dziedzinie kredytów długoterminowych. Pieniądz, który zaopatrywał rynek kredytu krótkoterminowego, zraził się do tego rynku wskutek obniżenia stopy procentowej. Jest zdecydowany na angażowanie się w kredyty długoterminowym. Oprocentowanie kredytu długoterminowego było i przedtem wyższe, obecnie jednak rozpiętość jest jeszcze większa. Napływ pieniądza, dawniej krótkoterminowego, na rynek kredytu długoterminowego wywołuje zwyżkę kursów papierów tego typu i zniżkę ich oprocentowania. Albo po prostu, połanianie pieniądza krótkoterminowego i pewne perspektywy ożywienia zachęcają do zaciągania pożyczek na spekulację na papierach długoterminowych. Ta spekulacja wywołuje zwyżkę kursów i obniżenie się faktycznej stopy procentowej. Można sobie wyobrazić szereg wariantów dotarcia wpływu zniżki oprocentowania kredytu krótkoterminowego na rynek kredytu długoterminowego.

B) Regulowanie obrotów pieniężnych z zagranicą

1. BILANS PŁATNICZY

Wydaje mi się, że problematyka interwencjonizmu w dziedzinie obrotów pieniężnych z zagranicą, a w konsekwencji, i same interwencje w tej dziedzinie mogą wystąpić wyraźniej, gdy charakterystyka tych tematów zostanie poprzedzona przypomnieniem struktury bilansu płatniczego.

Pozycje bilansu płatniczego brutto mogłyby przedstawiać się następująco:

I.

<i>Wpływy</i>	<i>Płatności</i>
(1) Wartość eksportu towarów.	(1) Wartość importu towarów.
(2) Wartość eksportu złota.	(2) Wartość importu złota.
(3) Wartość usług (morskich, finansowych itp.), wyświadczonych zagranicą.	(3) Wartość usług (morskich, finansowych itp.), wyświadczonych przez zagranicę.
(4) Wydatki turystów zagranicznych w danym kraju.	(4) Wydatki turystyczne zagranicą obywateli danego kraju.
(5) Dary, otrzymane z zagranicy i przesyłki emigrantów.	(5) Dary uczynione zagranicą i wysyłki imigrantów.
(6) Procenty, pobrane od kapitałów, ulokowanych zagranicą przez obywateli danego kraju.	(6) Procenty, przekazane zagranicą z tytułu kapitałów, pożyczonych przez obywateli danego kraju.
(7) Procenty, daniny, reparacje, odszkodowania, pobrane od zagranicy przez rząd danego kraju.	(7) Procenty, daniny, reparacje, odszkodowania, wypłacone zagranicą przez rząd danego kraju.
(8) Kapitały pożyczone przez obywateli danego kraju zagranicą: a) długoterminowe, b) krótkoterminowe.	(8) Kapitały pożyczone zagranicą przez obywateli danego kraju: a) długoterminowe, b) krótkoterminowe.
(9) Zwrot przez zagranicę kapitałów przedtem przez nią pożyczonych w danym kraju.	(9) Zwrot zagranicą kapitałów przedtem pożyczonych przez obywateli danego kraju.

Przykładem bilansu netto niech będzie polski bilans płatniczy za 1937 r. (w milionach złotych):

II.

<i>Wpływy</i>		<i>Płatności</i>	
(1) Kapitały długoterminowe	94,4	(5) Saldo bilansu handlowego	81,2
(2) Kapitały krótkoterminowe	70,6	(6) Procenty i dywidendy	177,0
(3) Usługi	174,1	(7) Złoto	120,9
(4) Omyłki i pominięcia	40,0		
	<hr/>		<hr/>
Razem.....	379,1	Razem.....	379,1

Każda pozycja w bilansie netto jest różnicą pomiędzy dwiema, odpowiadającymi sobie, pozycjami w bilansie brutto, z których jedna figuruje po stronie wpływów, druga — po stronie płatności. Możemy dodać parę pozycji w bilansie brutto po stronie wpływów oraz odpowiednio po stronie płatności i dopiero różnicę tych sum wprowadzić do bilansu netto. Otrzymane różnice wpisujemy po stronie wpływów lub płatności, w zależności od tego, czy dana różnica dała nadwyżkę wpływów czy płatności. Na przykład, przyływ kapitałów długoterminowych w polskim bilansie brutto w 1937 r. wynosił — 203,6 milionów zł., odpływ — 109,2 milionów zł., saldo wpływów — 94,4 milionów zł., które zostały wpisane w bilansie netto po stronie wpływów. Wartość przywozu wynosiła — 1.277,4 milionów zł., wartość wywozu — 1.196,2 milionów zł., saldo bierne bilansu handlowego — 81,2 milionów zł., które zostały zapisane w bilansie netto po stronie płatności itp.

Analizując bilans płatniczy w zakresie pozycji (1) — (7) (zob. schemat bilansu brutto) zadajemy sobie pytanie — czy równowaga została osiągnięta? Rozpatrując cały bilans płatniczy, zadajemy sobie pytanie — jak równowaga została osiągnięta? Jeśli w zakresie pozycji (1) — (7) mamy do czynienia z nadwyżką płatności, nadwyżka ta musiała być pokryta wzrostem zadłużenia zagranicą. Jeśli odwrotnie, w zakresie tych pozycji występuje nadwyżka wpływów — nastąpił wzrost zadłużenia zagranicy wobec kraju, którego bilans płatniczy rozpatrujemy.

Różne czynniki wpływają na ukształtowanie poszczególnych pozycji bilansu płatniczego. Od różnych więc czynników zależy ostateczny obraz bilansu płatniczego.

Na przykład, trudności w zamknięciu saldem czynnym bilansu handlowego mogą być rezultatem tego, że dany kraj zaniedbał wysiłków, zmierzających do poprawy produktywności. Jeśli kraje zagraniczne tego nie zaniedbały — stały się bardziej konkurencyjne. Mogą wytwarzać przy niższych kosztach i sprzedawać po niższych cenach. Konkurencyjność ta może nawet występować na rynku wewnętrznym danego kraju. Odwrotnie, saldo czynne bilansu handlowego przychodzi bez trudu, gdy dany kraj stale ulepsza swoje uzdolnienia wytwórcze. Trzeba więc zapewnić tę przede wszystkim podstawę korzystnego kształtowania się wywozu. Łatwiej będzie wówczas dawać sobie

radę z przeciwnościami, posiadającymi charakter mniej lub bardziej przejściowy. Spadek cen eksportowych, jeśli nie został zrekompensowany ilościowym wzrostem eksportu, wywoła zmniejszenie się wartości wywozu. Z drugiej strony, spadek cen eksportowych może oddziaływać dodatnio na bilans handlowy, o ile wywoła taki ilościowy wzrost wywozu, który z nadwyżką zrekompensuje spadek cen. Zmniejszenie się dochodów w krajach importujących może wpłynąć na obniżenie wartości eksportu — albo wskutek zmniejszenia się wywożonych ilości, albo wskutek spadku cen eksportowych, albo wskutek zmniejszenia się wywożonych ilości i spadku cen eksportowych. Wzrost dochodu w krajach importujących i rozluźnienie ograniczeń importowych oddziałają, oczywiście, dodatnio na wzrost wartości wywozu. Podobnie — mutatis mutandis — przykłady mogą być przytoczone dla ilustracji wpływów, które mogą oddziaływać na kształtowanie się wartości importu albo pozycji bilansu usług.

Przechodzę obecnie do przykładów, charakteryzujących okoliczności, które warunkują pozycje obsługi oprocentowania w sensie płaconych i otrzymywanych odsetek. Wysokość tych pozycji zależy, oczywiście, głównie od tego — jak wielkie jest zadłużenie danego kraju zagranicą i jak wielkie są jego lokaty zagraniczne. Zmienność tych pozycji zależy od charakteru zadłużenia i lokat. Pożyczki o stałym oprocentowaniu pociągają za sobą obsługę (w podwójnym sensie, tzn. płaconej i otrzymywanej), które zasadniczo nie ulega zmianom bez względu na sytuację gospodarczą. Natomiast dochody z bezpośrednich inwestycji zagranicą względnie wydatki na obsługę bezpośrednich inwestycji zagranicą w kraju wahają się w zależności od sytuacji gospodarczej. Specjalne znaczenie może posiadać w jakiej walucie dokonywana jest obsługa stałego oprocentowania: kraju dłużniczego, czy też wierzycielskiego? Jeśli jest dokonywana w walucie kraju dłużniczego, łatwiejsze jest rozwiązywanie zagadnień, które może ona wywoływać na tle sytuacji gospodarczej danego kraju. Wreszcie ostatni z przykładów. Czynnikiem, który może wpływać na zmiany pozycji obsługi oprocentowania są zmiany kursu waluty. Jeśli obsługa jest dokonywana w walucie kraju dłużniczego, obniżenie kursu jego waluty powoduje, że wierzyciel otrzymuje mniej jednostek swojej waluty z tytułu obsługi oprocentowania; jeśli następuje obniżenie kursu waluty wierzyciela, otrzymuje on więcej. W wypadku, gdy obsługa oprocentowania dokonywana jest w walucie wierzyciela, obniżenie kursu waluty wierzyciela zmniejsza obsługę oprocentowania, ciężącą na kraju dłużniczym; ciężar obsługi wzrasta dla kraju dłużniczego, gdy następuje obniżenie kursu jego waluty.

Na koniec parę słów — również tylko tytułem luźnego przykładu — o przyczynach ruchu kapitałów. Sumy pieniężne, należne zagranicy tytułem spłaty zaciągniętych przedtem pożyczek, pozostają w kraju, względnie nowe kapitały napływają do kraju, jeśli krajowa stopa procentowa jest wyższa od zagranicznej lub rentowność gospodarki krajowej jest wyższa od zagranicznej. Odwrotnie, wyższa stopa procentowa i rentowność

gospodarki zagranicą mogą wywołać tendencję do lokowania kapitałów zagranicą. A więc, zwroty dawniej zaciągniętych pożyczek zamiast pozostawać w kraju zmierzają zagranicę, a kapitały krajowe podążają w tym samym kierunku. Wreszcie, jeśli dochody danego kraju wzrastają, wzrastają jego możliwości udzielania pożyczek zagranicy (w miarę możliwości transferu pożyczki).

Muszą istnieć na tyle wysokie rezerwy zagranicznych środków płatniczych, aby instytucja emisyjna nie miała trudności płatniczych w toku rozrachunku z zagranicą. Jeśli więc sytuacja jest znormalizowana, rezerwy te mogą być skromne. Jeśli kraj bieżąco musi więcej płacić niż otrzymuje — rezerwy te muszą być znaczniejsze. Na masowy odpływ złota i dewiz nie pomogą nawet bardzo duże rezerwy. Stosunki płatnicze z zagranicą wywierają, oczywiście, poważny wpływ na sytuację gospodarczą w kraju.

Rozpatrzmy klasyczny wypadek odpływu złota w systemie gold standard'u i swobody migracji złota. Kraj A musi więcej płacić krajowi B niż otrzymuje od tego ostatniego. W następstwie, konta w walucie B należące do kraju A szybko spadają. Wreszcie dojdzie do tego, iż kraj A stanie w przededniu wyczerpania rachunków kredytowych w walucie kraju B. Zacznie się wtedy interwencja w kierunku zwyżki kursu waluty kraju B, aby zniechęcić do nabywania tej waluty. Jeśli niżka kursu waluty kraju A, względnie zwyżka kursu waluty kraju B, będzie tak duża, iż zostanie osiągnięty punkt eksportu złota kraju A, względnie punkt importu złota kraju B — złoto zacznie odpływać z kraju A do kraju B. Opłaci się wówczas raczej eksportować złoto aniżeli płacić dużo za walutę kraju B.

Warto przypomnieć skąd wynika ta teoretyczna granica zwyżki, względnie niżki dewizy zagranicznej, która nazywa się punktem eksportu względnie importu złota. Walutę kraju przy systemie gold standard'u można wymienić na określoną ilość złota. Wobec tego, pomiędzy walutami dwóch krajów istnieje stała relacja w złocie. Zobowiązania można regulować w złocie i wtedy danej ilości jednostek pieniężnych jednego kraju będzie odpowiadała jakaś niezmienna ilość jednostek pieniężnych drugiego kraju. Jednak przesyłki złota kosztują. Dopóki więc zwyżka dewizy zagranicznej nie pokryje kosztu transportu, dopóty warto korzystać z dewizy. Gdy ten koszt został już pokryty, a dewiza zwyżkuje nadal (czyli został osiągnięty punkt eksportu złota), nie opłaci się korzystać z dewizy, a lepiej wysłać złoto. Można w ten sposób mniej wydać jednostek pieniężnych swojej waluty na pokrycie danego zobowiązania wobec zagranicy. Ta sama sytuacja, lecz określona z punktu widzenia kraju, do którego złoto napływa, przedstawia się jak następuje: o ile dewiza zagraniczna spada poniżej punktu importu złota, rozpoczynają się przesyłki złota, gdyż w ten sposób dłużnik zagraniczny może taniej wywiązać się ze swego zobowiązania.

Gdy mamy do czynienia z systemem gold exchange standard'u odpływ złota odbywa się mniej więcej według tych samych

reguł. W miarę wyczerpywania się rachunków kredytowych w walucie kraju wierzycielskiego (B), waluta tego kraju zaczyna zwyżkować, czyli waluta kraju dłużniczego (A) zaczyna zniżkować w stosunku do waluty B. Powstaje problem eksportu złota względnie sprzedaży kont kredytowych w walutach krajów trzecich za walutę kraju wierzycielskiego (B). Dopóki to ostatnie rozwiązanie pozwala na ominięcie zniżki kursu waluty kraju dłużniczego (A) (ponieważ kurs ten w stosunku do waluty krajów trzecich jest dobry, tak, jak jest dobry kurs waluty krajów trzecich w stosunku do waluty kraju wierzycielskiego — B) — eksport złota z kraju A do kraju B może nie wystąpić. Lecz trzeba dodać, że ten proceder wyzyskania kont kredytowych w walutach krajów trzecich mieści się również w ramach klasycznego gold standard'u.

Gdyby w stosunkach kraju A z krajem B wyłącznie podaż i popyt na walutę kraju B decydowały o kursie waluty kraju A, wahania tego kursu byłyby bardzo duże. O ile popyt na walutę kraju B przewyższałby podaż, waluta kraju A zniżkowałaby ostro. Odwrotnie, gwałtowna zwyżka byłaby rezultatem takiej podaży waluty kraju B, której odpowiadałby mniejszy na nią popyt.

Odpyływ złota z jednego kraju do drugiego nie trwa wiecznie. Reaguje na to system gospodarki w obu krajach i równowaga zostaje po pewnym czasie przywrócona. Obywatele kraju A muszą zakupić złoto w instytucji emisyjnej i przekazać je do kraju B. W tym celu wydają zlecenia swoim bankom, aby operacja ta została pokryta z ich rachunków kredytowych, albo wprost wycofują depozyty dla uregulowania należności za złoto. Banki, z kolei, muszą redukować swoje konta kredytowe w instytucji emisyjnej, traktowane, jako rezerwa płynna. Z tego powodu, czy też z powodu wypłat gotówkowych, rezerwy płynne banków spadają. Sprzedają one papiery wartościowe i podnoszą stopę procentową (przyciąganie depozytów, ograniczanie kredytów), aby stan rezerw płynnych poprawić. Obieg pieniężny kurczy się, gdyż instytucja emisyjna zatrzymuje bilety, uzyskane za złoto. Występuje spadek cen i dochodów nominalnych oraz zwyżka stopy procentowej. Kraj A zaczyna mniej przywozić, a więcej wywozić, zaczyna mniej pożyczać z zagranicy, a więcej pożyczać od zagranicy. Odwrotna sytuacja powstaje w kraju B, do którego złoto napłyne. Obieg pieniężny wzrośnie, płynność w bankach wzrośnie, stopa procentowa obniży się, ceny i dochody nominalne wzrosną. Będzie okazja do zwiększenia importu, eksport spadnie, a nadmiar wolnych kapitałów zacznie poszukiwać lokat zagranicznych, gdzie będzie korzystał z wyższego oprocentowania.

2. INTERWENCJE W DZIEDZINIE OBROTÓW PIENIĘŻNYCH Z ZAGRANICĄ

Instytucje emisyjne, czyli banki centralne, obu krajów nie będą biernie przyglądały się tym ruchom złota. Do reakcji sa-

morzutnych gospodarki zostaną dodane reakcje świadome instytucji emisyjnej. A więc, zostanie użyty najpierw środek klasyczny — zwyżki stopy dyskontowej w kraju, z którego złoto ucieka, niżki, do którego napływa. Gdy on nie poskutkuje zostaną użyte inne środki. Na przykład, cytując je w dowolnym porządku, bank centralny pierwszego kraju może podnieść cenę zakupu złota, drugiego — obniżyć cenę zakupu złota (czego jednak zasadniczo nie wolno robić bankom centralnym, o ile dany system pieniężny nie jest systemem pieniądza manipulowanego). Pierwszy kraj może wprowadzić zakaz wywozu złota, drugi — podjąć akcję sterylizacji złota. Może być podjęta regulacja dewizowa. Posiada ona zresztą niezliczone odmiany. Do tematów tych wkrótce powrócę. Interesuje mnie w danej chwili wewnętrzne oddziaływanie odpływu złota i dewiz oraz obrona, jaką on wywołał — bez przyjmowania odrazu ewentualności skrajnych. O wewnętrznych następstwach napływu złota i dewiz wspomnę później.

Spadają ceny i przychody nominalne przedsiębiorców. Spadają ich dochody nominalne. Płace z reguły nie podążają za spadkiem cen, gdyż są ustalone na długą metę. Wzrasta ciężar długu, który nie ulega zmianie, pomimo spadku dochodów nominalnych. Państwo musi podnieść stopę podatkową: wydatki państwa nie są elastyczne, a wydajność podatkowa spada wobec spadku dochodów. Trudne jest szybkie wzajemne dopasowanie do siebie poszczególnych elementów gospodarki w nowej sytuacji. Na przykład, trudne jest takie obniżenie płac — przy równoległych innych procesach dostosowawczych, które muszą występować — aby możliwe było utrzymanie poziomu zatrudnienia. Bezrobocie wzrasta. W tych warunkach należałoby podjąć te wszystkie środki, które są właśnie przeciwwskazane z punktu widzenia ochrony rezerwy złota i dewiz. A więc warto by było zwiększyć obieg pieniężny, obniżyć tą i inną drogą stopę procentową, uruchomić roboty publiczne itp. Lecz w takim razie rezerwa złota i dewiz byłaby jeszcze bardziej zagrożona. Jak więc usunąć sprzeczność, zachodzącą pomiędzy tymi dwiema terapiami, z których każda jest nieodzowna i każda musi być stosowana w tym samym czasie?

Zwolennicy klasycznych dróg, wiodących do równowagi w międzynarodowych obrotach płatniczych, są tego zdania, że należy zaakcentować spadek cen, dochodów nominalnych, zwyżkę stopy procentowej, gdyż w ten sposób zostanie przyspieszone odwrócenie kierunku ruchu złota. Dodają ponadto, że kraj, do którego złoto napływa, powinien zaakcentować wzrost cen, dochodów nominalnych i niżkę stopy procentowej. Im ostrzej wystąpią zjawiska obu typów, tym prędzej życie gospodarcze każdego z tych krajów powróci do normalnego łożyska. Zniknie wtenczas bezrobocie w kraju, z którego nastąpił odpływ złota. To stanowisko wymaga przyjęcia uprzednio, iż poszczególne elementy gospodarki są na tyle elastyczne, że dostosowanie się ich wzajemne może być kwestią krótkiego czasu. To wstępne założenie byłoby jednak z gruntu fałszywe

na tle współczesnej struktury gospodarczej. Poważne wątpliwości musi więc wzbudzać powyższe stanowisko. Innymi słowami, kraj, który nie może liczyć na zupełną elastyczność elementów swojej gospodarki, nie może sobie pozwolić — bez poważnych i to częstych zahamowań rozwojowych — na tego rodzaju procesy deflacyjne.

Powyższa teza wymagałaby jeszcze krótkiego uzupełnienia pod kątem właściwości systemu gold exchange standard'u. Na przykład, mamy do czynienia z dwoma krajami, z których jeden A posiada walutę, opartą na systemie gold exchange standard'u, a drugi B — na systemie gold standard'u. Wskutek dysproporcji pomiędzy zapotrzebowaniem kraju A na walutę kraju B, a zapotrzebowaniem kraju B na walutę kraju A — topnieją rachunki kredytowe kraju A w kraju B. Lecz nie znaczy to, by kwoty, które figurowały na tych rachunkach znikły z kont bankowych wogóle. Zmieniły one tylko właścicieli. Właścicielem przestał być kraj A, a znalazły się one na rachunkach kredytowych w tym samym kraju, należących do innych właścicieli. W kraju A nastąpiła deflacja. Bank emisyjny tego kraju, skutecznie płacąc w walucie kraju B w zamian za swoją walutę zatrzymał te wpłaty i zredukował obieg pieniężny. Jednak w kraju B nie wystąpiły zjawiska inflacyjne, bo tam konta kredytowe tylko zmieniły właścicieli. Innymi słowami, przedtem z danych kont kredytowych w kraju B na płatności w tymże kraju B korzystał kraj A, obecnie korzystają inni właściciele tych kont w kraju B na płatności w tymże kraju B. Jeśli odwrotnie, zwiększają się rezerwy dewizowe w kraju A, hołdującym gold exchange standard'u i jest to powodem inflacyjnego ożywienia, to żadne zjawiska nowe nie wystąpią w gospodarce kraju B. Po prostu kwoty w walucie tego kraju przeszły na rachunki kraju A, z kont należących do innych właścicieli. Kraj A jest narażony na ostre wstrząsy deflacyjne i inflacyjne, na ostrzejsze niż każdy kraj, hołdujący systemowi gold standard'u. Scharakteryzowany schemat powrotu do równowagi jest więc o tyle mniej użyteczny, że w kraju B nie występują w danym wypadku te bodźce, które mogłyby sprzyjać powrotowi do równowagi. Deflacja lub inflacja w kraju A jest osamotniona, musi więc być o wiele silniejsza, niż przy systemie gold standard'u, aby znaczenie tego schematu mogło mieć większą realną wartość.

Swoboda ruchu złota i dewiz ma bardzo wiele niedogodności z punktu widzenia najistotniejszych interesów gospodarki narodowej. Nie dowodzi to jeszcze, że, gdy nie wchodzi w grę katastrofa waluty — a to założenie dotychczas przyjmujemy — trzeba koniecznie zamknąć się «na codzień» w ramach reglamentacji dewizowej. Reglamentacja dewizowa ma również wiele niedogodności. Są one może nawet lepiej znane. Reglamentacja dewizowa, prowadząca do tego, iż rozrachunki pomiędzy państwami przybierają formę wyłącznie bilateralną, zmusza poszczególne kraje do kupowania tam, gdzie one muszą, bo inaczej grozi im zamrożenie ich należności, a więc kupują albo po

cenach wysokich albo nie to, czego najbardziej potrzebują. Lecz reglamentacja nie musi być tak drastyczna. Kraj, który nie ma czasu do tracenia nie może narażać się na wstrząsy deflacyjne i inflacyjne. A z drugiej strony musi z sensem wydawać każdy grosz zagranicą. Taki kraj powinien umieć znaleźć i w tej dziedzinie złoty środek.

Mówiąc o bilansie płatniczym podkreśliłem, że na pierwszy plan wysuwa się zagadnienie korzystnych warunków organicznych rozwoju produktywności kraju. Zwróciłem wtedy uwagę, że każdy kraj powinien dążyć do tego, aby wytwarzać przy coraz to niższych kosztach, umożliwiającących zbyt po coraz to niższych cenach. Należy więc poprawiać wydajność przez poprawę przygotowania zawodowego, wyposażenia inwestycyjnego itp. Nie trzeba chyba dodawać, że konkurencyjność produkcji krajowej nie powinna być osiągana na drodze kompresji płac i innych dochodów. Każdy zakup zagranicą powinien być zrobiony jak najcelowiej i jak najtaniej. Każda pożyczka, zaciągnięta zagranicą powinna być możliwie najkorzystniejsza i powinna przynieść możliwie największy wzrost wydajności kraju, pokrywający jej obsługę ze znaczną nadwyżką; każda lokata możliwie najrentowniejsza itp., itp. Jeśli, jednocześnie kraj będzie wykazywał przezorność i gospodarność nie tylko w swoich stosunkach z zagranicą, lecz również w całej swej gospodarce i daleki będzie od braku równowagi politycznej — na pewno mało niebezpieczeństw będzie zagrażało obrotom płatniczym z zagranicą i stałości waluty. Można przeciw wymienić kraje, nawet małe i na dorobku, które wychodziły obronną ręką, gdy gospodarka światowa znajdowała się w największych kłopotach.

Z tego punktu widzenia — organicznej równowagi w obrotach płatniczych z zagranicą — jest sprawą niezmiernie ważną wybór właściwego parytetu waluty. Kryterium wyboru należy szukać w bilansie płatniczym. Relacja pomiędzy walutą danego kraju a walutami innych krajów powinna być taka, aby ekspansja zewnętrzna mogła być zapewniona bez potrzeby kompresji dochodów tego kraju. Jeśli dany kraj wszystko robi, aby wewnętrzny układ elementów gospodarki był właściwy i coraz lepszy, a przyjęty parytet będzie wzmacniał naturalne korzystne warunki ekspansji — nie więcej nie można uczynić w dziedzinie zapewnienia równowagi obrotów płatniczych, bez uciekania się do środków, które, przynosząc korzyści w tej właśnie dziedzinie gospodarki, w innej sprawiają już spustoszenia. Znalezienie właściwego parytetu wymaga długiego czasu prób. Bilans płatniczy daje kryterium, lecz oznacza to, że trzeba śledzić reakcję poszczególnych pozycji bilansu płatniczego przy stosowaniu takiego lub innego parytetu. Bilans płatniczy za jeden okres nie da dostatecznego materiału, aby powiedzieć, że ten właśnie parytet odpowiada i sprzyja najkorzystniejszemu układowi elementów gospodarki. Dlatego, na przykład, po ostatniej wojnie poszukiwanie właściwych parytetów będzie zapewne trwało dość długo. Dopiero, gdy wszystkie kraje osiągną taki układ

elementów swojej gospodarki, który będzie im zapewniał maksimum dynamiki rozwojowej, a równocześnie dobrać sobie w związku z tym i w wyniku wzajemnych poszukiwań, takie parytety, które przez nie będą uznane za właściwe, a przez partnerów zagranicznych możliwe do przyjęcia, wtedy może nastąpić międzynarodowa stabilizacja walutowa.

Trudno sobie wyobrazić, zwłaszcza, o ile chodzi o kraje, które muszą szybko wyrównać swoje zaniedbania rozwojowe i zniszczenia wojenne, aby była konieczna lub nawet możliwa rezygnacja ze środków ekspansji wewnętrznej. A wówczas nie można się również wyrzec umiarkowanej reglamentacji dewizowej, jako środka nie wychodzącego przez długie lata z repertuaru środków stosowanej polityki gospodarczej. Za wszelką jednak cenę należy uniknąć, aby reglamentacja dewizowa miała prowadzić do rozrachunków bilateralnych. Usunięcie tego niebezpieczeństwa zależy chyba jednak głównie od odpowiednich porozumień międzynarodowych, ułatwiających rozrachunek multilateralny. Szkodliwość reglamentacji dewizowej nie kończą się jednak na rozrachunku bilateralnym. Utrudnia ona w ogóle stosunki gospodarcze z zagranicą. Wad tego typu, a różnego kalibru, reglamentacja dewizowa posiada wiele. Wymienię tylko dwie: utrudnia zawieranie korzystnych transakcji importowych (nie biorąc pod uwagę szkodliwych reperkusji, jakie pociąga za sobą każde ograniczenie importowe); hamuje przyływ kapitału zagranicznego, gdyż wierzyciel lub inwestor nie jest pewny otrzymania oprocentowania i zwrotu kapitału. Szkodliwe działanie reglamentacji dewizowej może być w ogóle złagodzone, nie tylko w tych dwóch wypadkach, o ile zostanie ona pozbawiona przypadkowości. Musi więc być oparta na planie wpływów i płatności zagranicznych w okresie co najmniej rocznym. W ramach takiego planu jest miejsce na wyzyskiwanie okazji do najlepszego zaopatrywania krajów w towary, które muszą być wprowadzane z zagranicy. Zostaje osiągnięty cel reglamentacji dewizowej a uniknięte są ujemne konsekwencje, wynikające z zasady rozpatrywania indywidualnych wypadków. Wszelkie kredyty zagraniczne lub bezpośrednie inwestycje kapitalistów zagranicznych przechodziłyby przez kontrolę państwa. W razie pozytywnej oceny danego kredytu lub inwestycji, państwo mogłoby dawać gwarancję, że dewizowo nie będzie przeszkód, aby wierzyciel lub inwestor otrzymywał oprocentowanie i raty amortyzacyjne. Oczywiście, było by konieczne zarezerwowanie monopolu dewizowego dla instytucji emisyjnej, zapewnienie efektywnej kontroli obrotów towarowych z zagranicą itp. Wydaje się, że reglamentacja dewizowa w tym duchu mogłaby spełnić swoje zadanie — ochrony gospodarki wewnętrznej przed deflacją i zapewnienia swobody polityce ekspansji wewnętrznej — nie wywołując ujemnych skutków w innych dziedzinach gospodarki. Oczywiście, taka reglamentacja dewizowa mieściłaby się tylko w ramach polityki gospodarczej, umiejscowiającej jasno ocenianie problemy przyszłości. Rozumie się samo przez się, że taka polityka musiałaby być jak najbardziej

twórcza, a życie kraju musiałoby odpowiadać wszystkim warunkom sensu politycznego i gospodarczego. W przeciwnym razie reglamentacja dewizowa przybierałaby z konieczności charakter drastyczny. Zamiast współdziałać w wywoływaniu korzystnych zjawisk i tylko korzystnych, łałałaby jedną dziurę w gospodarce, aby zrobić nową gdzie indziej w tej samej gospodarce. Jeśli na przykład kapitał zagraniczny nie będzie miał zaufania do lokat w kraju, a kapitał już ulokowany będzie szukał pierwszej okazji, aby się wycofać, eksporter będzie zatrzymywał waluty w bankach zagranicznych itp. — to chociaż reglamentacja dewizowa może być wówczas niezbędna, będzie ona jednak spełniała zupełnie inną rolę. Nie jest to wcale paradoksem, że reglamentacja dewizowa tylko wtenczas spełnia dodatnią i tylko dodatnią funkcję gospodarczą, gdy porządkuje obroty pieniężne z zagranicą i zapobiega zawczasu ruchom szkodliwym. Natomiast reglamentacja dewizowa nie jest w stanie zastąpić zaufania, zmuszając policyjnie każdego, kogo może, aby niósł złoto i dewizy do instytucji emisyjnej, albo nie wywoził złota i dewiz z kraju.

Reglamentacja dewizowa, z jaką mieliśmy już do czynienia w poszczególnych państwach, przybierała bardzo różnorodne formy. Ponieważ określiłem już, jaka mniej więcej reglamentacja dewizowa może być uważana za pożyteczną i celową, wystarczy niewiele słów dla charakterystyki reglamentacji właśnie zastępującej zaufanie do stosunków politycznych i gospodarczych kraju, którego brak. Przykładem takiej reglamentacji mogłaby być reglamentacja niemiecka.

Jak wiemy, przemyślność ludzka wyprzedza, pomimo wszystko, przewidywania ustawodawcy. Istnieje niezliczona ilość kombinacji, pozwalających osobie, która naprawdę tego chce, uniknąć przepisów dewizowych. Ustawodawca niemiecki nie ograniczył się do rejestracji avoir'ów zagranicznych, nakazu zaofiarowywania urzędowi dewizowemu w ciągu trzech dni nabytych walorów i dewiz zagranicznych, drobiazgowej reglamentacji eksportu i cen eksportowych, aby uchwycić wszelkie wpływy z tego tytułu, oczywiście, włącznie do zakazu wywozu złota, dewiz i walorów oraz indywidualnych przydziałów dewiz itp. Kazuistyczne przepisy zakazywały wszelkich operacji, które powodowałyby wycofywanie zagranicę lub uniemożliwiały repatriację środków płatniczych. Wśród drobiazgowo przewidzianych transakcji zakazanych znajdujemy, na przykład, takie jak przekaz na rachunek bieżący cudzoziemca w jednym z zakładów kredytowych w Niemczech, nabycie przez osobę przebywającą w Niemczech dla cudzoziemca obligacji niemieckich, które występowały w obrotach zagranicznych, zakaz udzielania nawet drobnych pożyczek cudzoziemcowi i to nawet w Niemczech itp. Powszechny zakaz przywozu i wywozu towarów, wspomniana kontrola cen i transakcji wywozowych i przywozowych, monopol handlu zagranicznego w zakresie niektórych artykułów — oto główne ogniwa tej ciężkiej maszyny reglamentacyjnej. Armia urzędników była stale zajęta ściganiem

potencjalnych i rzeczywistych przestępców dewizowych. Tyśiące wyroków i kar spadało na głowy obywateli. Niemiecka reglamentacja dewizowa znała karę śmierci. W tej atmosferze terroru dewizowego, polityka niemiecka potrafiła realizować zupełnie dowolny układ stosunków. Nie było jednolitych cen eksportowych na dany artykuł, rozpiętości w zależności od rynku, były olbrzymie, nie było takiej relacji marki do poszczególnych walut, która odpowiadałaby relacjom pomiędzy tymi walutami. Nawet w stosunkach z tym samym krajem praktykowano czasami parę parytetów. Istniało wiele typów marek specjalnych, jak na przykład znana marka turystyczna. Zmuszono wierzycieli zagranicznych do wyzbywania się za bezcen swoich należności albo wprost je konfiskowano. Zamrożone należności wobec zagranicy wyzyskiwano dla premiowania eksportu niemieckiego. Kraje wierzycielskie nie tylko straciły swoje lokaty, lecz musiały w dodatku cierpieć z powodu dumpingu niemieckiego, dokonywanego kosztem skonfiskowanych im należności. Niemcy szeroko praktykowały umowy clearingowe, dążąc do tego, aby partner posiadał znaczne zamrożenia w Niemczech. Dawni wierzyciele i coraz to nowi wierzyciele z tytułu umów clearingowych musieli troszczyć się o to, aby eksport niemiecki rozwijał się. To dawało im szansę odmrażania należności, tak, jak wyjazdy turystów zagranicznych do Niemiec dawały szansę wierzycielom zagranicznym odmrażania części ich należności dzięki zakupom marek turystycznych (wpłaty za marki turystyczne zagranicą szły na odmrożenie należności).

Biegunem przeciwnym interwencjonizmu typu niemieckiego w dziedzinie obrotów pieniężnych z zagranicą był interwencjonizm funduszy stabilizacyjnych względnie wyrównawczych, praktykowany przez szereg krajów Europy zachodniej na czele z Anglią oraz przez Stany Zjednoczone i Kanadę. Fundusz brytyjski był prototypem. Inne fundusze były na ogół w sposobie działania podobne do brytyjskiego, a w każdym razie różnice nie były istotne. To zasadnicze podobieństwo pozwala na pominięcie charakterystyki innych funduszy i na zatrzymanie się wyłącznie na funduszu angielskim.

W wypadku przyływu złota i dewiz zagranicznych, fundusz sprzedawał bony skarbowe, w które był dotowany, i za uzyskane funty kupował dewizy względnie złoto.

W wypadku odpływu złota i dewiz zagranicznych, fundusz skupował bony skarbowe wzamian za funty, uzyskane ze sprzedaży złota i dewiz.

Akcja funduszu miała dwa cele: (a) przeciwdziałanie wahanom kursu funta; (b) przeciwdziałanie wahanom w działalności kredytowej aparatu bankowego.

Te dwa cele muszą być rozpatrywane przy wzięciu pod uwagę następującej okoliczności: w latach trzydziestych występowało zjawisko błędzenia z kraju do kraju kapitałów krótkoterminowych. Głównym powodem tego zjawiska była ucieczka przed dewaluacją względnie spekulacja walutowa na tle dewaluacji, występujących wówczas dość często. Wspomniane kapitały

krótkoterminowe zrywały się często nagle, by masowo zmienić miejsce postoju. Tego rodzaju ruchy wywoływały niżkę kursu waluty i skurczenie rezerw płynnych w kraju, skąd dane kapitały odpływały, wyżkę kursu waluty i zwiększenie rezerw płynnych w kraju, do którego one przyływały. Niekiedy te historyczne ruchy kapitałów krótkoterminowych opierały się na uzasadnionych przewidywaniach i wówczas akcentowały wydarzenia, które miały zamiar wyzyskać, niekiedy przewidywania nie były uzasadnione, ale tym niemniej ujemne wpływy tych ruchów występowały.

Wpływ funduszu na przeciwdziałanie wahaniom funta przedstawiał się mniej więcej następująco. Jeśli ktoś w Anglii chciał pożyczyć komuś w Stanach Zjednoczonych pewną sumę na krótki termin, kupował odpowiednią ilość dolarów w funduszu. Zaspokojenie tego popytu na dolary przeciwdziało niżce kursu funta. W odwrotnej sytuacji — gdy ktoś ze Stanów Zjednoczonych udzielał pożyczki komuś w Anglii — fundusz, kupując dolary z tego tytułu, zapobiegał wyżce funta. W pierwszym wypadku, fundusz kupował bony skarbowe za otrzymane funty w zamian za sprzedane dolary; w drugim wypadku, fundusz wprowadzał do obiegu funty, które zdobywał ze sprzedaży bonów skarbowych.

A teraz — jak się wyrażał wpływ funduszu na rezerwy płynne banków, a w konsekwencji, na działalność kredytową banków i na działalność gospodarczą w ogóle — w związku z działalnością kredytową banków?

Powiedzmy, że kapitały krótkoterminowe ruszają z Francji do Anglii. Po wyzyskaniu możliwości wykupu sum, figurujących na francuskich rachunkach kredytowych w bankach angielskich, występują transfery złota z Francji do Anglii, ewentualnie przedtem jeszcze banknoty funtowe, skupione we Francji są przewożone do Anglii. Gdyby fundusz nie interweniował, złoto ewentualnie banknoty funtowe, złożone w bankach angielskich, wpłynęłyby na powiększenie rezerw płynnych w tych bankach, skłaniając je do stosownego rozszerzenia działalności kredytowej. Tymczasem fundusz sprzedaje bony skarbowe, co wpływa na zmniejszenie się rezerw płynnych, ponieważ albo same banki kupują bony skarbowe — rezerwy stają się wówczas mniej płynne — albo depozytariusze upłynniają swoje depozyty i kupują bony skarbowe. Co prawda, fundusz kupuje następnie złoto za funty, uzyskane ze sprzedaży bonów, ale w ten sposób nie wpływa na wzrost rezerw płynnych w bankach — w porównaniu do stanu, jaki istniał przed rozpoczęciem sprzedaży bonów —, ponieważ wprowadza te funty, które przedtem wycofał.

Odwrotnie, o ile kapitały krótkoterminowe ruszają z Anglii do Francji, fundusz zwiększa wtedy rezerwy płynne banków przez skup bonów skarbowych, jakie znajdują się w rękach banków i publiczności. To uprzednie zwiększenie płynności zostaje następnie skompensowane sprzedażami złota, gdy funty wprowadzone do banków, w zamian za zakupione bony, są ściągnięte przez fundusz przy okazji sprzedaży złota.

Ten uproszczony schemat w rzeczywistości ulegał modyfikacjom, które pomijam, by nie komplikować sprawy.

Tematem, który pragnę jeszcze poruszyć w paru słowach, jest temat amerykańskiej akcji sterylizacji złota. Nie wdając się w opis historii tej akcji, a więc zmian, jakie były do niej wprowadzane, gdy ona trwała, można by powiedzieć, że głównie chodziło o to, aby napływ złota nie wpływał na nadmierne zwiększenie obiegu pieniężnego, aby więc nie zaliczać do pokrycia dolara dodatkowej podaży tego metalu. Należy jednak przedtem zwrócić uwagę na wpływ podaży złota na ekspansję kredytową banków.

O ile ucieczka złota z krajów europejskich wywoływała zjawiska ostrej deflacji, o tyle napływ tego złota do Stanów Zjednoczonych przyczyniał się do niepożądanego wzrostu cen. Wzrost rezerw złota rozszerzał podstawy kredytu. Bank emisyjny w systemie gold standard'u musi kupować złoto po stałej cenie. Importerzy złota otrzymywali za dostarczone złoto чеки na bank emisyjny, które deponowali w swoich zakładach kredytowych. W zakładach kredytowych wzrastały w ten sposób zasoby płynne. Rozszerzały się możliwości akcji kredytowej. Polityka Stanów Zjednoczonych postawiła sobie za cel zwiększenie tej podstawy i ograniczenie w ten sposób inflacyjnego wpływu ekspansji kredytowej. Federal Reserve Banks puszczały w obieg złote certyfikaty, które całkowicie były pokryte złotem, gdy zwykle bilety były pokryte złotem tylko w 40%. Skutkiem tego ograniczono wzrost obiegu. Rezerwy płynne w instytucjach kredytowych wzrastały wolniej. W rezultacie instytucje kredytowe mogły sobie pozwolić tylko na węższą akcję kredytową. Odmianą i zaostrzeniem tej akcji był zakup złota za obligacje państwowe. Zwiększenie środków płatniczych, które wywoływał napływ — lub krajowa produkcja — złota, były wtedy absorbowane przez państwo.

Stwierdziłem więc, że system waluty, opartej na złocie albo na złocie i dewizach, zawiera szereg niedogodności z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki, jeśli możliwości powrotu do równowagi oparte są na automatyzmie swobodnych obrotów pieniężnych z zagranicą. Współczesna struktura gospodarki nie sprzyja powrotowi do równowagi wewnętrznej i zewnętrznej na drodze deflacji. Występują zjawiska depresji, trudne do opanowania. Są one wogóle niepożądane, a jeśli już mają być nieuniknione, depresja nie powinna być przewlekła. Tymczasem, jeśli powiemy sobie, że depresja musi być zwalczana przy pomocy ekspansji pieniężnej i kredytowej, to wpadniemy w sprzeczność z zadaniami stabilizacji waluty na zewnątrz (gdy równocześnie zechcemy utrzymać stanowisko nieskrępowania swobody obrotów pieniężnych z zagranicą). Manipulacja stopą procentową dla przywrócenia równowagi okazała się mało skuteczną. Lecz nawet, gdyby była skuteczna, zawsze jej można zrobić zarzut, że powiększa dysproporcje w gospodarce, gdyż zaostrza deflację. Od zupełnej swobody w obrotach pieniężnych z zagranicą do drastycznej reglamentacji dewizowej typu nie-

mieckiego jest bardzo daleko. Wydaje się, że wybór tego ostatniego rozwiązania, biegunowo przeciwnego do swobody obrotów pieniężnych z zagranicą, nigdy nie jest konieczny w gospodarce pokojowej. Reglamentacja dewizowa, która prowadzi do rachunków bilateralnych, uniemożliwia dobre zaopatrywanie się zagranicą. Z drugiej strony, aby stosunki z zagranicą mogły rozwijać się korzystnie z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej, musi istnieć pewne minimum swobody i strony, biorące udział w obrotach gospodarczych z zagranicą, muszą wiedzieć na co mogą liczyć.

Nie wyczerpywałem wariantów wpływu polityki gospodarczej na obroty pieniężne z zagranicą i wariantów zasad, na jakich obroty te mogą być oparte. Ponieważ praca ta jest zakrojona na małą skalę, trzeba zostawić miejsce na inne zagadnienia, aby w rezultacie dawała ona ogólny obraz całokształtu środków interwencjonizmu. Jeśli odrzucimy klasyczny wzór swobody w obrotach pieniężnych z zagranicą, lecz zechcemy używać (pomijając manipulację stopą procentową) najłagodniejszych środków interwencji, to chyba wchodziłyby w grę środki zbliżone do tych, jakich używał brytyjski fundusz wyrównawczy. Nie można jednak zalecać tej recepty każdemu krajowi. Wiele krajów, ze względu na ograniczone zasoby finansowe, może prowadzić tylko umiarkowaną interwencję tego typu. A wobec tego, że wiele krajów musi z reguły posługiwać się środkami ekspansji wewnętrznej, nie będą mogły one uniknąć reglamentacji dewizowej w ścisłym tego słowa znaczeniu. Można powiedzieć, iż przy wszelkich odmianach zasad, na jakich mogłaby być oparta waluta, każdy kraj, korzystający ze środków wewnętrznej ekspansji pieniężno-kredytowej, musiałby chyba posługiwać się reglamentacją dewizową. Na wyjątek pozwalało by może posiadanie olbrzymich rezerw złota i dewiz. Reglamentacja dewizowa, jako twórczy środek polityki gospodarczej nie może być namiastką zaufania. Zaufanie do danego kraju jest rezultatem jego gospodarności i równowagi w stosunkach politycznych. Rezultatem gospodarności jest stan bilansu płatniczego. Jest on funkcją wewnętrznych procesów rozwojowych. Dlatego rozwiązanie zagadnienia, zwanego w słownictwie potocznym, zagadnieniem równowagi bilansu płatniczego, jest pochodną rozwoju i aktywności gospodarstwa narodowego. W związku z najkorzystniejszym układem elementów gospodarki musi być przyjęty odpowiedni parytet waluty. Chodzi o to, aby obroty pieniężne z zagranicą były w równowadze przy danym parytecie, bez naruszenia danego, korzystnego, układu elementów gospodarki.

C) Ekspansja (kontrakcja) pieniężna i kredytowa

1. INTERWENCJONIZM ADMINISTRACYJNY

W tym dziale zamierzam zająć się tą ekspansją pieniężną i kredytową, która jest dokonywana za pośrednictwem banków i która ma na celu pobudzenie działalności gospodarczej w najszerszym tego słowa znaczeniu. Przeciwnością ekspansji jest kontrakcja. Zajmowanie się opisem ekspansji, z pominięciem opisu kontrakcji, jest zaoszczędzeniem miejsca w tej pracy. Rozumie się samo przez się, że kontrakcja jest tak wskazana w jednych fazach koniunktury, jak ekspansja w innych. Fazy właściwe dla dokonywania kontrakcji są do pewnego stopnia przeciwnością faz, właściwych dla dokonywania ekspansji.

Rodzajem ekspansji pieniężnej są roboty publiczne i zasiłki dla bezrobotnych. Interwencjonizm, potraktowany w niniejszym rozdziale, wyodrębniam jednak dlatego, że jak powiedziałem, odznacza się on szczególną rolą, jaką spełnia w danym wypadku aparat bankowy.

Sytuację nadrzędną wobec aparatu bankowego, względnie centralną, w aparacie pieniężno-kredytowym posiada instytucja emisyjna — bank centralny. Stąd też główne środki ekspansji (kontrakcji) pieniężno-kredytowej nie mogą być użyte bez czynnego udziału instytucji emisyjnej. Są jednak mniej ważne środki tego rodzaju interwencjonizmu — nazwane przeze mnie administracyjnymi — których użycie nie wymaga tak czynnego udziału instytucji emisyjnej. Potraktuję je krótko, przykładowo w niniejszym punkcie. Przykłady na temat głównych środków odkładam do następnego punktu.

Ogólnie biorąc, ekspansja pieniężna i kredytowa ma na celu zwiększenie podaży środków pieniężnych i kredytowych, a kontrakcja odwrotnie — ma na celu ograniczenie ilości środków pieniężnych i kredytowych, z których korzysta życie gospodarcze. Otóż polityka gospodarcza państwa może administracyjnie wpływać na rozszerzenie, względnie na kurczenie działalności kredytowej banków, względnie na stosunki na rynku pieniężno-kredytowym.

Instytucje kredytowe muszą utrzymywać taki stosunek swoich zasobów płynnych, to znaczy środków, będących w każdej chwili do dyspozycji, do zobowiązań, aby mogły sprostać tym zobowiązaniom. Zasady tego typu są wyrazem przestrogi w gospodarce bankowej i banki same dbają o ich przestrzeganie. Jednak państwo, wobec spotykanej nieostrożności w gospodarce bankowej, rozciąga opiekę nad interesami wierzycieli banków. W tym celu ustala wspomniany stosunek. Zmiany tego stosunku pozwalają na wywieranie wpływu na sytuację gospodarczą. Jeśli państwo pragnie rozwinięcia akcji kredytowej, pozwala na utrzymywanie mniejszych rezerw płynnych. Odwrotnie, jeśli pożądane jest ograniczenie ekspansji kredytowej, państwo wymaga utrzymywania znaczniejszych rezerw płynnych.

Istnieją jeszcze inne środki polityki pieniężno-kredytowej które można by nazwać środkami administracyjnymi. Dwa wymienię dla przykładu: zakaz lokaty pożyczek zagranicznych i zakaz nowych emisji papierów wartościowych. Pierwszy służy rezerwowaniu rynku wewnętrznego dla potrzeb krajowych emisji papierów wartościowych. Drugi zmierza do uporządkowania i konsolidacji rynku emisyjnego.

2. ŚRODKI INTERWENCJONIZMU INSTYTUCJI EMISYJNEJ

Tradycyjnym środkiem interwencjonizmu instytucji emisyjnej jest manipulacja stopą dyskontową. Środek ten jest tym bardziej skuteczny, im większą rolę w życiu danego kraju odgrywa kredyt wekslowy. Przyjmując założenie, że rola kredytu wekslowego jest duża w życiu gospodarczym danego kraju. Przy tym założeniu przenikanie wpływów manipulacji stopą dyskontową przedstawiałoby się mniej więcej następująco.

Instytucje kredytu krótkoterminowego dyskontują weksle, które mogą następnie zredyskontować w banku centralnym. Podaż kredytu wekslowego zależna jest więc od możliwości redyskonta w banku centralnym. Lecz i stopa dyskontowa, praktykowana przez instytucje kredytowe, zależna jest od stopy redyskonta, praktykowanej przez bank centralny. Ponieważ — zgodnie z powyższym założeniem — kredyt wekslowy odgrywa zasadniczą rolę w systemie kredytowym kraju, wahania podaży kredytu wogóle są bardzo uzależnione od podaży kredytu wekslowego. Przez kredyt wekslowy instytucja emisyjna oddziałuje na wysokość stopy procentowej wogóle, a mianowicie, gdy podnosi stopę redyskonta, wpływa na podniesienie stopy dyskonta, a to znów oddziałuje na podniesienie stopy procentowej wogóle. Odwrotne skutki powoduje obniżenie stopy redyskonta. Tą samą drogą instytucja emisyjna starała się oddziaływać na przyływ, względnie odpływ kapitału do kraju i z kraju. Gdy podnosiła stopę redyskonta, a więc wzrastała stopa dyskonta i stopa procentowa w kraju, miał następować przyływ kapitałów z zagranicy. I w odwrotnym wypadku — kapitały miały odpływać. Praktyka ta opierała się na założeniu, że ruch kapitałów zależny jest od oferowanego mu wynagrodzenia, czyli od wysokości stopy procentowej w porównaniu do stopy procentowej zagranicą.

Drugim środkiem jest tak zwana polityka rynku otwartego. Polega ona na sprzedażach i zakupach papierów wartościowych przez bank centralny. W pierwszym wypadku bank centralny wycofuje pieniądze z obrotów; w drugim wypadku — wprowadza pieniądze do obrotów.

Wpływy polityki rynku otwartego są o wiele szersze, chociaż cele są pod pewnymi względami analogiczne do celów manipulacji stopą dyskontową. Gdy weksel występuje w związku z transakcją towarową i weksel przedstawia do dyskonta producent (za którego uważamy również kupca, jako producenta usług handlowych), to nabywcą lub sprzedawcą papierów war-

tościowych może być każdy. Polityka rynku otwartego zmniejsza lub zwiększa ogólną płynność pieniężną w kraju, a od tego droga prowadzi bezpośrednio wszędzie — do niżki lub wyżki kursów papierów wartościowych, wyżki lub niżki stopy procentowej krótko lub długoterminowej, niżki lub wyżki cen. Polityka rynku otwartego omija te wszystkie niedogodności, z jakimi ma do czynienia polityka dyskontowa. Oddziałuje ona bardziej bezpośrednio i w szerszym zakresie na zwiększenie lub zmniejszenie ilości pieniędzy w rękach społeczeństwa. I dlatego aparat bankowy nie może uniknąć jej wpływu. Jest, na przykład, obojętne dla niej, jaką rolę odgrywa kredyt wekslowy, a jaką kredyt na rachunku otwartym w kredycie krótkoterminowym wogóle. O ile poddamy w wątpliwość rolę stopy procentowej w gospodarce, polityka rynku otwartego, zajmująca się zagadnieniem płynności, nie straci jeszcze na aktualności. Lecz, oczywiście, nie ma słońca bez plam. Rynek krajowy musi być nasycony papierami wartościowymi, aby polityka rynku otwartego mogła sięgać daleko i głęboko, była wszechstronna i skuteczna. Inaczej polityka rynku otwartego będzie nieporównanie bardziej powierzchowna od polityki dyskontowej. A nawet, jeśli rynek jest nasycony papierami wartościowymi, posiadacze tych papierów mogą nie chcieć ich sprzedawać. Albo, gdy zasadniczo społeczeństwo chętnie obraca papierami wartościowymi, mogą przyjść okresy, że nie zechce ono pozbawiać się gotówki, kupując papiery wartościowe, lub woli kupować towary.

Łączenie zmian stopy dyskontowej z polityką rynku otwartego daje pełniejsze skutki. Zatrzymajmy się na wypadku, gdy polityce gospodarczej chodzi o zwiększenie płynności. Obniżenie dyskonta, skłania do większej podaży weksli, a zakłady kredytowe dyskontują je z początku na miarę swoich rezerw płynnych (pogotowie gotówkowe i saldo kredytowe w instytucji emisyjnej), a następnie, korzystając z redyskonta, stale odnawiają swoją płynność. Ogólna płynność pieniężna na rynku wzrasta. Dzięki polityce rynku otwartego wzrastają natychmiast depozyty i rezerwy płynne zakładów kredytowych. Mogą one od razu więcej dyskontować weksli i więcej udzielać kredytów na rachunku otwartym. Stąd niżka stopy procentowej dokonuje się prędzej, a płynność występuje szybciej i w znacznie większych rozmiarach. Wzrost płynności następuje dwoma torami: z jednej strony — zwiększa się ilość banknotów w obiegu, z drugiej zaś — ruch na rachunkach bieżących. Do emisyjnej akcji banku centralnego zostaje dodana ekspansja kredytowa zakładów kredytowych, które tworzą swój własny pieniądz bankowy. Z ekspansji w obu postaciach korzystają producenci. Lecz ponadto pieniądze, otrzymane przez poszczególne jednostki, w zamian za zbyt papiery wartościowe, mogą być zużyte na zakup papierów kredytu długoterminowego i różnych artykułów. Osiągnięte w ten sposób zwiększenie płynności może oddziaływać od razu wszechstronnie na produkcję, obroty i spożycie. Przeciwnie, zabiegi odwrotne mogą wywołać szybką deflację.

Środkiem, do którego ucieka się raczej niechętnie współczesna

polityka kredytowa, jest kontyngentowanie kredytów przez instytucję emisyjną, aby w ten sposób zapobiec inflacji kredytowej i jej skutkom. Kontyngentowanie kredytów jest istotną treścią tego rodzaju działania i dlatego nie możemy unikać użytego powyżej określenia. Było by jednak nieściśle powiedzenie, iż każde kontyngentowanie kredytów przez instytucję emisyjną posiada ten właśnie charakter. Bo kontyngentowanie może występować, jako środek porządkowania akcji kredytowej bez chęci jej ograniczania. Gdy kontyngenty mają charakter restrykcyjny, wchodzi już w grę kontyngentowanie, o którym mowa.

Dla ilustracji dotychczasowych uwag użyję następującego dowolnego przykładu.

Powiedzmy, że instytucja emisyjna, pragnąc zwiększyć płynność pieniężną na rynku, podejmuje skup papierów wartościowych. O równowartość zakupionych papierów wzrasta w pasywach instytucji emisyjnej konto depozytów sprzedawców, oraz w aktywach pozycja papierów wartościowych. Jeśli sprzedawcy chcą przenieść swoje depozyty z instytucji emisyjnej do zakładów kredytowych, z którymi współpracują, globalna suma depozytów w instytucji emisyjnej może nie ulec zmianie; natomiast zmieniają się posiadacze kont — stają się nimi zakłady kredytowe. W zakładach kredytowych, w pasywach, podnosi się o tę sumę pozycja depozytów, w aktywach — pozycja salda kredytowego w instytucji emisyjnej. Dzięki wzrostowi tej ostatniej pozycji, wzrastają rezerwy płynne zakładów kredytowych i powiększają się ich możliwości udzielania kredytu. Jeśli rezerwy płynne mają, na przykład, wynosić 10% zobowiązań depozytowych, możliwości udzielania kredytów przez zakłady kredytowe wzrosną dziesięciokrotnie w stosunku do sumy, za jaką instytucja emisyjna zakupiła papiery wartościowe. Jeśli więc instytucja emisyjna zakupiła za 100 milionów zł. papierów wartościowych, płynność na rynku zwiększyła się o 1 miliard zł.

Aby obraz ten mógł odpowiadać rzeczywistości, muszą być spełnione pewne warunki. Sprzedawcy papierów wartościowych mogą po prostu wziąć w gotówce sumę, za którą one zostały zbytę. Rozmiar akcji kredytowej może być tym większy, im bardziej sumy, wypłacane przez instytucję emisyjną za papiery wartościowe, pozostają na rachunkach depozytowych. Należność zrealizowana w gotówce również spełnia pewną rolę w pobudzeniu ożywienia, o ile nie jest stezauryzowana, lecz tezauryzacja banknotów należy raczej do zjawisk wyjątkowych. Nie może ona być jednak należycie wyzyskana przez aparat bankowy w akcji kredytowej. Instytucja emisyjna prowadzi nadal akcję skupu papierów wartościowych, jeśli nie widzi pożądaných efektów nasycenia rynku. Zwłaszcza, jeśli występuje tezauryzacja, akcja instytucji emisyjnej musi trwać tak długo, aż tezauryzacja zostanie skompensowana. Drugim warunkiem jest przestrzeganie przez zakłady kredytowe określonego stosunku rezerw płynnych do zobowiązań depozytowych. Gdyby zakłady kredytowe powiększyły odsetek rezerw płynnych w trakcie akcji instytucji

emisyjnej, ograniczyłyby zamierzony rozwój ekspansji kredytowej. Dlatego ważne znaczenie w wypadku polityki rynku otwartego może posiadać reglamentowanie stosunku pomiędzy rezerwami płynnymi, a zobowiązaniami depozytowymi w zakładach kredytowych.

Omówiona akcja powinna wywołać obniżenie stopy procentowej. Wywołuje ona wzrost kursów papierów o stałym oprocentowaniu, a więc spadek stopy procentowej. Solidarnie spadnie stopa procentowa innych papierów. Zakłady kredytowe, mając do dyspozycji zwiększone rezerwy płynne, obniżą stopę procentową, aby zachęcić pożyczkobiorców. Oczywiście, instytucja emisyjna musi obniżyć stopę dyskontową, jeśli jest ona zbyt wysoka w stosunku do stopy procentowej, jaką ma wywołać akcja skupu papierów. Różne ogniwa gospodarki zaczną korzystać dla celów obrotowych ze zwiększonej płynności i obniżonej stopy procentowej. Można oczekiwać po wzrastających obrotach, że producenci zaczną inwestować. Obniżenie stopy procentowej może, na przykład, wywołać niechęć do oszczędzania i, dzięki temu, wzrost spożycia. Producent, który ma rozstrzygnąć zagadnienie, czy podjąć nowe inwestycje, musi wziąć pod uwagę rentowność produkcji. Otóż, jak powiedziałem, istnieją poważne powody, aby przypuszczać, że rentowność ulega poprawie w miarę zasilania życia gospodarczego kredytami krótkoterminowymi, jak wogóle, w miarę poprawy płynności. Społeczeństwo więcej kupuje i nie potrzebują nawet wzrosnąć ceny, aby wzmoczona produkcja pociągnęła za sobą poprawę rentowności. Występuje tzw. koniunktura ilościowa. Jeśli nawet, z drugiej strony, jeszcze nie spadnie stopa procentowa od kredytu długoterminowego, już różne inwestycje mogą okazać się celowe. Tym bardziej, gdy tendencje zniżkowe stopy procentowej wystąpią wyraźnie w dziedzinie kredytu długoterminowego. Powoli zaczną wchodzić w grę coraz to nowe inwestycje o krańcowej rentowności.

Na zakończenie wspomnę, że redukcja zwiększonego obiegu pieniężnego, gdy społeczeństwo nie chce nabywać papierów wartościowych, może nastąpić: na drodze ograniczeń w zakresie redyskonta weksli, zalecenia utrzymywania przez zakłady kredytowe większych rezerw płynnych, odwołania się do państwa o przeprowadzenie przymusowych operacji pożyczkowych, o podniesienie stopy podatkowej itp.

D) Roboty publiczne i zasiłki dla bezrobotnych

1. ROBOTY PUBLICZNE

(a) Rola

Roboty publiczne są częścią składową najnormalniejszej działalności państwa lub samorządów. Państwo lub samorzady mają obowiązek budowania dróg, przeprowadzania regulacji rzek itp., tak, jak utrzymywania szkół, wojska policji itp. Roboty pu-

bliczne są jednak równocześnie połączonym środkiem interwencji. I pod tym kątem widzenia pragnę poruszyć to zagadnienie.

Roboty publiczne absorbują bezpośrednio bezrobotnie. Osoby, które dysponowały małą siłą nabywczą, zaczynają zarabiać przy robotach publicznych. Dzięki temu mogą więcej kupować, co przyczynia się do ogólnego ożywienia gospodarki. Z drugiej strony, rozdział siły nabywczej odbywa się za pośrednictwem zakupu materiałów, potrzebnych do wykonania robót publicznych.

Nie chcę zajmować się zagadnieniem robót publicznych, jako namiastki wypłat zapomóg bezrobotnym, gdy bezrobotni są zmuszani do wykonywania pewnych robót wzamian za otrzymaną zapomogę. Założenie robót publicznych, tak pojętych, jest zupełnie inne od założenia robót publicznych, które nas interesują. Różnica polega na tym, że w pierwszym wypadku wchodzi w grę zapomoga, która jest niższa od normalnej płacy, podczas gdy w rozpatrywanym wypadku, roboty publiczne powinny dostarczać zarobków, odpowiadających aktualnemu poziomowi płac. Najpoważniejszą konsekwencją odpowiedzialności państwa za stan gospodarki jest to, że państwo obowiązane jest dostarczyć pracy zarobkowej a nie zapomóg. Jednym ze środków, który do tego celu zmierza, jest organizacja robót publicznych, dających pracę wynagradzaną normalnie.

Stąd wynika, że roboty publiczne muszą być pomyślane poważnie. Pracownik za otrzymane wynagrodzenie musi dostarczyć taki produkt swej pracy, którego wartość odpowiadałaby wynagrodzeniu. Program robót publicznych powinien istnieć stale i powinien ciągle być uzupełniany i udoskonalany. Roboty publiczne są dziś jedną z najpoważniejszych dziedzin gospodarki narodowej. Zaprojektowanie dobrego programu robót publicznych, łącznie ze stroną wykonawczą tego programu, wymaga dużego sztabu wybitnych specjalistów i dużego aparatu wykonawczego, stale nad tym pracujących.

Nie ma dziedziny gospodarki, w której roboty publiczne nie mogłyby być podjęte. A więc nie tylko budowa dróg bitych i kolejowych, regulacja rzek, budowa elektrowni itp. może być realizowana w ramach programu robót publicznych, lecz również budowa wszelkiego rodzaju urządzeń wytwórczych. Pod tym względem pojęcie «roboty publiczne» uległo wielkim zmianom. Ziało się ono zupełnie z pojęciem wykonywania programu inwestycyjnego w zarządzie publicznym. Jak wiadomo, nie posiada dziś żadnego uzasadnienia ograniczanie zakresu publicznego programu inwestycyjnego. Jeśli nikt inny nie kwapi się do podejmowania inwestycji wytwórczych, państwo posiada obowiązek podjęcia tych inwestycji — o ile przyczynią się one do podniesienia poziomu gospodarstwa — bez względu na to, że tradycyjnie należały one jak najbardziej do domeny inicjatywy prywatnej.

Aparat robót publicznych powinien być stale w pogotowiu, powinien umożliwiać podjęcie robót publicznych w każdej chwili na pożądaną skalę. Nie znaczy to, że istnieją okresy, gdy

roboty publiczne zupełnie zanikają. Istnieją natomiast okresy, gdy jest pożądanе ograniczenie robót publicznych, a to w wypadku braku podaży rąk roboczych na rynku, wyższi cen i płac. Roboty publiczne powinny być wzmagane w miarę wzrostu podaży rąk roboczych, które nie mogą znaleźć zatrudnienia. Państwo dąży do tego, aby istniało zawsze pełne zatrudnienie, ale wcale nie powinno samo zatrudniać wszystkich. Jeśli pomimo wysiłków, aby gospodarka wchłonęła całą podaż rąk roboczych, widzi bezrobotnych na rynku, podejmuje roboty publiczne dla ich zatrudnienia.

Na tle rozumowania, przeprowadzonego w poprzednich punktach tego rozdziału, rozpatrzmy przykład, gdy staje się aktualne wzmoczenie robót publicznych.

Załóżmy, że zaczyna występować osłabienie popytu na dobra wytwórcze, co pociąga za sobą niżkę cen tych dóbr i spadek dochodów, których źródłem jest ich produkcja. To z kolei wywołuje spadek popytu i cen artykułów spożycia. Występuje ogólne osłabienie aktywności gospodarczej. Pod wpływem postępującej niżki cen społeczeństwo ogranicza swe zakupy, licząc, że w przyszłości będzie mogło zaopatrzyć się jeszcze taniej, wskutek czego ceny spadają jeszcze bardziej.

Mogą istnieć powody, dla których obniżenie stopy procentowej od pożyczek długoterminowych może nie wydać pożądaných rezultatów. Po pierwsze, wywołanie tej niżki wymaga, jak wiadomo, czasu. Nim ona nastąpi spadek popytu na dobra wytwórcze może trwać, pociągając za sobą wszystkie kolejne konsekwencje depresji. Po drugie, nawet, gdy niżka stopy procentowej od pożyczek długoterminowych już wystąpi, potrzeba jeszcze dodatkowego czasu do przygotowania przez prywatne życie gospodarcze realizacji programów inwestycyjnych. Ten powód wpływa również na dalsze osłabienie popytu na dobra wytwórcze z wszystkimi konsekwencjami tego zjawiska. Trzeba zwrócić specjalną uwagę na dwie okoliczności, które podnoszą rolę robót publicznych, jako środka interwencji. Z samego założenia wynika, że roboty publiczne mogą być rozszerzane i zwięzane w sposób dowolny w każdej chwili. Wszystko musi być w tym celu przygotowane. Przy pomocy robót publicznych można zareagować w każdej chwili na spadek popytu na dobra wytwórcze i na konsekwencje, które w związku z tym występują. Dopóki natomiast nie nastąpi zatrzymanie spadku tego popytu i generalnej niżki cen, nie ma co liczyć, by niżka stopy procentowej pobudziła ruch inwestycyjny i zatrzymała niżkę cen. Aby niżka stopy procentowej od kredytów długoterminowych mogła istotnie pobudzić ruch inwestycyjny, konieczne jest najpierw zatrzymanie spadku cen. Do tego czasu producenci nie będą wiedzieli, czy nie uda się im później taniej nabyć dane dobra wytwórcze, bo ceny tych dóbr spadają, albo czy pożyczanie, przy aktualnej — wprawdzie obniżonej — stopie procentowej, będzie usprawiedliwione, gdy ceny spadną, a tendencja do spadku trwa nadal.

(b) FINANSOWANIE ROBÓT PUBLICZNYCH

Słuszna jest, jak się wydaje, teza, że finansowanie robót publicznych nie powinno być dokonywane ze źródeł podatkowych. Naumyślnie unikałem osłabienia tej tezy w poprzednim zdaniu, aby mogła ona wystąpić tym wyraźniej. Jeśli roboty publiczne są prowadzone — w pewnym zakresie — w stadium ożywienia gospodarki i wpływy podatkowe są obfite, nic nie powinno stać na przeszkodzie, aby finansowanie robót publicznych było dokonywane ze źródeł podatkowych. O robotach publicznych mówimy jednak głównie wówczas, gdy gospodarka prywatna nie absorbuje podaży rąk roboczych, gdy ceny i rentowność spadają i gdy spadają również dochody skarbowe. Sięgnięcie do źródeł podatkowych oznacza zwiększenie stopy podatkowej, co jest sprzeczne z duchem i sensem interwencjonizmu, który ma wywołać wzmoczoną chłonność gospodarki na ręce robocze. Pójście w tym kierunku nie oznaczałoby tylko zatrudnienia przy robotach publicznych tych pracowników, którzy zostali zwolnieni gdzie indziej wskutek spadku rentowności, wywołanego wzrostem obciążeń podatkowych. Oznaczałoby to jeszcze o wiele coś gorszego: rezygnację ze skutków wtórnych robót publicznych, ich wpływu rozpędowego na całą gospodarkę społeczną. W pewnym momencie, idąc konsekwentnie w tym złe obranym kierunku, państwo musiałoby objąć w swój zarząd całą gospodarkę, aby zlikwidować bezrobocie, lecz wymagałoby to czasu. A w tym czasie bezrobocie rosłoby bezustannie, wywołując udręki i spustoszenia.

Pozostają więc dwie możliwości: albo państwo zadłuży się na rynku kapitałów, albo państwo zadłuży się w instytucji emisyjnej.

W pierwszym wypadku musi istnieć płynność na rynku, aby państwo mogło szybko przeprowadzić wydajną operację pożyczkową. W fazie depresji zasadniczo wzrasta płynność i społeczeństwo może być skłonne do lokowania swoich zasobów w państwowych papierach wartościowych o stałym oprocentowaniu. Państwo emituje papiery krótkoterminowe, gdy liczy, że przewyciężenie depresji nastąpi wkrótce i pozwoli na likwidację zadłużenia z wpływów skarbowych. Nie ma usprawiedliwienia teza, że finansowanie robót publicznych musi być podejmowane zawsze z funduszy, pochodzących z pożyczek długoterminowych. Zdarza się jednak, że w fazie depresji nie występują żadne objawy płynności. Na przykład, społeczeństwo tezauryzuje gotówkę. Państwo stara się przełamać opór tezauryzacyjny, albo perswazją albo operacjami pożyczek przymusowych. Ale nawet w takiej sytuacji nie ma lepszego sposobu, jak dopóty zwiększać płynność pieniężną, dopóki dalsza tezauryzacja przestanie już być możliwa. Gdy państwo nie ma możliwości czerpania z zasobów finansowych społeczeństwa, odwołuje się wprost do instytucji emisyjnej. Uruchamia natychmiast w szerszym zakresie roboty publiczne, gdy tylko występuje tego potrzeba. A swoją drogą państwo z instytucją emisyjną interweniuje przy

pomocy środków, o których była mowa w poprzednim dziale. Gdy płynność (z tych lub innych powodów) poprawi się, wtedy państwo może przeprowadzić operacje pożyczkowe na rynku, finansując dalszy ciąg robót publicznych z funduszy, zdobytych dzięki tym operacjom. Przy dobrze pomyślanych i zakrojonych na odpowiednio dużą skalę robotach publicznych państwo może liczyć, że wydatki na ten cel zostaną w znacznej mierze skompensowane wzrostem dochodów skarbowych. Można wprowadzić następujące rozróżnienie. Ta część budżetu państwa, która nie ulegałaby większym zmianom w zależności od zmian koniunktury, obejmowałaby normalne wydatki na utrzymanie państwa, wliczając tu normalne wydatki inwestycyjne. Wydatki te byłyby pokrywane normalnymi wpływami skarbowymi, jak wpływy podatkowe, wpływy z eksploatacji przedsiębiorstw państwowych i monopolów. Natomiast, wydatki nadzwyczajne na roboty publiczne tego typu, którym zajmuję się, byłyby pokrywane z pożyczek w instytucji emisyjnej lub z pożyczek na rynku. Nadwyżki budżetowe w stosunku do budżetu normalnego byłyby przeznaczane na amortyzację wspomnianego długu.

Na zakończenie, należy z całym naciskiem podkreślić, że interweniując przy pomocy robót publicznych, nie można ani na chwilę zapomnieć, iż równoległe musi być konsekwentnie prowadzona akcja obniżki stopy procentowej wogóle, a od kredytów długoterminowych w szczególności. Tylko wtedy można spodziewać się, że ruch inwestycyjny przybierze charakter masowy.

2. ZASIŁKI DLA BEZROBOTNYCH

Ten punkt poświęcam paru tylko uwagom w sprawie bezpośredniego tworzenia dochodu konsumowanego.

Na pierwszy plan wysuwa się zagadnienie pomocy bezrobotnym. O ile roboty publiczne nie zostały jeszcze uruchomione na odpowiednią skalę, lub nie wywołały jeszcze pożądanego ożywienia, a czas nagli, bo sytuacja gospodarcza pogarsza się i bezrobocie wzrasta, należy uruchomić zasiłki dla bezrobotnych. Można sobie wtedy wyobrazić następującą kolejność użytych środków. Wypłaca się zasiłki dla bezrobotnych i stopniowo uruchamia się roboty publiczne i rozwija się ekspansję kredytową. Im bardziej zaczynają działać środki drugiego i trzeciego typu, tym bardziej redukuje się akcja zasiłków dla bezrobotnych.

Aby zasiłki dla bezrobotnych były czymś więcej niż akcją charytatywną, a więc, by były one środkiem polityki gospodarczej, prowokującym ożywienie, muszą być wysokie. Nie wahałbym się powiedzieć, iż muszą one być na poziomie płac. Wtedy mogą wpłynąć na takie zwiększenie popytu na dobra spożycia, że wystąpi istotne pobudzenie aktywności tych dziedzin wytwórczości, które dostarczają na rynek dobra spożycia. W ten sposób ożywienie gospodarki osiąga się przez bezpośrednie pobudzenie wytwórczości dóbr spożycia, a dopiero konsekwencją

tego będzie wzrost popytu na dobra wytwórcze. Gdy wysuwam postulat, że zapomogi powinny być równe płacom, muszę oczywiście przyjąć, iż polityka gospodarcza potrafi zapobiec uchylaniu się bezrobotnego od pracy (ponieważ zapomoga daje mu takie same warunki egzystencji, a nie potrzebuje on pracować), gdy zostanie mu ona dostarczona. Zapewnienie tego jest zupełnie możliwe przy dobrze zorganizowanym rynku pracy.

Fundusze, z których wypłaca się zasiłki dla bezrobotnych, są zaopatrywane wpłatami ze składek, pobieranych od pracodawców i pracowników. Gdy liczba bezrobotnych w stosunku do ilości zatrudnionych jest normalnie bardzo niewielka, nie ma przeszkody, aby zasiłki były zbliżone pod względem swej wysokości do poziomu płac. Składki na rzecz ubezpieczenia od bezrobocia nie muszą być równocześnie zbyt wysokie. Występują dopiero wtedy trudności, gdy zasiłki, wypłacane bezrobotnym, zaczynają pochłaniać fundusze, przeznaczone na ten cel. Wówczas państwo musi zaciągnąć pożyczkę w instytucji emisyjnej i zasilać fundusze, potrzebne na wypłaty zasiłków dla bezrobotnych, które mają być utrzymywane na poziomie płac. Gdy, dzięki tak pomyślanej akcji pomocy bezrobotnym (uzupełnianej akcją robót publicznych i ekspansją kredytową, oraz ewentualnie użyciem innych środków interwencjonizmu), wystąpi ożywienie, które wchłonie bezrobocie, fundusze na pomoc bezrobotnym zaczną znów pęcznieć ze składek. Wtedy państwo będzie mogło wycofać udzielone przedtem pożyczki i zwrócić swój dług instytucji emisyjnej. Taka operacja odpowiada przekonaniu, że w okresie depresji można i należy zwiększać obieg środków płatniczych, a w okresie ożywienia można i dobrze jest ograniczać ten obieg. W okresie depresji występuje próżnowanie, w okresie ożywienia — brak podaży czynników produkcji. Możemy sobie wyobrazić, że w okresie ożywienia nie tylko zostanie spłacony dług, zaciągnięty w fazie depresji, lecz szybko zaczną rosnąć fundusze na pomoc dla bezrobotnych. Fundusze te mogą być bezprocentowo ulokowane w banku centralnym i taka operacja spełni pożądaną — w danej fazie — rolę deflacyjną. Nie potrzebuję dodawać, wobec argumentów, które już przytoczyłem, że finansowanie pomocy dla bezrobotnych ze źródeł podatkowych albo z operacji pożyczkowych państwa na rynku byłoby tataniem dziury z równoczesnym robieniem jej gdzie indziej.

E) Kapitalizacja przymusowa i reglamentacja siły nabywczej

1. TEMAT INTERWENCJI

W obu wypadkach — tak przy kapitalizacji przymusowej, jak i przy ograniczeniu siły nabywczej społeczeństwa — chodzi właściwie o to samo, a mianowicie o zredukowanie dochodu, przeznaczonego na spożycie. Jeśli wprowadzamy to rozróżnie-

nie, to tylko dlatego, że w każdym z tych wypadków akcent zostaje postawiony nad innym zadaniem polityki gospodarczej. W wypadku kapitalizacji przymusowej chodzi o zwiększenie wyposażenia inwestycyjnego kraju. Dobra spożycia mogą być wprawdzie dostarczone na rynek w ilościach, odpowiadających sile nabywczej, jednak polityka gospodarcza uważa, iż bieżące zaspakajanie potrzeb spożycia powinno być ograniczone na rzecz lepszego zaspakajania tych potrzeb w przyszłości na drodze podniesienia wyposażenia inwestycyjnego, produktywności, poziomu dochodu społecznego.

W drugim wypadku — tj. przy reglamentacji siły nabywczej społeczeństwa — względy tego rodzaju nie wchodzą w grę, lub wchodzą w nieznaczny stopniu. W tym wypadku wybija się na pierwszy plan fakt dysproporcji pomiędzy siłą nabywczą, reprezentowaną przez społeczeństwo, a podażą dóbr i usług, które społeczeństwo pragnie i może nabyć. Podczas wojny, na przykład, przemysł pracuje całą parą, lecz wytwarza sprzęt wojenny i amunicję, a produkcja dóbr spożycia jest ograniczona. Chociaż istnieje pełne zatrudnienie, a więc każdy zarabia, podaż dóbr i usług, służących zaspokojeniu potrzeb spożycia, jest mała. Dochody są większe, lecz możliwość zaspakajania potrzeb — mniejsza. Gdyby polityka gospodarcza nie starała się ograniczać siły nabywczej, nie potrafiłaby zapewne jednostronnie — na drodze reglamentacji podaży i cen — rozwiązać zagadnienia minimum zaopatrzenia obywateli w artykuły elementarnego znaczenia. Dlatego interwencja w dziedzinie podaży następuje zwykle równoległe do akcji reglamentacji siły nabywczej. Trzeba jeszcze dodać, że gdy w grę wchodzi akcja, którą nazywamy reglamentacją siły nabywczej, nie jest możliwe zastosowanie zwykłych środków deflacji, być może właściwych w czasach normalnych, gdy ożywienie — i związany z tym wzrost siły nabywczej — przekracza pożądane proporcje. W danym wypadku państwo nie ma możliwości niezwiększania, a tym bardziej, ograniczania, obiegu środków płatniczych. Pomijam zagadnienie, czy jest możliwe wyzyskanie w przyszłości dla celów poprawy wyposażenia inwestycyjnego unieruchomionej siły nabywczej i jeśli jest to możliwe, to w jakiej mierze?

Pod względem środków działania, zarówno kapitalizacja przymusowa, jak i reglamentacja siły nabywczej jest właściwie tym samym. Zanim zrobię krótki przegląd tych środków działania, zatrzymam się jeszcze na chwilę nad pytaniem: dlaczego nawet w czasach «normalnych» kapitalizacja przymusowa może być środkiem usprawiedliwionym?

Kapitalizacja dobrowolna może nie być wystarczająca z punktu widzenia potrzeb inwestycyjnych gospodarstwa narodowego. Wzmocnienia kapitalizacji można nie osiągnąć przy pomocy najlepiej nawet prowadzonej propagandy. Powodem tego może być brak zaufania społeczeństwa do stosunków politycznych lub gospodarczych w kraju. Jeśli ten brak zaufania jest usprawiedliwiony, a źródła jego nie są natury zewnętrznej, najlepiej jest, oczywiście, usunąć powody tego braku zaufania.

Jeśli jednak brak zaufania jest nieusprawiedliwiony, albo źródła braku zaufania są natury zewnętrznej — może być uzasadniona akcja kapitalizacji przymusowej. Społeczeństwo może być również tak mało wyrobione pod względem społeczno-gospodarczym, że nawet najprzystępniejsze argumenty za wzmocnionym wysiłkiem kapitalizacyjnym mogą nie trafić mu do przekonania. Wtedy również uzasadniona jest akcja kapitalizacji przymusowej. Wreszcie, trzeci przykładowy powód uzasadniający wszczęcie akcji kapitalizacji przymusowej. Dochody jednostkowe w danym kraju są nikłe i trudno jest liczyć na wystarczającą kapitalizację; słowem, dochód jest na ogół tak mały, że istnieje skłonność przeznaczania go w całości na spożycie. Kompresja dochodu spożywanego i wzmoczenie kapitalizacji mogą być wtedy przeprowadzone na drodze przymusowej, o ile oczywiście, spożycie jest — pomimo wszystko — jeszcze powyżej poziomu, zapewniającego rozwój fizyczny i kulturalny człowieka.

2. MOŻLIWOŚCI INTERWENCJI

W ramach systemu podatkowego można chyba najskuteczniej rozwiązać zagadnienia kapitalizacji przymusowej i reglamentacji siły nabywczej. Państwo, ściągając podatki, nie bierze jednak na siebie zobowiązania, że dodatkowo wpływy będą przeznaczone na cele inwestycyjne. Jeśli państwo chce zapewnić społeczeństwu to przekonanie, może na przykład wprowadzić dodatek «inwestycyjny» do określonych podatków. Zapewnieniu społeczeństwu wspomnianego przekonania i pozostawieniu mu dyspozycji dodatkowo skapitalizowanym dochodem służyć pożyczki przymusowe.

Jeśli państwo chce skłonić — ale nie zmusić — społeczeństwo do subskrypcji pożyczek państwowych, może wprowadzić reglamentację zaopatrzenia w artykuły spożycia. Gdy w wypadku reglamentacji siły nabywczej regulowanie cen i racjonalizowanie jest celem a reglamentacja siły nabywczej zabiegiem pomocniczym, tu odwrotnie, racjonowanie ma dopomóc mobilizacji środków, które mają być przeznaczone na inwestycje. Tam chodzi o zapewnienie każdemu minimum zaopatrzenia w artykuły elementarnego spożycia, tu — o ograniczenie spożycia, chociaż zaopatrzenie jest zasadniczo możliwe.

Zadania kapitalizacji przymusowej mogą być osiągnane w inny sposób, o ile cała gospodarka jest w korbach ostrzejszej reglamentacji. Na przykład, można faworyzować przemysł dóbr wytwórczych pod względem przydziału wolnych rąk do pracy, zwłaszcza pracy wykwalifikowanej, surowców, urządzeń wytwórczych i kredytów; można nawet kontyngentować produkcję dóbr spożycia; można starać się upraszczać produkcję dóbr spożycia do niewielu elementarnych typów wytwórczości w każdej dziedzinie, aby produkcja ta jak najmniej absorbowwała czynników produkcji itp. Oczywiście zawsze jest aktualny problem równowagi pomiędzy produkcją dóbr wytwórczych a produkcją

dóbr spożycia, dochodem kapitalizowanym a dochodem spożywanym itd.

O ile cała produkcja jest upaństwowiona, zadania kapitalizacji przymusowej lub reglamentacji siły nabywczej są jeszcze bardziej ułatwione. Na przykład, państwo płaci niskie wynagrodzenie pracownikom, a żąda wysokich cen za artykuły spożycia. Już znacznie mniejsze możliwości pod tym względem posiada państwo, które jest właścicielem tylko części narodowego aparatu wytwórczego. Ale, gdy aparat wytwórczy jest w rękach prywatnych, zwyżka cen artykułów spożycia wpływa na podniesienie zysków przedsiębiorców, wytwarzających te artykuły. Jaką może mieć pewność państwo, że przedsiębiorcy będą kapitalizowali przyrost dochodu? To samo z redukcją płac. Czy wyrazi się ona w dodatkowej kapitalizacji przez przedsiębiorców?

Trzeba jeszcze dodać, że jeśli państwo decyduje się na zabieg przymusowej kapitalizacji, należy domyślać się, iż są niezaspokojone jakieś konkretne, palące potrzeby inwestycyjne. Czyli, przymusowa kapitalizacja to nie tylko zagadnienie zaoszczędzenia większego odsetka dochodu, lecz również zagadnienie sposobu zużycia przyrostu oszczędności. Dlatego nieodłącznie należy traktować sprawę dyspozycji przyrostem oszczędności. Z tego punktu widzenia, kraje, w których aparat wytwórczy nie jest całkowicie upaństwowiony, muszą wybrać podatki i pożyczki państwowe, jako instrument przymusowej kapitalizacji. Jeśli zatrzymujemy się na podatkach, to musimy dać pierwszeństwo podatkowi dochodowemu. Lecz mamy tu do zanotowania pewną sprzeczność. Podatek dochodowy jest tym mniej wydajny, im bardziej są prymitywne stosunki gospodarcze danego kraju, a właśnie, jak wspomniałem, kapitalizacja przymusowa staje się aktualna raczej w warunkach słabo zaawansowanej gospodarki. Dlatego akcję kapitalizacji przymusowej trzeba w tych warunkach prowadzić raczej przy pomocy różnych środków. Na przykład, środkiem zasadniczym mógłby być zwiększony podatek dochodowy (ewentualnie mógłby być wprowadzony przymus subskrypcji pożyczek państwowych w proporcji do wymiaru podatku dochodowego), a obok tego mogłyby być pobierane specjalne podatki konsumcyjne, dodatkowe opłaty od przywozu artykułów luksusowych itp. Nota bene, gdy chodzi o ściągnięcie przy pomocy podatku części siły nabywczej, podatki konsumcyjne dają szybsze i lepsze rezultaty od innych.

IV. Interwencjonizm odcinkowy

A) Interwencjonizm na rynku pracy

1. ZADANIA INTERWENCJI

Pełne zatrudnienie jest sprawdzianem, czy polityka gospodarcza jest dobra. Środki, omówione w poprzednim rozdziale, mają prowadzić do pełnego zatrudnienia. Motyw pełnego zatrudnienia występuje wszędzie, bez względu na użyte środki polityki gospodarczej i dziedzinę interwencji. Spotykamy się więc z nim również przy okazji interwencji odcinkowej, nawet gdy nie występuje ona bezpośrednio na rynku pracy. Można powiedzieć, że z punktu widzenia celu, jakim jest pełne zatrudnienie, użyte środki polityki gospodarczej nie powinny być nigdy negatywnie, to znaczy nie powinny wpływać ujemnie na stan zatrudnienia. Zawsze obowiązuje ocena — w jakim stopniu wpływają one na podniesienie lub utrzymanie stanu zatrudnienia. Jeśli nie sposób doszukać się konkretnego wpływu dodatniego, to co najmniej konieczne jest stwierdzenie, że są one neutralne. Wszystko w gospodarce służy temu, aby praca ludzka mogła być wyzyskana i aby człowiek mógł za nią otrzymać wynagrodzenie, dające jak najlepsze warunki bytu. Obecnie wychodzę z założenia, że polityka gospodarcza, wpływając na całokształt procesów gospodarki i interweniując odcinkowo, wszystko już zrobiła, aby istniały odpowiednie warunki absorpcji podaży pracy. Trzeba natomiast wywrzeć właściwy bezpośredni wpływ na sam rynek pracy. Dzięki aktywności gospodarki powstało szereg możliwości produktywnego zatrudnienia. W jaki sposób należy oddziaływać na podaż pracy, aby każda okazja produktywnego zatrudnienia mogła być należycie wyzyskana? Nie wystarczy, by człowiek miał pracę, ale ta praca musi mu zapewnić jak najwyższy dochód realny, to znaczy jak najlepsze możliwości zaspokojenia potrzeb. Ten postulat jest bezsporny. Jednak wiemy, że nie można sobie pozwolić na każdą wysokość płac. Płace, które przekraczają pewien poziom, oddziałują ujemnie na stan zatrudnienia. Wprawdzie jedni korzystają wtedy z wysokich płac, lecz inni są bezrobotni. Powstaje więc zagadnienie, na jaki najwyższy poziom

plac można sobie pozwolić. Bo jesteśmy zgodni co do tego, że płace powinny być utrzymane na najwyższym poziomie, na jaki można sobie pozwolić. Dalsze zagadnienie polega więc na tym — od czego ten najwyższy, dopuszczalny poziom płac zależy?

W ten sposób można przeprowadzić następujące rozróżnienie w interwencjonizmie, którym zamierzam zająć się obecnie. Po pierwsze, polityka gospodarcza dąży to tego — przez należytą organizację rynku pracy — aby każdy dostał zajęcie, które na niego czeka. Dodaję: najlepiej płatne zajęcie. To znaczy, jednostka, która występuje w poszukiwaniu pracy, powinna, w miarę możliwości, tak podnieść poziom swoich kwalifikacji, aby otrzymać lepiej płatne zajęcie, a mając do wyboru przy swoich kwalifikacjach dwa zajęcia lub więcej, powinna zawsze móc wybrać zajęcie najlepiej wynagradzane. Po drugie, polityka gospodarcza powinna interweniować, aby płace kształtowały się na poziomie najwyższym, jaki jest w danych warunkach możliwy. Uzupełniająco, na samym ostatku, zostaną wymienione drugorzędne środki, zmierzające do osłabienia nacisku na rynek pracy podaży, która nie znajduje zatrudnienia.

2. ORGANIZACJA RYNKU PRACY

Przyjmuję, że podział pracy pomiędzy poszczególnymi rejonami danego obszaru gospodarczego odpowiada najlepszemu wyzyskaniu warunków naturalnych tych rejonów. Następnie, że istnieje bardzo zaawansowana specjalizacja poszczególnych branż i zakładów wytwórczych. Z zasady najdalej posuniętej specjalizacji nie może zrezygnować polityka gospodarcza. Specjalizacja bowiem podnosi wydajność pracy ludzkiej, podnosi produkcję i dochód społeczny na głowę. Jeśli więc chcemy podnosić dobrobyt mas, musimy iść w kierunku doskonalenia podziału pracy. Lecz — jak wiemy — specjalizacja pociąga za sobą szereg ujemnych następstw. Do najważniejszych należą konsekwencje ogólnocywilizacyjne. Wiemy, z drugiej strony, że nawet tych ostatnich można uniknąć. Trudno jest natomiast pogodzić się z twierdzeniem, że cywilizacja indywidualistyczna musi kapitulować w warunkach współczesnej gospodarki, opartej na zaawansowanym podziale pracy. Mam dużo zaufania do dynamiki cywilizacji tego typu. Nie uważam, by ocalenie jej wymagało obniżania lub hamowania wzrostu dobrobytu mas, do czego prowadziłaby wojna ze specjalizacją. Nasze zainteresowania ograniczają się jednak, w danym wypadku, do wpływu podziału pracy na «dezorganizację» rynku pracy. Chodzi o to, że im bardziej jest rozwinięty podział pracy, tym trudniej jest o pochłanianie podaży na rynku pracy. Obok podaży, która nie znajduje zatrudnienia, może występować niezaspokojony popyt na pracę.

Na dobrze zorganizowanym rynku towarowym notowania wskazują codziennie sprzedawcy i nabywcy możliwości i warunki sprzedaży i zakupu. Każdy sprzedawca lub nabywca

dysponuje ponadto szerszym aparatem informacyjnym, który mu dostarcza potrzebnych wiadomości. Maklerzy i inni pośrednicy handlowi czuwają w różnych zakątkach kraju nad tendencjami rynku. Telegraf i telefon są w pełni wykorzystywane dla potrzeb rynku towarowego. Analogiczna organizacja spełnia swoje zadania na rynku finansowym. W porównaniu do tego, rynek pracy jest przeważnie bardzo zaniedbany. Nawet tam, gdzie organizacja rynku pracy jest najlepiej postawiona, napewno ustępuje ona organizacji rynku towarowego i finansowego. Nie wchodzi w to — dlaczego tak właśnie jest. Natomiast trzeba stwierdzić, iż zaniedbania takie są wysoce szkodliwe z dwóch powodów: przede wszystkim odbijają się ujemnie na interesach warstw żyjących z pracy najemnej, a następnie na interesach całej gospodarki. Jeśli rynek pracy jest źle zorganizowany, pracownik często nie może zająć stanowiska najlepiej płatnego, które na niego oczekuje, albo wogóle nie może dostać pracy, chociaż istnieją możliwości zatrudnienia. Produkcja szwankuje, ponieważ nie zgłaszają się odpowiedni ludzie do pracy, chociaż zasadniczo można by było dostać na danym rynku odpowiednich pracowników. Tym wadom powinna zaradzać państwowa organizacja rynku pracy, która powinna być bardzo precyzyjna, jeśli współczesna gospodarka ma wogóle jako tako funkcjonować.

Pracownik, poszukujący pracy, musi wiedzieć, jakie szanse jej dostania ma on na terenie państwa. Wynika stąd, że każdy warsztat wytwórczy powinien natychmiast zgłaszać do państwowej komórki pośrednictwa pracy zapotrzebowanie na pracowników, których chce zatrudnić, podając szczegółowo wymagane kwalifikacje i warunki pracy. Analogicznie, każdy pracownik, poszukujący pracy, powinien zgłaszać swoje kwalifikacje i zainteresowania. Wspomnianych komórek pośrednictwa pracy musi być bardzo wiele, aby punkty zbierania i udzielania informacji były łatwo dostępne dla każdego poszukującego pracy i dla każdego oferującego pracę. Wiadomości, otrzymywane przez poszczególne punkty w ciągu dnia, powinny być wieczorem przekazywane innym punktom — w myśl określonego systemu zbiorczo-rozdzielczego. Nie należy żałować kosztów dla zapewnienia sprawności i szybkości tej obsługi informacyjnej. Pracownik, który godzi się na objęcie danego stanowiska, może nie mieć środków finansowych na przejazd względnie przeprowadzkę. Placówki pośrednictwa pracy powinny dysponować odpowiednimi funduszami na finansowanie podróży osób, udających się dla objęcia pracy.

Wiadomo jednak, że współczesna organizacja rynku pracy musi przede wszystkim pokonać przeszkody, wynikające ze specjalizacji zawodowej. W pewnym zawodzie może występować wielka podaż, która nie znajduje odpowiednika w popycie, natomiast tuż obok istnieje wielkie zapotrzebowanie na innych specjalistów, które nie może być zaspokojone. Nie ma dobrze pomyślanej i dobrze funkcjonującej organizacji rynku pracy bez rozgałęzionego systemu przeszkalania zawodowego. Mianowicie,

gdy załamuje się popyt na określonych zawodowców, lecz istnieje silniejszy popyt na innych, a uzupełnienie kwalifikacji pierwszych, w celu upodobnienia ich do kwalifikacji drugich, nie wymaga długiego szkolenia — aparat pośrednictwa pracy powinien natychmiast te braki uzupełnić na drodze odpowiedniego przeszkolenia.

Oczywiście, tym trudniej jest zaradzić na drodze przeszkolenia brakowi danych specjalistów, im mniej jest specjalistów pokrewnych, którzy poszukują zajęcia. Przy tej okazji można dodać, że im większe jest (albo im większe jest wymagane) przygotowanie zawodowe, tym mniejsza jest elastyczność podaży i popytu w zakresie takiej pracy. Stąd, jeśli popyt na pracę spada, najtrudniej jest rozwiązać problem zatrudnienia specjalistów, oraz gdy popyt na pracę wzrasta, najtrudniej jest znaleźć na rynku specjalistów. Organizacja rynku pracy powinna być tak pomyślana, aby można było parować wahania podaży i popytu, oczywiście, przy zapewnieniu ogólnych warunków, sprzyjających pełnemu zatrudnieniu. A więc, organizacja rynku pracy powinna zapewniać elastyczność podaży. Ponieważ metodą przeszkalania najtrudniej osiągnąć taką elastyczność w zakresie podaży pracy wysoko wykwalifikowanej, państwo musi dbać o utrzymanie rezerw takiej pracy. Nie może dopuszczać do tego, że, gdy występują możliwości ożywienia i rozwoju, brak robotników wysoko wykwalifikowanych uniemożliwia wyzyskanie odpowiedniej okazji. Dlatego w fazach osłabienia tętna życia gospodarczego nie może słabnąć tempo szkolenia robotników wysoko wykwalifikowanych. A robotnicy wykwalifikowani bez zajęcia powinni być kierowani do specjalnych warsztatów, gdzie, utrzymywani przez państwo, przechodziliby dodatkowe przeszkolenie, albo dzięki nieprzerwanej pracy zawodowej zachowywali nabyte już przedtem kwalifikacje, słowem, utrzymywali się «w formie» zawodowej.

Warto w jednym zdaniu dodać, że stałe przeszkalanie w trakcie pracy zawodowej pozwala na przenoszenie danych robotników do coraz to wyższych kategorii płac (wzrost płacy wskutek podniesienia wydajności, o czym będzie jeszcze mowa).

Od zadań aparatu przeszkalania zawodowego należy odróżnić zadania szkolenia zawodowego. Jak uczy doświadczenie, kraj, który w równym stopniu cierpi na brak kapitału i wykwalifikowanych rąk roboczych, rozwija się szybciej, jeśli podaży wykwalifikowanych rąk roboczych wzrasta szybciej od podaży kapitału i znacznie wolniej, gdy wzrost podaży wykwalifikowanych rąk roboczych nie nadąży za wzrostem podaży kapitału. Z punktu widzenia postępu gospodarczego podnoszenie poziomu wykształcenia zawodowego jest znacznie ważniejsze od podnoszenia stanu wyposażenia inwestycyjnego. Dlatego organizacja kształcenia zawodowego jest jednym z najważniejszych zadań polityki gospodarczej. Chętnie postawiłbym ten temat na pierwszym miejscu. Jest to bowiem problem wydobywania z człowieka największych wartości twórczych, od czego przecież zaczyna się każda polityka gospodarcza.

Przede wszystkim, każda jednostka powinna poświęcić się zawodowi najbardziej odpowiadającemu jej uzdolnieniom. Państwo posiada swój aparat orientacji zawodowej, który współpracuje ze szkolnictwem powszechnym i średnim, ogólnie kształcącym. Na podstawie analizy uzdolnień jednostek stawia się przed nimi wybór zawodu. Nie można jednak doradzać zawodu, chociażby nawet talent za tym przemawiał, w którym istnieją trudności znalezienia pracy. Zresztą, przeważnie nie występują tak specyficzne skłonności, aby dana jednostka nie mogła wybrać pomiędzy paru podobnymi zawodami. Aparat orientacji zawodowej musi ściśle współpracować z organizacją pośrednictwa pracy i z całym systemem szkolnictwa zawodowego. Współczesna gospodarka wymaga wielkiego rozwoju nie tylko służby pośrednictwa pracy, aparatu orientacji zawodowej i aparatu kształcenia zawodowego, lecz również badań tendencji rynku pracy. Mianowicie chodzi o długofalowe tendencje, występujące na rynku pracy: z jednej strony, o podaż surowego czynnika pracy na tle procesów demograficznych, z drugiej zaś, o szczególne potrzeby w zakresie poszczególnych specjalności, na tle potrzeb rozwoju gospodarczego kraju, przemian technicznych i postępu wiedzy wogóle.

Słowem, wyjściowym zadaniem każdej polityki gospodarczej jest: po pierwsze, skierowanie każdego do takiego zawodu, jaki najbardziej odpowiada jego uzdolnieniu i w zakresie którego będą istniały szanse możliwie najlepiej płatnego zatrudnienia; po drugie, umożliwienie przesunięć z zawodu do zawodu, na drodze przeszkalania zawodowego, aby kompensować w ten sposób dysproporcje pomiędzy podażą a popytem, występujące w poszczególnych zawodach. Akcja w tych kierunkach powinna rozwijać się w oparciu o dobrze zorganizowany i funkcjonujący system informacji o poszukiwanej i oferowanej pracy.

3. PŁACE

Wysokość płac stanowiła jeden z najżywiej dyskutowanych tematów ekonomicznych w dobie wielkiej depresji. Jedni uważali, że podniesienie płac zwiększy siłę nabywczą społeczeństwa oraz popyt na produkty rolnicze i przemysłowe, co wpłynie na ogólne ożywienie produkcji i przyczyni się do usunięcia bezrobocia. Wzrost produkcji spowoduje obniżenie kosztów jednostkowych, a dzięki temu wyżka płac nie wywoła wyżki cen, a nawet koszty jednostkowe i ceny mogą się obniżyć. Przeciwnicy tego twierdzenia wypowiadali się za obniżeniem płac, argumentując, iż wpłynie to na obniżenie kosztów i cen i wywoła wzrost spożycia i produkcji. Wzrost produkcji wpłynie z kolei na wzrost zatrudnienia i wchłonięcie bezrobocia. Obniżenie płac nominalnych da tylko chwilowe obniżenie płac realnych. Wzrost produkcji wywoła tu również obniżenie kosztów jednostkowych — niezależnie od poprzedniego obniżenia kosztów, wskutek redukcji płac — dzięki czemu ceny będą mogły być dodatkowo obni-

żone. Ta dodatkowa obniżka cen da niższym płacom nominalnym taką samą siłę nabywczą, jaką posiadały dawne płace.

Praktyczne posunięcia polityki gospodarczej w poszczególnych krajach były różne, lecz wyniki, otrzymane tu lub tam, nie przemawiają zdecydowanie ani za jednym, ani za drugim stanowiskiem. Wyniki zależą od wielu warunków. W jednych warunkach zwyżka płac wpłynie dodatnio, w innych — wpłynie ujemnie na ogólne ożywienie. W jednych warunkach niżka płac pociągnie następstwa, oczekiwane przez zwolenników drugiego stanowiska, w innych — oddziała depresyjnie na życie gospodarcze. Stąd też nie można przypisywać zwyżce albo niżce płac znaczenia «rozwiązania «kluczowego», dobrego bez względu na okoliczności. Trzeba dokładnie rozpatrzyć wszystkie okoliczności i dopiero na ich tle próbować odpowiadać na pytanie: zwyżka, czy niżka płac? W każdym razie, zarówno zwyżka, jak i niżka płac może deżeć — w zależności od warunków — w interesie warstwy robotniczej, jako całości. Przytoczę przykładowo niektóre okoliczności, jakie mogą występować przy traktowaniu zagadnienia — zwyżka czy niżka płac.

Zwyżka płac może wywołać masowy wzrost wydatków na spożycie, o ile warstwa społeczna, odnosząca korzyść z tej zwyżki, jest dość liczna. Jeśli społeczeństwo składa się przeważnie z rolników, a w miastach duży odsetek ludności stanowi drobno-mieszczanstwo (samodzielni rzemieślnicy i drobni kupcy), podniesienie płac robotników przemysłowych może wywrzeć minimalny wpływ na wzrost siły nabywczej społeczeństwa na dobra spożycia. Dlatego tam — na przykład — gdzie dominowała warstwa rolników, wysuwano zagadnienie podniesienia siły nabywczej przez podniesienie cen artykułów rolniczych. Następnie muszą istnieć poważne szanse, że przyrost dochodu zostanie zwrócony na rynek dóbr spożycia. Otóż, istnieją powody, aby przypuszczać, że wzrost dochodów warstwy robotniczej wyrazi się właśnie we wzmożonym popycie na dobra spożycia. Natomiast wzrost dochodów innych warstw może wyrazić się zupełnie inaczej, na przykład — w tezauryzacji.

Zwyżka płac może wywrzeć dodatni wpływ na ożywienie, gdy producenci mogą korzystać z obfitej podaży taniego kredytu, gdy nie ma trudności w zaopatrywaniu się w surowce, gdy istnieje nadwyżka niewyzyskanej zdolności produkcyjnej itp. Napewno zwyżka płac jest dopuszczalna i konieczna zawsze w stosunku do wzrostu produktywności pracy. Zwyżka płac może sama wywołać w pewnych warunkach wzrost produktywności pracy. Itp.

Przytoczę teraz przykłady rozumowania na temat, czy niżka płac może wywołać wzrost zatrudnienia. Wystąpią w nich niektóre tylko warianty zagadnienia — płace a ceny. Jest ich niezliczona ilość. Jeśli obniżka płac wywoła stosunkowy spadek cen, obroty spadną również w tej proporcji i społeczeństwo nie będzie musiało angażować w obroty takiej samej ilości środków pieniężnych.

O ile płynność, możliwości ekspansji kredytowej i potaniaenia

kredytu już istnieją — poprawią się one jeszcze bardziej. Jeśli dzięki temu nastąpi potanieńczenie kredytu, to może wywołać ono ożywienie obrotów, co przyczyni się do poprawy rentowności, a gdy potanieje również kredyt długoterminowy — może wystąpić ożywienie ruchu inwestycyjnego. Jeśli ceny spadną w mniejszym stopniu niż płace (a więc nastąpi redukcja płac realnych), może wystąpić pewna poprawa płynności, ze skutkami, o których była mowa, lecz napiętość pomiędzy płacami a cenami będzie dodatkowym czynnikiem poprawy rentowności. Produkcja może wzrastać i może zwiększyć się ruch inwestycyjny. W rezultacie, niższa płaca może wpłynąć na wzrost zatrudnienia.

Nie należy jednak ulegać bez zastrzeżeń sugestiom tego rozumowania. Zmniejszenie płac, któremu nie towarzyszyłaby analogiczna niższa cen, zwiększy udział przedsiębiorców w dochodzie, a w konsekwencji przyczyni się do redukcji ogólnych wydatków społeczeństwa na spożycie. Istnieją bowiem powody, oby przypuszczać, że przedsiębiorcy mało zwiększą swoje spożycie, a przyrost dochodu skapitalizują. Spadek spożycia będzie musiał wywołać skutki wtórne w dziedzinie ruchu inwestycyjnego. A teraz, jeśli stajemy na gruncie alternatywy, że ceny jednak spadają pod wpływem obniżenia płac, to ten niżkowy ruch cen może przybrać charakter lawinowy. Nikt nie będzie chciał kupować, licząc na dalszą niżkę cen, a do wyczekiwania będzie wywoływało dalszą niżkę, niższa dalsze wyczekiwanie itd. Tego rodzaju procesy mogą doprowadzić do depresji. Następnie, niższa cen towarów wzmacnia ciężar długów i podatków. Wobec spadku dochodów spadną również wpływy podatkowe, gdy wydatki państwa ulegną małym stosunkowo zmianom, a może nawet wzrosną. Państwo będzie musiało podnieść stopę podatkową, co w konsekwencji odziała ujemnie na rentowność gospodarki. Może to wywołać redukcję zatrudnienia itp.

W rozdziale II była mowa o tym, że opłaci się dopóty zatrudniać coraz to dodatkowe jednostki danego czynnika produkcji, dopóki wynagrodzenie nie przewyższy wartości produkcji krańcowej. Dopóty więc opłaci się zatrudniać coraz to dodatkowego robotnika, dopóki płaca nie przewyższy wartości produkcji krańcowej. W tym twierdzeniu występują dwie relacje, od których zależy wysokość płac. Po pierwsze — produkcja krańcowa jest zależna od wyposażenia w urządzenia wytwórcze, jakie przypada na zatrudnionego robotnika. Zgodnie z tym, o czym już wspominaliśmy, po przekroczeniu optimum wyzyskania urządzeń wytwórczych, produkcja krańcowa i produkcja średnia zaczynają spadać w miarę wzrostu zatrudnienia. Trzeba więc podnieść stan wyposażenia inwestycyjnego, aby dalszy wzrost zatrudnienia mógł występować w parze ze wzrostem płac. Dlatego głównym warunkiem poprawy bytu warstwy robotniczej w krajach, gdzie istnieje duży nacisk podaży na rynek pracy, jest podniesienie stanu wyposażenia inwestycyjnego. Jeśli natomiast zwyżka płac następuje bez

odpowiedniej poprawy wyposażenia inwestycyjnego, konsekwencją tego musi być bezrobocie. Po drugie, wartość produkcji krańcowej zależna jest od wysokości cen. Płaca nie może być wyższa od wartości produkcji krańcowej, lecz w gruncie rzeczy relacja ta jest obojętna z punktu widzenia istotnej sytuacji warstwy robotniczej. Istotny, mianowicie, jest zawsze poziom płac realnych, tzn. istotne jest to, co pracownik może nabyć za swoje wynagrodzenie. Jeśli płaca jest na poziomie wartości produkcji krańcowej, a wartość ta ulega wahaniom w zależności od wahań cen, a nie w zależności od zmian w wysokości produkcji krańcowej, dla pracownika jest obojętne czy ceny rosną, czy też spadają. Natomiast, jak powiedzieliśmy, nie jest obojętne, czy produkcja krańcowa wzrasta czy spada, a to znów jest zależne od tego, jakie urządzenia wytwórcze przypadają na robotnika.

Wyposażenie w kapitał wytwórczy odgrywa niewątpliwie decydującą rolę w podniesieniu wydajności pracy. Jednak olbrzymie również znaczenie posiada podnoszenie poziomu przygotowania zawodowego. Można więc przyjąć formułę, że tempo inwestycji, w których zostają wyzyskane wszelkie zdobycze postępu technicznego, oraz tempo podnoszenia kwalifikacji zawodowych decydują o możliwościach poprawy bytu warstw, żyjących z pracy najemnej. Istnieje ponadto szereg dodatkowych czynników, które wpływają na poprawę bytu warstwy pracującej. Na przykład, wydajność pracy może być znacznie poprawiona, jeżeli dany kraj chce jak najpełniej korzystać z zalet międzynarodowego podziału pracy. Produkuje bowiem wtedy to, co może produkować najwydajniej, a innym odstepuje wytwórczość tego, co łatwiej im przychodzi wytwarzać. Dlatego posiada tak pełne uzasadnienie walka robotniczych związków zawodowych z autarkią.

Wydaje się zupełnie prawdopodobne, że przy wyzyskaniu wszelkich możliwości wzrostu wydajności pracy, wydajność pracy robotnika będzie wzrastała przeciętnie o 4-5 % rocznie. Przy systematycznej akcji w tym kierunku, można więc uzyskać stosunkowo szybko poważną poprawę bytu warstwy robotniczej i to opartą na solidnych, a nie sztucznych podstawach. Następnie nie jest obojętne dla świata robotniczego, jaka jest struktura cen, a mianowicie, czy wartość danej produkcji krańcowej, równa płacy, nie jest zdeprecjonowana wskutek tego, że właśnie ceny artykułów, które robotnik nabywa, są zbyt wysokie (sytuacja konkurencji niezupełnej). Umożliwienie wpływu rynku międzynarodowego na kształtowanie się cen wewnętrznych pozwoli na usunięcie dysproporcji, występujących w strukturze cen krajowych. A na tej drodze płace realne mogą być doprowadzone do właściwego poziomu. Jest to drugi argument, przemawiający za walką świata robotniczego z autarkią.

Stojąc na stanowisku ekspansji pieniężnej i kredytowej, można dodać, że zwyczajka płac nominalnych dopóty nie jest groźna, dopóki nie występuje zwyczajka płac realnych, niesprawiedli-

wiona wzrostem wydajności pracy. Przy pomocy ekspansji pieniężnej i kredytowej można jednak sprawić, iż zwyżka płac będzie nadszła za wzrostem wydajności pracy oraz przy pomocy kontrakcji, że zwyżka płac nie będzie prześcigała wzrostu wydajności pracy.

Na podstawie przesłanek, które zostały powyżej ogólnie scharakteryzowane, oraz na podstawie przesłanek, o których wspominałem w rozdziale drugim, państwo określa poziom płac w zakresie poszczególnych kategorii pracy. Z punktu widzenia polityki społecznej, kontrakty pracy powinny być zawierane na długie terminy i opierać się na miesięcznym systemie płac. Polityka gospodarcza musi ten punkt widzenia szanować, radząc sobie inaczej z nieelastycznością kosztów pracy, która jest tego wynikiem, iż pracownika nie można zwolnić z dnia na dzień, chociaż jest niepotrzebny. Chodzi bowiem o rzecz bardzo ważną, a mianowicie o zapewnienie maksimum stabilizacji warunków bytu pracownikom najemnym, czego nie rozwiązuje sama organizacja ubezpieczeń społecznych. Natomiast stawki płac w ramach kontraktów długoterminowych muszą być poddawane rewizji w miarę poprawy wydajności (wzrost wysokości płacy realnej), oraz w miarę wahań cen (utrzymanie wysokości płacy realnej).

4. DRUGORZĘDNE ŚRODKI INTERWENCJONIZMU

Stwarzanie strukturalnych korzystnych warunków zatrudnienia polega na zwiększaniu wyposażenia w kapitał wytwórczy. W ten sam sposób może również występować poprawa indywidualnych dochodów z pracy najemnej. Już nie powracam do znaczenia — z tego punktu widzenia — innych czynników, którymi zajmowałem się przed chwilą. Państwo otacza opieką procesy kapitalizacyjne, aby zapewnić odpowiedni postęp inwestycji. W gospodarce kierowanej państwo korzysta ze sposobów kapitalizacji przymusowej. Następnie dba o to, aby podział wydatków inwestycyjnych był jak najbardziej celowy, czyli tak kieruje inwestycjami w gospodarce, aby każdy wydatek inwestycyjny przynosił możliwie największe zwiększenie produktywności kraju. Utrzymanie długofalowych tendencji rozwojowych jest tym łatwiejsze, im mniej zaburzeń występuje w bieżącym życiu gospodarczym. Państwo powinno więc stale dbać o to, aby były likwidowane wszelkie najmniejsze objawy depresji. Temu — głównie — służy polityka ekspansji i kontrakcji pieniężnej i kredytowej, akcja robót publicznych oraz akcja zapomóg dla bezrobotnych. Utrzymaniu aktywności gospodarczej dopomaga ponadto interwencjonizm odcinkowy — na rynku pracy, na rynku towarów i usług itd. Zwróciłem uwagę w tym rozdziale na znaczenie należytej organizacji rynku pracy, łącznie z akcją orientacji zawodowej i szkolenia zawodowego. Obecnie zajmę się drugorzędnymi środkami interwencjonizmu na rynku pracy, służącymi do podniesienia zatrudnienia.

Do takich należy redukcja czasu pracy poszczególnych robotników, aby w pracy, która jest do wykonania, była zatrudniona większa ich liczba. Jeśli, na przykład, dotychczas zatrudnieni robotnicy będą pracowali zamiast 6 dni tylko 5 dni w tygodniu, powstają możliwości dodatkowego zatrudnienia, pomimo tego, że ilość pracy do wykonania nie uległa zmianom. Gdyby przy skróconym tygodniu pracy robotnicy mieli otrzymywać to samo co dawniej, wzrosłyby koszty produkcji, co mogłoby wywołać redukcję zatrudnienia. Dlatego dochody robotników dotychczas już zatrudnionych musiałyby ulec odpowiedniemu zmniejszeniu. Musieliby oni odstąpić część swoich dochodów robotnikom nowo zatrudnionym, pracując za to mniej.

Stosowane są środki sztucznego zmniejszania presji, którą wywiera podaż wolnych rąk roboczych na rynek pracy. Chodzi o odwrócenie od rynku pracy osób, które mogłyby poszukiwać zarobku. Na przykład, wprowadzenie w stosunku do młodzieży, wychodzącej ze szkół, przymusowej służby pracy odsuwa — powiedzmy na rok lub pół roku, w zależności od czasu trwania tej służby — poszukiwanie przez nią pracy zarobkowej. Tę samą rolę odgrywa służba wojskowa. Odsuwa ona na pewien czas poszukiwanie przez młodych mężczyzn pracy zarobkowej, albo zwalnia zajmowane już przez nich stanowiska. Jednak efekt tego zabiegu jest jednorazowy. O tyle mniej ludzi co roku poszukuje pracy zarobkowej lub zajmuje stanowiska zarobkowe, lecz nie występuje już dzięki temu dodatkowe zmniejszenie podaży. Taką samą rolę odgrywa przedłużenie okresu szkolenia lub też skrócenie czasu pracy zawodowej, dzięki przyspieszeniu okresu emerytury. Pomysłów tego typu może być bardzo wiele. Można by jeszcze wspomnieć o zakazie zatrudniania zamężnych kobiet, gdy mąż zarabia. Są to jednak środki, które dają raczej złudzenia rozwiązywania problemu zatrudnienia niż istotne rozwiązanie. Oparte są one na założeniu podziału tej samej masy dochodu z pracy pomiędzy większą liczbę beneficjentów, albo nieco innych beneficjentów.

Istnieją również zwolennicy walki z bezrobociem przy pomocy ulg podatkowych lub subwencji. Mianowicie, jeśli pracodawca zatrudnia dodatkowych robotników, otrzymuje bonifikaty podatkowe albo subwencje, dzięki którym zmniejszają się jego wydatki na płace dodatkowo zatrudnionych robotników. Przeciwno tej metodzie — wywoływania wzrostu zatrudnienia — można wysunąć parę zastrzeżeń. Zwrócę uwagę na jedno z nich. Rozwój poszczególnych gałęzi wytwórczości ulega poważnym zmianom. Jedne upadają, inne właśnie posiadają warunki rozkwitu. Zmiany te wywołuje, między innymi, postęp techniczny. Gdybyśmy przyjęli metodę ulg podatkowych i subwencjonowania, moglibyśmy popierać zatrudnienie wbrew szansom rozwojowym poszczególnych dziedzin produkcji, albo inaczej, bez uwzględniania różnych szans rozwojowych poszczególnych dziedzin produkcji. W konsekwencji, struktura gospodarstwa nie ulegałaby dostatecznym przekształceniom, korzy-

stnym z punktu widzenia poprawy istotnych warunków zatrudnienia i dobrobytu mas. Dlatego skłonny jestem wypowiedzieć się zdecydowanie za zasiłkami dla bezrobotnych, uważając, iż ten środek jest o wiele bardziej racjonalny od subwencjonowania zatrudnienia. Natomiast, ulgi podatkowe i subwencje są skuteczne i celowe w zakresie nowych inwestycji, które na trwałe poprawiają możliwości zatrudnienia i podniesienia dobrobytu mas. Oczywiście, tego rodzaju ulgi i subwencje powinny być tak pomyślane, aby nie pobudzały inwestycji chybionych, gdyż takie inwestycje obciążają procesy rozwojowe i odbijają się ujemnie na możliwościach trwałej poprawy warunków zatrudnienia i wzrostu dochodów z pracy najmniejszej.

B) Interwencjonizm na rynku towarowym

1. ZAKRES I CHARAKTER INTERWENCJONIZMU

Obywatel skłonny jest oceniać politykę gospodarczą według sytuacji, jaką zastaje na rynku towarowym bez względu na to, czy występuje na rynku jako sprzedawca, czy też jako nabywca. Gdy odchodzi z rynku zadowolony, uważa, iż polityka gospodarcza zdała egzamin. Odwrotnie, gdy rynek sprawił mu rozczarowania, robi zarzuty polityce gospodarczej i zwykle żąda natychmiastowej interwencji państwa dla naprawy sytuacji bieżącej. Obie strony, tak sprzedawcy, jak nabywcy, domagając się bezpośredniej interwencji na rynku, mają przeważnie na myśli oddziaływanie na ceny towaru lub towarów, stanowiących przedmiot ich zainteresowań.

Rzecz oczywista, że interesy sprzedawców różnią się od interesów nabywców, to też stanowiska tych dwóch grup są zasadniczo od siebie odmienne. Sprzedawca chciałby jak najkorzystniej sprzedać swój towar i dlatego żąda interwencji w kierunku wyższości cen. Natomiast dążeniem nabywców jest zapłacić za ten towar jak najtaniej i dlatego domagają się oni interwencji w kierunku niższości.

W znaczeniu pierwotnym, rynek było to miejsce, gdzie spotykali się sprzedawcy, którzy mieli z sobą towar, z nabywcami, poszukującymi tego towaru. Dokonywały się tam transakcje kupna-sprzedaży i tam na miejscu transakcje te wykonywano, tzn. sprzedawca wręczał sprzedany towar, a nabywca uiszczal zapłatę. Na rynku ustalały się ceny na towary i z czasem wedle tych cen dokonywano kupna — sprzedaży i poza rynkiem. Najistotniejszą tedy funkcją rynku stało się z czasem ustalanie cen na określone towary a wykonanie zawartych transakcji przeniosło się poza rynek. Dzisiaj mówiąc o rynku jakiegoś towaru, mamy zazwyczaj na myśli mechanizm, który prowadzi do ustalenia cen tego towaru, bądź wręcz same ceny tego towaru. Natomiast z reguły nie obchodzi nas ani gdzie, ani jak zawarte transakcje zostały wykonane. Bardzo często

pod względem miejsca pojęcie rynku jakiegoś towaru rozciągamy na cały obszar gospodarczy, tzn. na cały obszar, będący pod władzą jednej polityki gospodarczej. Mówimy np. o rynku żytnim w Polsce, mając na myśli ceny żyta i tendencję w ich kształtowaniu się w pewnym momencie, lub w pewnym okresie czasu w całej Polsce, aczkolwiek dobrze wiemy, że w całej Polsce było zapewne tysiąc miejsc lub więcej, gdzie dokonywano transakcji kupna-sprzedaży żyta i które zatem były rynkami żyta w dosłownym znaczeniu.

Dzięki połączeniu tych miejscowości w system rozlicznych środków komunikacji, jak poczta i telefon, jak drogi bite, wodne i koleje, sprzedawcy i nabywcy wiedzieli o cenach żyta i tendencjach panujących w sąsiednich miejscowościach i do tego dostosowywali swe żądania. Jednocześnie, dzięki swobodzie obrotu towarowego w granicach Polski, istniała możliwość przewiezienia żyta w krótkim czasie i z małym ryzykiem z jednych miejsc do drugich. Wskutek tego ceny żyta w tych licznych miejscach, rozrzuconych na obszarze państwa polskiego, miały skłonność do szybkiego wyrównywania się. Ogół tych licznych rynków żytnich tworzył jakby system naczyń połączonych, gdzie poziom cen żyta zachowywał się podobnie, jak poziom płynów w takich naczyniach. Rzecz oczywista, że pomiędzy poziomami cen w poszczególnych ośrodkach zachodziły nieraz spore różnice, ale wynikały one z kosztów przewozu żyta z jednych miejsc do drugich i były zjawiskiem zupełnie naturalnym.

Podobnie jak rynek żytni zorganizowane są rynki wielu innych towarów, przede wszystkim towarów masowych, stanowiących surowiec przeznaczony do dalszej przeróbki, których ceny ustalają się w drodze wolnej konkurencji. Najlepszą organizacją rynku dla transakcji hurtowych jest giełda, tzn. instytucja, która ogłasza oficjalnie notowania cen poszczególnych towarów na podstawie rzeczywiście zawartych umów. Sprzedawcy i nabywcy towarów, będących przedmiotem obrotów giełdowych, z tzw. ceduł giełdowych są dokładnie i szybko powiadomieni o cenach i tendencjach panujących, wskutek tego proces wyrównywania się cen danego towaru w różnych miejscach dokonywa się bardzo szybko.

Na rynkach występują dzisiaj nie tylko producenci pewnego towaru, jako sprzedawcy, i spożywcy tego towaru, jako nabywcy, ale przede wszystkim kupcy, którzy kupują po to, by towar z zyskiem odsprzedać. Często nie docenia się roli i funkcji kupca w systemie gospodarczym wolnej konkurencji. Ludzie, z dużą swadą rozprawiający o problemach ekonomicznych, często nie zadają sobie trudu głębszego zastanowienia się nad zadaniami, które spadają na barki kupca, i mają skłonność do wypowiedziania nieuzasadnionych sądów, obarczających kupiectwo odpowiedzialnością za winy, których nie popełniło, i za klęski gospodarcze, których nie mogło wywołać. Głównym zadaniem kupców hurtowych w systemie gospodarczym wolnej konkurencji jest jak najszybsze wyrównywanie

cen towarów na poszczególnych rynkach i w różnych okresach czasu. Bez udziału kupców proces wyrównywania się cen odbywałby się wolno, czasem ze szkodą dla konsumentów, którzy musieliby płacić drożej, niżby to nakazywała faktyczna sytuacja w produkcji danego towaru; czasem ze szkodą dla producentów, którzy musieliby oddawać swój produkt za cenę niższą, niżby na to wskazywała faktyczna sytuacja w ich dziedzinie produkcji. Obie więc strony tak konsumenci, jak producenci są zainteresowani, by kupcy swą rolę spełniali i bez silnych finansowo i zdolnych do wykonania swych zadań kupców nie ma dobrze zorganizowanego rynku. Jest rzeczą ciekawą i godną podkreślenia, że kupcy wykonywują swe zadania wyrównywania cen bynajmniej do tego świadomie nie dążąc. Przeciwnie, mają oni tym większe możliwości zarobku im różnice w cenach na poszczególnych rynkach są większe.

Kupcy wypełniają swe zadania wyrównywania cen towarów przez spekulację, która może mieć dwojaką postać: spekulacja na różnicy cen towaru w różnych miejscowościach i spekulacja na różnicy cen towaru w tej samej nawet miejscowości, ale w różnych momentach.

Spekulacja na różnicy cen towaru na różnych rynkach nazywa się również arbitrażem, a polega na tym, że kupiec, który dzięki swemu aparatowi handlowemu posiada szybkie i ścisłe wiadomości o cenach i tendencjach na interesujące go towary, kupuje tam, gdzie cena jest niższa. Z transakcją taką, która wydaje się niezmiernie prosta, łączy się ryzyko, wynikające z konieczności udzielenia zaufania tak dostawcy, jak i odbiorcy danego towaru oraz ryzyko, wynikające z załadunku i przewozu towaru.

Spekulacja na różnicy cen danego towaru w czasie polega na tym, że kupcy kupują towar w momencie, gdy uważają, że ceny są niskie, by go sprzedać później, gdy ceny się podniosą. I ma odwrót, równie często kupcy sprzedają, tzn. zobowiązują się za cenę ustaloną obecnie do dostarczenia później towaru, którego w momencie sprzedaży jeszcze nie posiadają, a który zamierzają kupić, gdy cena się obniży. W pierwszym przypadku kupcy spekulują na wzrost ceny towaru, w drugim na spadek tej ceny. Bardzo często obydwie formy spekulacji, tj. spekulacja na różnicy cen w czasie i spekulacja na różnicy cen w przestrzeni, czyli w różnych miejscach, występują w jednej transakcji, np. kupiec w Bydgoszczy zakupuje zboże w przewidywaniu wzrostu, spekuluje więc na wzrost cen w czasie, aby sprzedać je w Gdańsku, gdzie z reguły ceny zboża były wyższe, aniżeli w Bydgoszczy, czyli jednocześnie dokonywa arbitrażu.

Zjawiska, występujące na rynku — tzn. ilości zaoferowanego towaru, wielkość zapotrzebowania na ten towar oraz ceny, przy których transakcje sprzedaży dochodzą do skutku — są przede wszystkim wynikiem procesów, które nastąpiły poprzednio, zanim towar lub zapotrzebowanie nań pojawiły się na rynku. Np. podaż jest zbyt mała w stosunku do zapotrzebo-

wania, wobec czego ceny mają skłonność do zwyżki, gdyż produkcja tego towaru była za mała.

Dlatego też, rodzi się wątpliwość, czy żądania bezpośredniej interwencji państwa na rynku w celu zmiany poziomu cen są słuszne i czy nie byłoby właściwsze ograniczyć interwencję tylko do produkcji towaru i do wpływania na wielkość siły nabywczej w rękach przypuszczalnych nabywców danego towaru; tj. czy nie ograniczyć interwencji do oddziaływania na właściwe przyczyny, decydujące o położeniu rynkowym. Bezpośrednia interwencja polityki gospodarczej na rynku towarów jest uzasadniona tym, że wprawdzie sytuacja na danym rynku jest przede wszystkim wynikiem procesów, które nastąpiły poprzednio przed pojawieniem się towarów na rynku, to jednak nie tylko wynikiem tych procesów. Nie rzadko zdarza się, że w tym samym czasie w jednej miejscowości położenie na rynku pewnego towaru może być zgoła odmienne od sytuacji na rynku tego samego towaru w innej miejscowości, położonej w obrębie tego samego obszaru gospodarczego. Np. w tym samym czasie w jednej miejscowości, czy też okręgu może istnieć tendencja zwyżkowa dla cen wskutek małej podaży, w innej miejscowości lub okręgu, położonej jednak w granicach tego samego obszaru gospodarczego, może istnieć tendencja zniżkowa dla cen tego samego towaru. Przyczyn tego zjawiska musimy szukać nie w wysokości produkcji tego towaru, czy też wielkości zapotrzebowania nań, ale w wadliwym działaniu mechanizmu kształtującego ceny danego towaru na tym obszarze gospodarczym. Wtedy interwencja państwa bezpośrednio na rynku w kierunku usprawnienia jego organizacji może dać oczekiwane rezultaty. Można więc ustalić pierwszy wypadek, uzasadnionej bezpośrednio interwencji na rynku, gdy ma ona na celu poprawę źle funkcjonującej organizacji tego rynku.

Drugi wypadek uzasadnionej bezpośredniej interwencji na rynku jest następujący.

Wprawdzie to, co się dzieje na rynku, jest rezultatem już dokonanych procesów w dziedzinie produkcji, lecz równocześnie ceny, jakie występują na rynku wpływają na kształtowanie przyszłych procesów produkcji i przyszłej podaży. Ceny odgrywają rolę regulatora w stosunku do produkcji. Za pośrednictwem cen społeczeństwo daje znać, jakich dóbr i usług pożąda więcej a jakich mniej. Stosownie do tego następuje podział czynników produkcji na poszczególne cele wytwórcze i przygotowanie się aparatu wytwórczego do zaspokojenia potrzeb zbiorowości. Sprawne funkcjonowanie rynku (poprzednio omówiony wypadek) powinno dopomóc, aby rola cen, jako regulatora w stosunku do produkcji, została spełniona. Lecz z drugiej strony, polityka gospodarcza może wyzyskiwać rolę cen, jako regulatora w stosunku do produkcji, aby przez odpowiednie kształtowanie cen rynkowych oddziaływać na aparat wytwórczy, wywoływać wzrost albo zmniejszenie podaży danych artykułów w przyszłości.

W obu omówionych wypadkach polityka gospodarcza stwier-

dza, że ceny rynkowe odgrywają względnie mogą odgrywać, rolę regulatora w stosunku do produkcji i polityka gospodarcza z tej roli nie rezygnuje. Interwencjonizm, występujący w tych dwóch wypadkach, nazywam — właściwym zakresem interwencjonizmu rynkowego. Właśnie dlatego interwencjonizm tego typu jest dla mnie «właściwym zakresem» interwencjonizmu rynkowego, że rola ceny, jako regulatora w stosunku do produkcji, zostaje utrzymana, a rola ta posiada zasadnicze znaczenie w należytej organizacji produkcji i zaspakajania potrzeb spożywców. Trzeba więc wyjątkowych powodów, aby z tej roli zrezygnować. Oczywiście, aby mogło powstać zagadnienie, czy rola ceny, jako regulatora w stosunku do produkcji ma być utrzymana, musi ta rola występować. Jak wyjaśnię to za chwilę, może ona nie występować.

Nie zawsze można zmienić bieżącą sytuację rynkową tak, aby właśnie bieżąco mogła ona być uważana za zadawalającą. Z drugiej strony, o ile chcemy uszanować rolę rynku, jako regulatora produkcji, nie możemy wywoływać takich zmian, które odbiłyby się niekorzystnie na przyszłym układzie stosunków na rynku. Musimy więc niekiedy tolerować taki stan rzeczy, który bieżąco byłby oceniany ujemnie. Na przykład, jeśli wyżka cen może wpłynąć na wzrost produkcji i poprawić w przyszłości zaopatrzenie rynku, tolerujemy tę wyżkę, chociaż bieżąco odbija się ona ujemnie na interesach konsumentów, co uważamy za objaw zły. Słowem, pragnąc w przyszłości poprawić warunki zaopatrzenia konsumentów, godzimy się na to, że wysokie ceny wpływają na złe zaspokojenie ich potrzeb obecnie.

Istnieją jednak wypadki uzasadnionej bezpośredniej interwencji na rynku, gdy nie można lub nie ma potrzeby brania pod uwagę roli cen, jako regulatora produkcji. Na przykład, nie można tej roli brać wówczas pod uwagę, gdy wprawdzie wyżka cen może wpłynąć na ogólną poprawę zaopatrzenia ludności w przyszłości, ale obecnie sprawia, że elementarne potrzeby niektórych warstw ludności nie są zaspakajane, a podniesienie dochodu tych warstw, przeznaczonego na spożycie, nie jest możliwe lub wskazane. Albo, nie bierze się tej roli wówczas pod uwagę, ponieważ ona nie występuje; *wyżka cen nie wywoła wzrostu produkcji i zaopatrzenia, powiedzmy, z powodu braku podaży dodatkowych czynników produkcji, która byłaby potrzebna, aby produkcja mogła wzrosnąć.* Interwencjonizm rynkowy, któremu towarzyszy całkowita lub co najmniej częściowa rezygnacja z roli ceny, jako regulatora w stosunku do produkcji, względnie stwierdzenie, że ta rola nie występuje, nazywam interwencjonizmem w zakresie zadań pochodnych. Punkt ciężkości przy interwencjonizmie w zakresie zadań pochodnych przesuwają się na bezpośrednie oddziaływanie na produkcję i na oddziaływanie na siłę nabywczą społeczeństwa. O ile zapomina się o potrzebie tego oddziaływania, dana, ujemnie oceniana, sytuacja rynkowa nie ulega istotnej poprawie, bo tej istotnej, trwałej poprawy nie sprawi interwencjonizm, który

nazwałem interwencjonizmem w zakresie zadań pochodnych. Na przykład, jeśli wysokie ceny na węgiel wpływają na to, że jakaś warstwa ludności marźnie (powiedzmy nie jest możliwe lub wskazane podniesienie dochodów tej warstwy i nie jest ona w stanie zredukować wydatków na inne artykuły, aby poprawić swoje zaopatrzenie w węgiel) a trwałe obniżenie ceny byłoby możliwe wówczas, gdyby wzrosła podaż, jest rozwiązaniem prowizorycznym sztuczne ustalenie ceny węgla na poziomie siły nabywczej danej warstwy. Trzeba więc, sztucznie ustalając na pewien czas cenę, równocześnie dążyć do zwiększenia produkcji i podaży węgla, na drodze bezpośredniego oddziaływania na produkcję, powiedzmy, udostępniając dogodne kredyty inwestycyjne, o ile wzrost produkcji i podaży zależy od możliwości powiększenia wyposażenia inwestycyjnego. Jeśli nawet wyższa cena mogłaby pobudzić inwestycje, to przez fakt sztucznego utrzymywania ceny na niższym poziomie ewentualność ta została wykluczona. Jeśli natomiast istnieje małe prawdopodobieństwo, aby cena węgla, kształtująca się swobodnie, mogła być w najbliższym czasie dostępna dla danej warstwy ludności, utrzymując cenę węgla sztucznie na niskim poziomie, oddziałujemy równocześnie na wzrost siły nabywczej tej warstwy.

Punkt ten pragnąłbym jeszcze wyzyskać dla niewielu uwag ogólnych, które mogą się przydać, jako środek charakterystyki, przeprowadzanej w następnych punktach tego działu.

Ceny są odbiciem potrzeb zbiorowości, które stara się ona zaspokoić przy pomocy danego dochodu. Po przez ceny następuje określenie wynagrodzenia czynników produkcji w poszczególnych dziedzinach wytwórczości, następuje migracja tych czynników i właściwy ich rozdział, właściwy z punktu widzenia dostarczenia zbiorowości tych dóbr i usług, których ona pożąda. Aby ceny mogły spełniać tę funkcję, rynek musi być — jak to mówimy — zorganizowany, tzn. ani producenci, ani konsumenci nie powinni móc dowolnie ustalać cen. Zarówno jedni, jak i drudzy, muszą być dobrze poinformowani o sytuacji na rynku, tj. o jakości dóbr i usług, a przede wszystkim o cenach, przy których dochodziło do transakcji. Dobra i usługi powinny być łatwo przesuwalne. Producent musi mieć możliwość sprzedaży po najwyższej cenie, a konsument — zakupu po najniższej cenie na rynku i przy danych warunkach. Polityka gospodarcza powinna zasadniczo zwalczać sytuacje monopolowe na rynku. Ponadto, powinna dbać o to, aby poziom cen zachowywał się, jak poziom płynu w naczyniach połączonych, a to głównie dzięki odpowiedniej służbie informacyjnej i ułatwieniom przewozowym.

Zwolennikom wolnokonkurencyjnego kształtowania się cen wystarczały już interwencjonizm, zmierzający do usuwania sztucznych i naturalnych sytuacji monopolowych na rynku, który nazwałem interwencjonizmem, prowadzącym do należytej organizacji rynku. Dla mnie nie wyczerpuje on właściwego zakresu interwencjonizmu rynkowego.

Według zasady wolnego kształtowania się cen, cena oscyluje dopóty, dopóki mniej więcej nie ustali się na jakimś określonym poziomie. Taką mniej więcej ustaloną cenę będzie na ogół gotów zaakceptować każdy sprzedawca i nabywca. Taka mniej więcej ustalona cena oczyszcza rynek z nadwyżek podaży i popytu. Pojęcie podaży i popytu jest używane w sensie relatywnym, to znaczy zawsze jest mowa o danej podaży i popycie — przy danej cenie. Jeśli cena zmienia się, to również podaż i popyt ulegają zmianie. To zresztą wcale nie znaczy, że podaż i popyt zależą tylko od ceny. O ile cena jest ta sama, może być pomimo to większa podaż, dzięki obniżeniu kosztów wytwarzania, uzyskanemu wskutek ulepszeń technicznych. I wzrost popytu może wystąpić przy danej cenie, ponieważ zbiorowość więcej przeznaczna na zakup danego dobra lub usługi itd., itd.

Rozumowanie, którego próbę przytoczyłem, nie zadowoli sprzedawców i nabywców. Nawet, gdyby znalazł się kraj, w którym społeczeństwo zostałoby na ogół przekonane, iż interweniowanie na rynku jest zasadniczo dopuszczalne tylko w sensie organizacji rynku, na pewno twierdzenie to byłoby przyjęte z wielu zastrzeżeniami i pożądanymi wyjątkami na rzecz ingerencji w innym jeszcze znaczeniu. Przeważnie jednak każde społeczeństwo uważa wyraźnie, iż nie tylko czasy wyjątkowe usprawiedliwiają opiekę rządu nad producentem i konsumentem na rynku. W czasach normalnych opieka ta jest również obowiązkiem polityki gospodarczej. Bo gdyby społeczeństwo mogło inaczej rozumować, musiałoby przyjąć, że sprawa pokrycia kosztów produkcji albo zaspokojenia elementarnych potrzeb spożycia z reguły nie należy do polityki gospodarczej w czasach normalnych. A jakież społeczeństwo godziłoby się na przyjęcie tak dogmatycznego twierdzenia? Dlatego zwykłe stanowisko społeczeństwa na rzecz ingerencji państwa, w szerszym tego słowa znaczeniu, jest okolicznością praktyczną, która uniemożliwia uchylanie się od tego rodzaju ingerencji. Na przykład, ceny zbóż w okresie sezonowej podaży spadają bardzo nisko, gdy w drugiej połowie roku gospodarczego utrzymują się na wygórowanym poziomie. Takie wahania cen w ciągu roku mogą wywołać nawet niepożądane zmiany w produkcji a są niekorzystne i dla producenta i dla konsumenta. Skupy interwencyjne w pierwszym półroczu, a sprzedaże interwencyjne w drugim — są całkowicie usprawiedliwione nawet w czasach normalnych. Polityka gospodarcza, która powinna patrzeć na daleką metę, może uważać, iż w następnym etapie gospodarki będzie pożądana mniejsza lub większa podaż danego artykułu. Wywołując obecnie zniżkę lub wyżkę ceny, eliminuje produkcję o kosztach krańcowych lub daje możliwości podjęcia produkcji o takich kosztach, a w konsekwencji umożliwia zmniejszenie lub zwiększenie podaży. Taki interwencjonizm może być dokonywany w interesie producenta lub konsumenta.

Istnieje również drugi powód, dla którego nawet w czasach

normalnych polityka gospodarcza nie traci zainteresowania dla interwencjonizmu w szerszym tego słowa znaczeniu. Nie wszystkie ceny są elastyczne, nawet, jeśli nie występują monopole i rynek jest dobrze zorganizowany pod każdym względem. Nie można przyjmować całkowicie koncepcji automatyzmu rynkowego, gdy istnieją obok cen elastycznych, tzw. ceny instytucyjne, tzn. ustalone i sztywne, jak na przykład taryfy kolejowe. Gdyby, na przykład, koszty przewozu wahały się w zależności od podaży i popytu w zakresie tych usług — i to w związku z przewozem poszczególnych artykułów — może można by jeszcze mówić, że system rynkowy posiada dość jednolity charakter. Każde ustalenie cen instytucyjnych jest interwencją, która może wymagać korektyw w zakresie innych cen, kształtujących się zasadniczo swobodnie.

Wreszcie można by przytoczyć trzeci argument za rozszerzonym zakresem właściwego interwencjonizmu rynkowego. Dziedzina gospodarki zbiorowej rozszerzyła się bardzo znacznie i rozszerza się znacznie. Pomijam już tradycyjny zakres gospodarki państwowej. Takie potrzeby społeczeństwa, jak, na przykład, w zakresie zdrowia i higieny (szpitale, żłóbki dziecięce, łaźnie, poradnie eugeniczne itp.), rozrywk i krajoznawstwa (domy i parki ludowe, wycieczki krajowe i zagraniczne itp.), kultury i oświaty (kina, teatry, czytelnie, kluby itp.), odżywiania (restauracje popularne itp.) i w niektórych innych dziedzinach są dziś często zaspakajane zbiorowo — darmo albo za niewielką opłatą. Państwo czerpie na ten cel środki ze źródeł podatkowych.

Chociażby już tylko przytoczone powody przemawiają za rozszerzonym pojęciem interwencjonizmu rynkowego — nawet w czasach normalnych. Granicę, której interwencjonizm ten raczej nie powinien przekraczać, określa potrzeba lub konieczność szanowania roli rynku w kształtowaniu procesów produkcji.

Normalną reakcją konsumenta na wyżkę cen jest żądanie reglamentacji cen. Nawet największy zwolennik reglamentacji cen musi przyznać, że jest to wielki błąd, jeśli przepis, ustalający cenę maksymalną, przewidujący nawet karę za jej nieprzestrzeganie, traktuje się, jako środek sam przez się skuteczny. Można nie godzić się ze swyżką cen, będącą rezultatem niedostatecznego zaopatrzenia, wyżka ta nie jest jednak prostym wynikiem fantazji, dobrej albo złej woli sprzedających lub kupujących. Gdy państwo ustala ceny, zbliżone do poziomu, który ustaliliby się w wyniku wolnej gry sił, wtedy jest w stanie zakazami i nakazami opanować niepotrzebne wahania i zlikwidować szkodliwe przerosty. Gdy natomiast, państwo ustala ceny bardzo odbiegające od tego poziomu, nie można wówczas położyć kresu tym wszystkim nadużyciom, które rozwijają się na tle niedostatecznego, a nieuregulowanego zaopatrzenia. Nie znaczy to, że państwo ma powstrzymać się od ustalania cen, które bardzo odbiegałyby od poziomu cen wolnokonkurencyjnych, gdy ustalenie takich cen jest — z tych

lub innych względów — konieczne. Tylko wtedy trzeba sobie zdawać sprawę, iż proste wyznaczanie cen nie wystarcza. Konieczne jest, w zależności od tego, im bardziej ceny ustalone odbiegają od prawdopodobnych wolnokonkurencyjnych, wprowadzenie przymusu sprzedaży, racjonowania, przymusowej organizacji produkcji, podziału itp.

Jeśli podaż ma wzrosnąć na rynku, trzeba postarać się, aby wzrosła produkcja. Zwiększenie podaży wolnych rąk roboczych i poprawa zaopatrzenia warsztatów wytwórczych w środki produkcji prowadzą do tego celu. Oczywiście, musi istnieć pewien racjonalny stosunek pomiędzy kosztami wytwarzania a cenami, aby producentom opłaciło się zatrudnić dodatkowe czynniki produkcji i zwiększyć wytwórczość. Można, gdy podniesienie ceny nie jest możliwe, a koszty stosunkowo wysokie, premiiować bezpośrednio produkcję. Taka akcja jest wtedy uzasadniona, gdy można liczyć, iż w niedalekiej przyszłości podniesienie ceny będzie możliwe albo koszty spadną.

O ile najszersze warstwy społeczeństwa rozporządzają względnie dużą — w stosunku do zaopatrzenia w dobra i usługi — siłą nabywczą, albo niektóre tylko koła rozporządzają dużą siłą nabywczą, konieczne jest generalne albo odcinkowe reglamentowanie siły nabywczej, tj. racjonowanie. Inaczej bowiem stabilizacja cen, którą z tych lub innych powodów uważamy za pożądaną, nie będzie opierała się na mocnych podstawach.

W wypadku katastrofalnego i długotrwałego spadku cen, środki interwencjonizmu rynkowego są dość zawodne, jak wykazały to doświadczenia z lat trzydziestych. Spadek taki jest rezultatem wielkiej dysproporcji, jaka wytwarza się pomiędzy podażą dóbr i usług a siłą nabywczą. Możemy ją kwalifikować, jako zjawisko nadprodukcji albo zjawisko spadku dochodów. Niektórym próbom interweniowania na rynku dla przeciwdziałania tego rodzaju spadkowi cen przyjrzymy się w jednym z następnych punktów. Wyprzedzając wnioski, stwierdzam, że przywrócenie równowagi wymaga albo ograniczenia produkcji albo zwiększenia siły nabywczej. Przeciwdziałanie niższe cen, bardziej niż przeciwdziałanie wyższe, zależne jest od środków interwencjonizmu pozarynkowego. Bywają sytuacje, że spadek cen nie powstrzymuje producentów od wytwarzania w tych samych ilościach.

2. WŁAŚCIWY ZAKRES INTERWENCJONIZMU RYNKOWEGO

Interwencjonizm tego typu ma przede wszystkim za zadanie — jak to już było powiedziane — usuwanie monopolów. Koszty produkcji stanowią jakby dolną granicę cen. Jeśli cena wyrasta ponad koszt produkcji, to zgodnie z hipotezą konkurencji zupełnej, nowi producenci powinni rozpocząć swoją działalność w danej dziedzinie wytwórczości. Wobec tego rodzaju tendencji ceny i koszty powinny zmierzać do zrównania się. Im słabsza jest skłonność do zrównania się cen i kosztów, tym bliżsi jesteśmy monopolu. A im bliżsi jesteśmy monopolu,

tym bardziej tracimy prawo posługiwania się argumentami w obronę swobodnego kształtowania się cen. Bo wtedy ceny coraz mniej spełniają rolę regulatora. Nie można wierzyć ich apelom do sprzedawców, by zwiększyli lub zmniejszyli podaż, do nabywców, by zwiększyli lub zmniejszyli popyt. Nie można liczyć, że przy danym poziomie cen, gdy ich struktura jest monopolowa, zostanie dokonany właściwy podział czynników produkcji. Sytuacja monopolowa usztywnia system rynkowy.

Sytuacja monopolowa może być spowodowana różnymi okolicznościami. Wymienimy przykładowo niektóre typy sytuacji monopolowej. Spotykamy więc monopole, zawarowane prawem, monopole wynikające z warunków naturalnych, z warunków transportowych itd.

Z sytuacji monopolowej wcale nie wynika, że może być osiągnięta każda cena. Monopolista musi liczyć się z tym, że śrubując cenę, może wywołać ograniczenie zakupów przez nabywców. Im cena będzie niższa, tym większa może być sprzedaż pod względem ilościowym i — odwrotnie — wzrost ceny ogranicza możliwości sprzedaży pod względem ilościowym. Monopolista wybierze cenę, przy której będą mogły być osiągnięte najwyższe zyski ze sprzedawanych ilości. Gdy monopolista ma do czynienia z elastycznym popytem, wcześniej musi zaprzestać dalszego śrubowania ceny. Gdy popyt jest mało elastyczny, monopolista pozwala sobie odważnie na śrubowanie ceny. Jeśli koszty wytwarzania rosną ze wzrostem produkcji, monopolista zatrzymuje się raczej na wysokiej cenie, rezygnując ze zwiększenia zbytu przy obniżonej cenie. Odwrotnie, spadek kosztów wytwarzania przy wzroście produkcji skłania do zwiększenia zbytu przy obniżonej cenie. Te możliwości monopolisty cytuję tylko przykładowo. Dodajmy do nich, że monopolista może wyzyskać tzw. rentę konsumenta, polegającą na tym, iż jedni konsumenci mogą zapłacić za dany towar wyższą cenę, a inni — niższą. Osiąga to przez różniczkowanie cen, albo według kategorii konsumentów, przez sztuczne różniczkowanie tego samego, mniej więcej, towaru. Na przykład, kartel węglowy żąda różnych cen za te same gatunki węgla w zależności od kategorii nabywców, a ustala cenę, żą węgla, w zależności od kategorii nabywców, w zależności od elastyczności popytu, reprezentowanego przez nich. Albo monopolista — producent aparatów radiowych — wypuszcza serię nowego typu, sprzedając je z początku po wysokich cenach, a następnie po coraz niższych.

Najbardziej znanym środkiem walki z sytuacjami monopolowymi są nakazy i zakazy prawne. Lecz jest to równocześnie środek najmniej skuteczny. Często monopolista korzysta z warunków, które pozwalają mu wyłączyć konkurentów, a nie zawsze przepis prawny może zmienić te warunki. Jeśli, na przykład, istnieje tylko jeden albo niewielu krajowych wytwórców danego artykułu na rynku, a przywóz z zagranicy jest niemożliwy — walka z przepisami prawnymi z tego rodzaju sytuacją monopolową może być bardzo utrudniona oraz nieskuteczna. Państwo

wyznacza ceny, które nie są przestrzegane. Lepiej jest, gdy możliwy jest dopływ nowych producentów do monopolowej dziedziny wytwórczości. Przepisem prawnym nie da się zwalczyć monopolu, który wynika z warunków transportowych. Jeśli koszty stoją na przeszkodzie pożądanej migracji czynnika pracy, przepis także nie zdoła usunąć tej przeszkody. W konkluzji można stwierdzić, że przepis prawny ma ograniczoną skuteczność w walce z sytuacjami monopolowymi na rynku. Gdy monopolista eksploatuje swoją sytuację, zmniejszając podaż, najlepiej jest otworzyć możliwości przywozu z zagranicy. Większość sytuacji monopolowych wytwarza się wskutek ograniczeń przywozowych. Państwo, które chce skutecznie walczyć z sytuacjami monopolowymi, powinno starać się zapewnić sobie możliwości interwencji przy pomocy przywozu z zagranicy. Mogą jednak istnieć wypadki, gdy państwo świadomie stwarza sytuację monopolową, na przykład dla zapewnienia rozwoju produkcji, która byłaby nierentowna, gdyby występowała większa liczba firm. Wtedy konieczna jest szczegółowa reglamentacja takiej produkcji, a nawet wzięcie jej w zarząd państwowy.

Duże znaczenie w walce z sytuacjami monopolowymi posiada odpowiednio zorganizowana akcja informacyjna, uświadamiająca nabywców co do jakości towarów i cen.

Państwo posiada stacje badawcze, które przeprowadzają analizę jakości poszczególnych towarów. Towary pojawiające się na rynku są grupowane według poszczególnych kategorii jakości. Towar, odpowiadający danej kategorii, może być specjalnie znakowany. Słowem, towary pojawiające się na rynku, są standaryzowane. Społeczeństwo może być, dzięki odpowiednim publikacjom, należycie poinformowane, jaką dokładnie jakość posiadają dane towary, noszące określone oznaczenia. Standaryzacja ułatwia inny etap akcji informacyjnej, a mianowicie — notowania cen. Gdy jest notowany towar standaryzowany, nie ma wątpliwości przy porównaniu cen tego towaru w dwóch okresach lub miejscowościach. Sieć giełd towarowych, komisji notowań i komitetów cennikowych zbiera codziennie informacje o kształtowaniu się cen i rozpowszechnia te informacje wśród najszerszych warstw społeczeństwa. Państwo może wprowadzić zakaz wytwarzania innych typów danego towaru, niż typy przewidziane przez standaryzację. Jest to zarządzenie, sięgające bezpośrednio do produkcji — zarządzenie normalizacji produkcji. Normalizacja może być bardzo pożądana, usuwa ona celowość reklamy, wprowadzającej nabywcę w błąd i wyzyskującej jego naiwność, likwiduje w ten sposób marnotrawstwo środków zużywanych na reklamę, stabilizuje warunki sprzyjające sprawnemu funkcjonowaniu mechanizmu cen itp.

Sytuacja monopolowa może wytworzyć się na tle warunków transportowych. Państwo w organizacji transportu i polityce taryfowej posiada potężne środki walki z sytuacjami monopolowymi. Mianowicie, jeśli dany producent posiada sytuację monopolową, dlatego, że koszty przewozu do danego rejonu tworzą

barierę, która chroni go przed konkurentami z innych rejonów — państwo powinno usunąć tę barierę. Znane są ponadto zjawiska nadmiernych i nieusprawiedliwionych przewozów kolejowych, które są wynikiem specyficznego stosunku nabywców wobec produkcji tego samego towaru, wytwarzanego przez poszczególne firmy. Towar x, wytwarzany przez firmy A, B, C w miejscowościach K, L, M, jest zasadniczo taki sam. Jednak nabywcy w jednej miejscowości dają pierwszeństwo temu samemu towarowi, produkowanemu w innej miejscowości, — i odwrotnie — chociaż mają taki towar wytwarzany na miejscu. Występuje niepotrzebne *chassé-croisé* towarowe, powodujące marnotrawstwo środków transportowych. Państwo może przeciwdziałać temu na drodze odpowiedniej polityki taryfowej.

Nie wyczerpałem, rzecz oczywista, wszystkich środków zmierzających do należytej organizacji rynku, a zwłaszcza usuwania sytuacji monopolowych. Nie było to moim celem w tym wypadku, tak, jak nie było również w innych. Na przykład, nie rozwijałem tematu wyzyskania podatków i subwencji w realizacji należytej organizacji rynku (prohibicja podatkowa wobec marnotrawstwa, wynikającego ze zbędnej reklamy lub przewozów kolejowych, subwencje, mające na celu nadanie ruchliwości czynnikom produkcji itp.). Sądzę jednak, że powyższe uwagi dają dostateczny pogląd na zagadnienie interwencjonizmu w tym zakresie.

Specjalny nawias otwieram dla sprawy monopolu publicznego, to znaczy monopolu państwa wprowadzonego na drodze ustawowej. Totychezas zajmowałem się zwalczaniem przez politykę gospodarczą monopolów. Tu państwo — przy monopolu prawnym — odpowiedzialne za politykę gospodarczą, samo postępuje wbrew tej zasadzie. Rezerwuje dla siebie produkcję lub zbyt, albo produkcję i zbyt danego artykułu i śrubuje jego cenę ponad poziom, który ustaliłby się wówczas, gdyby istniała wolna konkurencja.

Właściwie z punktu widzenia zdrowego funkcjonowania rynku — o ile przywiązujemy jakieś znaczenie do roli rynku, jako regulatora produkcji i spożycia — nie ma najmniejszego usprawiedliwienia dla monopolu publicznego, tak jak nie ma usprawiedliwienia dla sytuacji monopolowych eksploatowanych przez osoby prywatne. Uzasadnia się istnienie tego typu monopolów potrzebami fiskalnymi oraz twierdzi się, że niektóre monopole są dobrym instrumentem realizacji niektórych zadań polityki gospodarczej.

Nie jest moim zadaniem dać odpowiedź na pytanie — czy ściąganie świadczeń społeczeństwa na potrzeby państwa na drodze zagospodarowania monopolowego pewnych dziedzin produkcji lub zbytu jest właściwe i lepsze aniżeli ściąganie tego rodzaju świadczeń przy pomocy systemu podatkowego. Szereg argumentów wysuwa się przeciwko poborowi świadczeń w trybie gospodarki monopolowej.

W niektórych monopolach państwowych nie są wyłączone cele fiskalne, lecz jest on równocześnie instrumentem realiza-

cji celów społecznych i gospodarczych. Do celów społecznych należy, na przykład, walka z alkoholizmem, która ma rzekomo występować w polityce monopolów alkoholowych. Taki cel, jak walka z alkoholizmem, jest dość naciągany w świetle praktyki monopolów alkoholowych, które dążą przede wszystkim do tego, aby przysporzyć jak najwięcej dochodów skarbowi państwa, a więc martwi je, gdy ludność spożywa mało alkoholu, bo spada zbyt i wpływy z tego tytułu.

Cele gospodarcze mogą być poważniej traktowane, chociaż nasuwa się szereg wątpliwości, czy aby osiągać te właśnie cele trzeba deformować rynek i czy współczesna technika polityki gospodarczej nie dysponuje innymi środkami interwencjonizmu, które mogą służyć tym samym potrzebom, bez wywoływania ujemnych skutków pobocznych. Możliwości państwa w dziedzinie cen i zbytu są identyczne z każdymi możliwościami monopolisty, którym poświęciliśmy już sporo uwagi. Dzięki nim, państwo może, na przykład, różniczkować ceny w zależności od kategorii spożycia, eksploatując rentę konsumenta. Wydaje się spożywcóm, którym sprzedaje się taniej, że korzystają oni z łask protekcjonizmu. Przy monopolu spirytusowym (tak jak przy kartelu cukrowym) wysuwa się argumenty popierania kultury rolnej, albo argument zapewnienia stałego dochodu producentom rolnym.

Powiedziałem, że społeczeństwu nawet w czasach normalnych, nie będzie zapewne wystarczało, gdy polityka gospodarcza poprzestanie na interwencjonizmie w sensie organizacji rynku. Będzie ono wymagało interweniowania na rynku w celu określonego wpływania na produkcję lub spożycie. Polityka gospodarcza, biorąc to żądanie pod uwagę, będzie interweniowała w zależności od tego, czy zmiany sytuacji na rynku wywołują i — jeśli tak — jakie przekształcenia w dziedzinie produkcji lub spożycia. Inaczej mówiąc, polityka gospodarcza musi odpowiedzieć sobie na pytanie, czy interweniując na rynku wywoła pożądane przekształcenia w dziedzinie produkcji lub spożycia. Oto parę uwag na temat reakcji produkcji i spożycia, które może rzucić trochę światła na wymienione pytanie.

Treść drugiego rozdziału dała sporo materiału w sprawie oddziaływania cen na produkcję. Materiał ten może być użyteczny raczej przy ocenie zachowania się produkcji przemysłowej. Ale i tu istnieje wiele wyjątków. Wyjątki występują przede wszystkim tam, gdzie istnieją wielkie nakłady inwestycyjne i trudno jest zatrudnić alternatywnie urządzenia wytwórcze. Można by powiedzieć, że w przemyśle przetwórczym na ogół łatwiej jest o alternatywne zatrudnienie urządzeń, aniżeli w przemyśle surowcowym. Na przykład, w produkcji węgla obniżenie ceny może nie wywołać spadku produkcji. W wytwórczości tego rodzaju zainwestowane są wielkie kapitały, których przesunięcie do innych dziedzin wytwórczości nie jest możliwe, względnie nie jest możliwe bez znacznej utraty tych kapitałów. Producent może nadal wydobywać węgiel, dopóki są pokrywane koszty zmienne. W ten sam sposób może zachować się każdy produ-

cent przemysłowy, który nie będzie mógł znaleźć alternatywnego zatrudnienia dla swych urządzeń, terenów itp. Istnieją więc wypadki, gdy również produkcja przemysłowa jest stosunkowo mało wrażliwa na zmiany cen na rynku. Nota bene niektóre obserwacje w niektórych krajach stwierdzają, że produkcja przemysłowa wzrasta szybciej i spada szybciej niż ceny artykułów przemysłowych, co jest wysuwane jako argument osłabiający skuteczność ceny, jako precyzyjnego instrumentu regulowania rozmiarów produkcji. Na ogół jednak można dość precyzyjnie oddziaływać za pomocą zmian cen na przekształcenia produkcji przemysłowej. Lecz trzeba dodać, że pobudzenie produkcji za pośrednictwem wyższej ceny jest zależne od tego, w jakim stopniu jest elastyczna produkcja danego towaru. Biorąc ten sam przykład produkcji węgla, można by powiedzieć, że o ile zdolność wytwórcza istniejących zakładów jest na wyczerpaniu, wyższa cena węgla może nie wywrzeć wpływu na wzrost produkcji. Trzeba bowiem nowych kosztownych inwestycji, aby produkcja mogła wzrosnąć. Stabilizacja ceny na wyższym poziomie i perspektywy zapewnionego, zwiększonego zbytu mogą jednak po pewnym czasie zachęcić do nowych inwestycji.

Reakcje produkcji rolniczej na wahania cen należy studiować w każdym kraju i w każdej sytuacji oddzielnie. Plantator ryżu w Indiach i producent żyta w Rosji przed 1914 r. zwiększali produkcję, gdy ceny spadały, zmniejszali produkcję, gdy ceny rosły. Farmer w Stanach Zjednoczonych zachowuje się raczej podobnie, jak producent przemysłowy. Zbyt ogólnikowe byłoby twierdzenie, że gospodarstwo rolne, prowadzone intensywnie, liczy się z kosztami, a wobec tego na niższe ceny reaguje zmniejszeniem produkcji i, odwrotnie, zwiększa produkcję, gdy cena wzrasta oraz, że ta współzależność nie występuje, gdy mamy do czynienia z gospodarstwem prowadzonym ekstensywnie. Nie mam możliwości wnikania w różnorodność pobudek, które wywołują wzrost lub spadek produkcji roślinnej lub hodowlanej w zależności od wysokości ceny na rynku. Jestem zmuszony do porzucenia na powyższym stwierdzeniu, że prawdopodobną reakcją danej produkcji rolniczej należy przewidywać, biorąc pod uwagę cały — każdorazowo coraz to inny — zespół okoliczności, które ewentualnie w danym wypadku mogą wchodzić w grę, unikając jak najbardziej schematyzowania.

W każdym razie już i ten wniosek jest dostatecznie pouczający: nie przyjmijmy pochopnie poglądu, że obniżenie cen wywoła zmniejszenie produkcji, a wzrost cen — zwiększenie produkcji. Produkcja rolnicza, a zwłaszcza produkcja roślinna i to w systemie gospodarki ekstensywnej, jest mało elastyczna z punktu widzenia zmian ceny. Wpływają na to głównie pierwiastki poza ekonomiczne, jakich pełno w stanowisku producenta wobec zagadnienia produkcji w rolnictwie. A następnie, demobilizacja czynników produkcji, przesunięcie ich gdzie indziej, gdy produkcja nie kalkuluje się, jeśli jest w ogóle kalkulowana według kryteriów rynkowych — nie jest rzeczą łatwą; tak samo nie łatwe, a może nawet trudniejsze, jest zdemobilizowanie czynni-

ków produkcji, unieruchomionych w wytwórczości węgla, stali itp. «ciężkiej» wytwórczości przemysłowej. Mała elastyczność produkcji sprawia, że nie można liczyć, iż zwyżka ceny wywoła na pewno wzrost produkcji. Trzeba sobie pozytywnie odpowiedzieć na pytania, czy wzrost areалу jest możliwy i czy wzrost wydajności jest możliwy. A zanim zostanie udzielona odpowiedź na te właśnie pytania, konieczne jest rozstrzygnięcie poprzednio wielu innych kwestii, jak na przykład, czy wystąpi podaż dodatkowych ilości rąk roboczych, maszyn, nawozów sztucznych, nasion siewnych itp. W dziedzinie produkcji hodowlanej nie można również przez zwyżkę ceny wywołać każdego i w każdym czasie wzrostu produkcji. Stąd dążenie do wywołania zmniejszenia lub zwiększenia produkcji rolniczej na drodze zniżki lub zwyżki cen wymaga o wiele wnikliwszej i o wiele bardziej wszechstronnej kalkulacji, aniżeli sprawa podjęcia analogicznej decyzji w zakresie produkcji przemysłowej, co bynajmniej nie dowodzi, że ta ostatnia decyzja nie wymaga poprzednich doładnych badań i rozważań.

A teraz parę uwag na temat polityki cen zależnie od elastyczności popytu. W niektórych krajach przeprowadzane są badania elastyczności popytu w zależności od zmian cen przy danym dochodzie, przeznaczanym na spożycie, względnie od zmian dochodu przeznaczanego na spożycie przy danych cenach. Ustalane są współczynniki elastyczności poszczególnych wydatków lub wydatków według grup. Oto przykłady tego rodzaju współczynników: wydatki na meble i artykuły gospodarstwa domowego — 2,0; na komunikację — 1,5; na odzież — 1,2; na żywność — 0,8; na potrzeby w zakresie higieny — 0,8; wydatki na potrzeby kulturalne i wydatki luksusowe — 1,2. Współczynniki te oznaczają, że jeśli ceny na meble są obniżone o 10 % to wydatki na ten cel wzrastają o 20 % itp. oraz, jeśli dochód, przeznaczany na spożycie wzrasta o 10 %, to wydatki na meble wzrastają o 20 %, na żywność o 8 %. W związku z tym można liczyć, że obniżenie cen danych artykułów o tyle a tyle procent może wywołać taki a taki wzrost spożycia. Oczywiście, aby tego rodzaju współczynniki elastyczności posiadały jakikolwiek sens, muszą być obliczone nie tylko dla każdego kraju, lecz i dla każdego okresu. Powiedzmy, że w kraju «x» struktura i siła nabywca dochodów jest taka sama po ostatniej wojnie, jaka była przed tą wojną. Współczynniki elastyczności będą jednak inne ze względu na wygłodzenie towarowe i to różne, w zależności od towaru, zmiany potrzeb itp., jakie nastąpiły podczas wojny. Jeśli w tymże kraju, przy danej strukturze i sile nabywczej dochodów, przeprowadzamy obniżenie cen lub podniesienie dochodów, już zaraz musimy zmienić współczynniki elastyczności, jeśli mają one nam coś mówić o reakcjach spożycia przy następnym obniżeniu cen lub podniesieniu dochodów. Te współczynniki zmieniają się zależnie od nasycenia potrzeb, a intensywność odczuwanych potrzeb jest różna, różnym więc zmianom ulegają poszczególne współczynniki, jeśli nawet obniżenie cen jest generalne. Wzrost spożycia w miarę systematycznego obni-

żania cen następuje o wiele wolniej w zakresie takich artykułów, jak żywność, i to jeszcze wolniej w zakresie, na przykład, chleba niż masła. Polityka gospodarcza, interweniując w kierunku niżki cen w celu zwiększenia spożycia i znalezienia miejsca zbytu dla dodatkowej produkcji, musi więc wszystkie te okoliczności uwzględniać. To samo, o ile chodzi o interwencję w sensie odwrotnym.

Interweniując w dziedzinie cen, musimy liczyć się z tak zwaną solidarnością cen. Jeśli mamy do czynienia z danym dochodem, przeznaczanym na zakup dóbr i usług, to zmieniając ceny jednych dóbr i usług, wpływamy nie tylko na zmianę popytu na te dobra i usługi, lecz również na zmianę popytu na inne dobra i usługi. Jest to jakby ogólna solidarność cen. Istnieją ponadto odmiany solidarności szczególnej. Na przykład, gdy jeden towar może być zastąpiony innym. Oddziaływując na wyżkę ceny jednego towaru, napotyka się na opór, ponieważ popyt na ten towar spada, jest on zastępowany innym. Drugi przykład współzależności cen. Niektóre artykuły są wytwarzane w toku jednego i tego samego procesu produkcji (baranina i wełna, masło i mleko chude, gaz, koks i smoła pogazowa itp.). Interwencja w kierunku niżki ceny jednego z tych artykułów może rzeczywiście wywołać wzrost popytu na ten artykuł i jego spożycia. Równocześnie jednak może nie występować wzrost popytu na drugi lub trzeci artykuł, wytwarzany w toku tego samego procesu produkcji. Jeśli popyt na te artykuły jest mało elastyczny, wzrost produkcji pierwszego artykułu, a w konsekwencji i tych właśnie artykułów, może spowodować niepożądane załamanie się cen tych ostatnich. Sytuacja może ulec odwróceniu z powodu spadku cen drugiego i trzeciego artykułu; ogólne, solidarne koszty wytwarzania mogą być niepokryte. Ogólna produkcja spadnie, a więc i produkcja pierwszego artykułu. A o wzrost spożycia i produkcji tego artykułu chodziło. Przykładowi temu może być zrobiony zarzut sztuczności. Producent nie będzie zwiększał zbytu pierwszego artykułu, o ile równocześnie nie zostanie rozwiązane zagadnienie zbytu (i cen) drugiego i trzeciego artykułu. Lecz na to właśnie chciałem zwrócić uwagę. Polityka gospodarcza musi w szerszym zakresie badać prawdopodobne reakcje produkcji i spożycia na tle ogólnej solidarności cen, a zwłaszcza na tle ściślejszej solidarności cen takiej, jak ta. Tego rodzaju badania są aktualne zarówno w wypadku decyzji podjęcia interwencji w kierunku wyżki, jak i niżki cen. Wreszcie, ostatni przykład solidarności szczególnej. Interweniując w kierunku niżki cen aparatów fotograficznych, dzięki której chcemy wywołać wzrost popytu, zbytu i produkcji, możemy nie osiągnąć zamierzonych rezultatów, ponieważ zapomnieliśmy o tym, że ceny błon fotograficznych utrzymują się na poziomie zbyt wysokim. Jest to solidarność cen, wynikająca z komplementarności artykułów.

Pomijam oddziaływanie na wzrost względnie obniżenie cen na drodze wpływania na zwiększenie lub zmniejszenie siły nabywczej. Temat ten został poruszony gdzie indziej. W toku «normal-

nego» interwencjonizmu rynkowego polityka gospodarcza ma do dyspozycji dwa nieskomplikowane środki działania: skupy i sprzedaże interwencyjne oraz zmniejszanie i zwiększanie importu. Środkiem pomocniczym jest dekretowanie cen, a to pomocniczym dlatego, że trzeba najpierw wytworzyć odpowiedni stosunek podaży do popytu, aby ceny ustalone przepisem posiadały solidne podstawy. Dążąc do urzeczywistnienia pożądanego poziomu cen, polityka gospodarcza powinna zdawać sobie sprawę, że w dany sposób wpłynie na takie, a nie inne ukształtowanie produkcji lub spożycia. Może być konieczne bardziej bezpośrednie zajęcie się warunkami produkcji lub spożycia, aby ułatwić dostosowanie się do nowej ceny i dokonanie się pożądaných zmian ilościowych. Na przykład, gdy mamy zamiar, obniżając cenę, wywołać wzrost spożycia i produkcji, może być konieczne przeprowadzenie propagandy na rzecz wzrostu spożycia oraz zajęcie się obniżeniem kosztów produkcji, aby ułatwić wzrost produkcji przy nowej cenie.

Skupy interwencyjne w warunkach mniej więcej normalnych, to znaczy wtedy, gdy nie występuje zjawisko tzw. nadprodukcji lub spadku siły nabywczej, są środkiem bardzo skutecznym. Akcja tego typu nie wymaga wówczas zaangażowania wielkich środków i nie jest połączona z wielkim ryzykiem. Występuje ona na rynku względnie wrażliwym. Opiera się na założeniu prowokowania impulsów krańcowych oraz, że zwyżka ceny utrwali się dzięki przygotowaniu innych, sprzyjających temu warunków. Sprzedaże interwencyjne, jako akcja jednostronna, wymagają posługiwania się przywozem. Powiedzmy, że pomimo braku utrudnień importowych brak jest przywozu, który wpłynąłby na niższą cenę wewnętrzną. Wtedy państwo, dokonując zakupów zagranicą, zwiększa podaż krajową i wpływa na obniżenie ceny.

Specjalne znaczenie posiadają zakupy i sprzedaże interwencyjne w zakresie regulowania cen rolniczych. Podaż artykułów rolniczych bywa dość nierównomierna, a elastyczność spożycia tych artykułów jest bardzo mała. W sezonie podaży ceny bardzo spadają a później rosną. Producent otrzymuje niską cenę, lecz spożywcza odnosi często małą korzyść z niskiej ceny, płaconej producentowi. Według wolnokonkurencyjnych zasad gospodarki rynkowej wystarczą urządzenia składowe — elewatory i chłodnie — tani i obfity kredyt dla kupiectwa, zasobnego prócz tego w kapitały obrotowe oraz perspektywy zbytu, aby prywatny aparat handlowy mógł dostatecznie dobrze rozwiązywać zagadnienia wyrównywania wahań podaży i popytu artykułów rolniczych na przestrzeni roku. Dodaje się do tego, że producenci rolni nie powinni odczuwać ciasnoty gotówkowej, a płatności, jakie mają do uskutecznienia w ciągu roku, powinny być równomiernie rozłożone. Oczywiście, istnienie tego rodzaju okoliczności sprzyja wyrównywaniu sezonowych wahań cen. Tym nie mniej problem ten nigdy nie bywa całkowicie rozwiązany metodą wolno-rynkową. Wynika to właśnie stąd, że elastyczność spożycia artykułów rolniczych jest bardzo mała. A ponadto wiadomo, że im

krótszy jest okres nasilenia podaży, tym mniejsza odpowiada jej elastyczność popytu. Trzeba jednak jeszcze raz podkreślić, że musi występować czasowość zachwiania równowagi pomiędzy podażą a popytem, by użycie środków interwencji handlowej było usprawiedliwione. Albo muszą istnieć powody do przypuszczeń — gdy wchodzi w grę nie zwykłe wyrównywanie wahań sezonowych — że interwencja tego typu wywoła zjawiska, które postrafiają przetrwać bez potrzeby dalszej ingerencji. Dlatego zawsze jest wskazane równoległe oddziaływanie na inne elementy gospodarki, gdy chce się utrwalić daną zwykłą lub niższą cenę. Na przykład, utrwalenie wyższych cen rolniczych wymaga podniesienia dochodów spożywców itp.

Wpływanie na obniżenie cen krajowych na drodze ułatwień importowych może być zawsze skuteczne, o ile ceny na rynkach zagranicznych są niższe od cen wewnętrznych. A ponieważ taka okoliczność zawsze występuje, gdy wchodzi w grę interwencja w kierunku obniżenia ceny — można uważać, że polityka gospodarcza posiada niezawodny środek wpływania na niższą cenę, gdy niższa ta staje się aktualna. Ograniczenia importu działają tylko wówczas na zwykłą cenę, gdy zaopatrzenie wewnętrzne przynajmniej częściowo zależy od zagranicy. A im więcej jest ono zależne, tym bardziej można wpłynąć na zwykłą cenę na drodze ograniczeń przywozu. Natomiast, przy istnieniu już niewielkich nawet nadwyżek wywozowych ten środek interwencjonizmu przestaje być skuteczny. Może być wówczas zastosowana premia wywozowa. Jest ona tym bardziej skuteczna, im bardziej elastyczna jest podaż oraz im łatwiej jest lokować nadwyżki wywozowe na rynkach zagranicznych. O ile nadwyżka wywozowa jest bardzo duża i nacisk podaży jest bardzo znaczny, a istnieją trudności lokowania danego towaru na rynkach zagranicznych, wpływ premii wywozowej na cenę może być minimalny. W czasach mniej więcej normalnych o wiele łatwiej jest realizować zamierzony poziom cen danych artykułów, gdy kraj zależny jest w zakresie tych artykułów od przywozu z zagranicy. Wówczas polityka gospodarcza może nawet różniczkować ceny krajowe w zależności od kategorii spożycia, czyli postępować tak, jakby postępował monopolista. Bo jest to sytuacja monopolowa.

Wpływanie na zmianę ogólnego poziomu cen, a zwłaszcza stosunku poziomu cen wewnętrznych do poziomu cen zagranicznych, odbywa się głównie przy pomocy środków, które zostały poruszone w rozdziale III-cim, z wzięciem również pod uwagę dewaluacji. Tu dodaje, że zabiegi, które są traktowane obecnie, posiadają charakter odcinkowy i nie można oczekiwać, aby nawet generalne ułatwienia lub utrudnienia przywozowe, lub generalny system premii wywozowych, względnie nawet kombinowanie tych środków, mogło przynieść powszechne i jednolite rezultaty pod względem zmiany poziomu cen. Tym bardziej, jak wykazała to bogata praktyka w latach trzydziestych, zawodne są usiłowania zmiany poziomu cen na drodze postanowień prawnych. Dążenie do zmiany ogólnego poziomu cen na drodze interwencji odcinkowej prowadzi ponadto do szkodliwych rezulta-

łów — do takiej struktury cen, która nie była ani przewidywana ani pożądana.

Bardzo ważnym środkiem wpływania na produkcję i spożycie są ceny usług komunikacyjnych. Mało gdzie komunikacja jest wyłączną domeną inicjatywy prywatnej. Koleje, komunikacja morska i lotnicza są co najmniej subsydiowane przez państwo. Dzięki temu państwo posiada decydujący wpływ na strukturę taryf kolejowych, morskich i lotniczych. Motywy podtrzymywania tego rodzaju komunikacji i posiadania wpływu na nią występują tu równolegle. Komunikacji samochodowej państwo przeważnie nie potrzebuje podtrzymywać, ponieważ z utrzymaniem jej daje sobie radę inicjatywa prywatna. Państwo jednak nie może wyrzec się decydującego wpływu na jakąkolwiek bądź komunikację. Posiadanie wpływu na komunikację daje w ręce bardzo ostre środki interwencji. Dlatego państwo koncesjonuje przedsiębiorstwa transportu samochodowego.

Można powiedzieć, iż współczesna opinia nie wymaga dziś tego, aby opłaty za przewozy kolejowe pokrywały koszty dostarczania tych usług. Jeszcze do niedawna była broniona zasada, że korzystający z usług kolejowych pokrywają koszty, związane bardziej bezpośrednio z samym przewozem, jak koszty paliwa, służby kolejowej, amortyzacji taboru itp., natomiast koszty utrzymania i amortyzacji linii kolejowych, budynków itp. są pokrywane ze źródeł publicznych. To stanowisko odbiegało już znacznie od poprzedniego, z którego wynikało, iż opłaty za przewozy kolejowe mają pokrywać wszystkie koszty dostarczania tych usług, łącznie z zyskiem. Obecnie taryfy kolejowe są całkowicie na usługach polityki gospodarczej. Jeśli wymagają tego interesy rozwoju gospodarczego kraju, to przewozy kolejowe muszą być tak tanie, a nawet bezpłatne, że najwyżej mała tylko część kosztów utrzymania komunikacji kolejowej może być pokrywana z opłat za te usługi, reszta natomiast — ze źródeł publicznych. Jeszcze większe prawa obywatelstwa zdobyła sobie ta zasada w dziedzinie komunikacji morskiej i powietrznej.

Nie mam możliwości zajęcia się różnymi odmianami interwencjonizmu taryfowego, między innymi — problemem koordynacji systemu komunikacyjnego również w płaszczyźnie taryfowej. Przy pomocy taryf specjalnych można dążyć do integracji gospodarczej obszaru, do odpowiedniego rozmieszczenia produkcji, do obniżenia kosztów wytwarzania, do obniżenia ceny spożywcy itp., itp. Jest to środek, dzięki któremu można niejednokrotnie wpłynąć pobudzająco i prohibicyjnie na procesy produkcji i spożycia.

3. INTERWENCJONIZM W ZAKRESIE ZADAŃ POCHODNYCH

Umówiliśmy się, że gdy polityka gospodarcza podejmuje środki interwencjonizmu tej kategorii, nie potrzebuje lub nie może liczyć się z rolą rynku, jako regulatora procesów produkcji albo spożycia. Nie znaczy to wcale, by ta rola rynku miała być całkowicie pominięta. Tam, gdzie jest możliwe i celowe, tam

powina być ona uwzględniana. Jednak, o ile przy interwencjonizmie, o którym była poprzednio mowa, rola rynku, jako regulatora produkcji i spożycia, była z reguły uwzględniana i interwencjonizm tego typu starał się tę rolę wyzyskać z punktu widzenia zadań, jakie stały przed nim — o tyle tutaj, urzeczywistnienie zadań, które w danym wypadku wchodzą w grę, nie pozwala na liczenie się, w tym samym stopniu co przedtem, z wspomnianą rolą rynku, lub sprawia, że nie jest ono, w tym samym stopniu co przedtem, aktualne.

Istnieją dwie odmienne sytuacje, w której występuje, zwany przeze mnie, interwencjonizm w zakresie zadań pochodnych. Rozróżnienie nie jest zupełnie ścisłe, ale ułatwia systematykę zagadnień, które obejmuje ten temat.

Po pierwsze, polityka gospodarcza interweniuje w interesie produkcji, a mianowicie wówczas, gdy występuje tzw. strukturalna nadprodukcja, lbo załamanie się siły nabywczej społeczeństwa. Interwencjonizm, zmierzający do zwiększenia siły nabywczej, został omówiony w innym miejscu. Tu zajmę się środkami, którymi polityka gospodarcza oddziałuje na podaż — w celu przywrócenia równowagi pomiędzy podażą a popytem.

Po drugie, polityka gospodarcza interweniuje w interesie spożycia. Na rynku występuje za mała podaż w stosunku do siły nabywczej konsumentów. Lecz zdanie to nie wyraża całego zła tej sytuacji. Gdyby siła nabywcza była reprezentowana równomiernie przez wszystkich konsumentów, każdy członek zbiorowości mógłby zaopatrzyć się w taką samą ilość produktów pierwszej potrzeby, bo o nie głównie chodzi. Tak jednak nie jest. Dlatego niektórzy mogą utrzymywać stosunkowo wysoki, powiedzmy normalny dla nich, poziom spożycia, inni muszą sprowadzać swoje spożycie poniżej poziomu minimum egzystencji. Obowiązkiem polityki gospodarczej jest zapewnić każdemu obywatelowi minimum egzystencji. Polityka gospodarcza dąży do tego, aby obywatel, rozporządzający minimalnym dochodem na spożycie, mógł zaopatrzyć się we wszystkie artykuły, które są mu potrzebne z punktu widzenia minimum egzystencji. Gdy w pierwszym wypadku cena i dochód producenta wysuwały się na pierwszy plan, tutaj chodzi o minimum zaopatrzenia. W pierwszym wypadku pomijamy zagadnienie zwiększenia siły nabywczej, zasłaniając się argumentem, że zostało ono gdzie indziej potraktowane. W drugim, korzystamy z tego samego argumentu, powołując się na uwagi w rozdziale III-cim, zwłaszcza dotyczące przymusowej kapitalizacji. Oczywiście, zapewnienie minimum zaopatrzenia nie jest w wielu wypadkach skuteczne tylko przy pomocy działań jednostronnych, a mianowicie odnoszących się tylko wyłącznie do dziedziny podaży. Konieczna jest reglamentacja siły nabywczej: blokowanie siły nabywczej, która mogłaby zagarnąć część niewystarczającej podaży z pokrzywdzeniem zaopatrzenia obywateli, rozporządzających mniejszą siłą nabywczą.

Zatrzymuję się z początku na zagadnieniu interwencji w dziedzinie podaży w celu powstrzymania spadku cen, względnie

spowodowania wyżki cen. Jeśli nie oddziałujemy na wzrost siły nabywczej, logicznie biorąc, trzeba zmniejszyć podaź, aby wystąpiła stabilizacja, względnie wyżka cen. Nasuwają się na pierwszy rzut oka dwa rozwiązania: jedno radykalne, zmniejszenie podaży na drodze ograniczenia produkcji, — drugie półowiczne, zdejmowania z rynku nadwyżek przy pomocy skupów interwencyjnych. Jeśli nie ma widoków na to, aby nawet przy systematycznym rozwijaniu siły nabywczej i ewentualnym wzroście możliwości zbytu zagranicą można było lokować w przyszłości daną produkcję i ulokować zapasy, zgromadzone w toku akcji skupów interwencyjnych, narzuca się rozwiązanie ograniczenia produkcji. Wchodzi ono w grę wówczas, gdy spadek ceny nie powstrzymał producentów od utrzymywania produkcji na dotychczasowym poziomie, albo nawet od zwiększania produkcji. W dziedzinie produkcji przemysłowej sytuacja taka jest rzadsza, jednak również występuje; w dziedzinie produkcji rolniczej zdarza się często. W dziedzinie produkcji przemysłowej ograniczenie wytwórczości jest stosunkowo łatwe, o wiele trudniejsze w dziedzinie produkcji rolniczej. A więc w dziedzinie produkcji przemysłowej wprowadza się przymusową organizację i w ramach tej organizacji ogranicza się produkcję, licencjuje się produkcję w ten sposób, że dany zakład wytwórczy ma prawo tylko do określonej kwoty produkcji, kontyngentuje się zaopatrzenie w surowce, co szczególnie jest łatwe, gdy dana gałąź wytwórczości przemysłowej zaopatruje się w surowce zagranicą, kontyngentuje się kredyty itp., itp. Są to środki działania bezpośredniego. I to właśnie jest charakterystyczne: ten typ zagadnień wymaga interwencjonizmu bezpośredniego. Akcja redukcji wytwórczości rolniczej bywała również przeprowadzana na szerszą skalę, na przykład w Stanach Zjednoczonych. Wymaga ona o wiele większego wysiłku, aniżeli akcja redukcji wytwórczości przemysłowej i mniej można liczyć, że zamierzone rezultaty zostaną osiągnięte. Przede wszystkim jest ona tam możliwa, gdzie istnieje stosunkowo niewielkie rozdrobnienie własności, a gospodarstwa rolne współpracują stale z rynkiem i ta współpraca jest zorganizowana i możliwie scentralizowana. Na przykład, gdy zbył produktów rolnych dokonywany jest za pośrednictwem aparatu spółdzielczego i brak jest wystarczającego innego aparatu, który pozwalałby na omijanie ograniczeń, sławianych przez organizację spółdzielczą. Wtedy możliwe jest nie tylko kontyngentowanie podaży, a tą drogą i produkcji, lecz również zastosowanie skutecznej perswazji, która przekonałaby producentów, że w ich interesie leży ograniczenie produkcji i podaży. Ponadto, tego rodzaju organizacja pozwala na przeprowadzenie akcji, zmierzającej do rozwinięcia kultur zastępczych, albo do skoordynowania ograniczeń produkcji i podaży z ulgami i rekompensatami, które, w związku z tym, zostają przyznane producentom. Natomiast polityka gospodarcza nie może sobie postawić tych zadań wówczas, gdy produkcja rolna jest rozdrobniona, nie liczy się zupełnie z kryteriami gospodarki rynkowej, a nawet nie współpracuje dość systematycznie z ryn-

kiem, wreszcie nie jest objęta jednolitą organizacją. Rolnik ma często bardzo prosty i logiczny stosunek do produkcji. Nie rozumie on tego, że w świecie, w którym występuje tyle niedostatku i głodu, można żądać ograniczania produkcji. Jedynym nakazem dla niego jest: wytwarzać więcej. Perswazja, mająca przekonać go o potrzebie ograniczenia produkcji, trafia na oporny grunt. Rzeczywiście, jest to niewdzięczne zadanie, bo trudno rolnikowi nie przyznać racji, że jesteśmy we władzy absurdu.

Przerzedzanie podaży bez ograniczania produkcji, a więc na drodze skupów interwencyjnych, występuje, o ile mi wiadomo, niemal wyłącznie w dziedzinie produkcji pochodzenia rolniczego. Jest ono usprawiedliwione, gdy po dłuższym lub krótszym okresie nadmiernej podaży nastąpią czasy, gdy będzie możliwe ulokowanie zgromadzonych poprzednio nadwyżek. Natomiast, gdy tych perspektyw nie ma, akcja skupów interwencyjnych grozi katastrofą, taką katastrofą, jak akcja kanadyjska, w Stanach Zjednoczonych, brazylijska, jugosłowiańska i inne w latach trzydziestych. Okazuje się, że nie ma tak zasobnej akcji, która na długą mełą wytrzymałaby skup bez perspektyw zbytu. W latach trzydziestych każdy z krajów, który podejmował tę akcję sądził, że przetrwa inne, dopóki nie zorientował się, iż nadprodukcja jest zjawiskiem powszechnym. Bo rzeczywiście, o ile istnieją perspektywy, że na rynkach zagranicznych będzie można ulokować zmagazynowane nadwyżki, to jeszcze można uzasadniać akcję skupów interwencyjnych. Jeśli jednak perspektywy te są wątpliwe, wówczas na rynkach zagranicznych trzeba stałe sprzedawać poniżej ceny krajowej, a i to może nawet nie zapobiec wzrastaniu zapasów. Utrzymanie ceny wewnętrznej jest w tych warunkach niemożliwe, a skuteczność instrumentu premij wywozowych, występujących w postaci strat na eksporcie instytucji, przeprowadzającej skupy interwencyjne, wypłat subwencji eksporterom, czy też w innych postaciach — staje się bardzo problematyczna. Wynika to z charakteru podaży i popytu artykułów rolnych, o czym była już niejednokrotnie mowa.

W innej sytuacji znajduje się kraj, który nie posiada nadwyżek wywozowych, a wprost przeciwnie posiada nadwyżki przywozu. Gdy chce podnieść poziom cen wewnętrznych, ogranicza import i w ten sposób zmniejsza podaż. Kraj taki może wprowadzić monopol importowy i stosować praktyki monopolisty. Na przykład, może różniczkować ceny w zależności od kategorii spożycia, albo stawiać nabywcom jakieś specjalne warunki. Kraje uzależnione pod względem zaopatrzenia wewnętrznego od przywozu z zagranicy mogą rozwinąć system tzw. protekcyjizmu administracyjnego, który w tych warunkach może być skuteczny. Terminem protekcyjizmu administracyjnego są obejmowane nakazy i zakazy, które mają na celu zapewnienie zbytu i, w konsekwencji, cen produkcji krajowej, na przykład, nakaz domieszki wełny krajowej przy wyrobie artykułów z importowanej wełny. Wystarczy nawet pośrednia zależność od importu, by można było wywierać wpływ na popyt artykułu, który jest w nadmiarze. Na przykład, dany kraj importuje pszenicę, lecz posiada nadmiar

żyta. Można zastosować system przymusowej konsumpcji żyta, wyzyskując zapotrzebowanie na pszenicę, którego zaspakajanie jest w rękach państwa. Natomiast żądanie wprowadzenia monopolu handlu artykułami rolniczymi, gdy są one w nadmiarze w stosunku do potrzeb krajowych, i żądanie, by monopol płacił niezmiennie ceny (albo po prostu żądanie «gwarantowania cen») jest w tym wypadku żądaniem akcji skupów interwencyjnych. Stosowanie w takiej sytuacji protekcjonizmu administracyjnego jest również niemożliwe. Nie działa bowiem w tym wypadku system przerzedzania podaży na drodze tamowania importu. Istnieje zagadnienie odwrotne — nadwyżek wywozowych.

Przechodzę obecnie do interwencjonizmu rynkowego, którego myślą przewodnią jest zapewnienie minimum zaopatrzenia obywatelom, rozporządzającym najniższymi dochodami. Zajmuję się — jak już zaznaczyłem — wyłącznie stroną podaży towarów, których jest za mało, wspominając również o środkach interwencjonizmu pozarynkowego, które muszą być użyte w związku z tym.

Polityka gospodarcza musi po pierwsze, dążyć do tego, aby wyzyskać wszelkie możliwości zwiększenia podaży. Stara się uwzględnić to zagadnienie w reglamentacji cen, a mianowicie, bierze pod uwagę, aby ustalone ceny maksymalne umożliwiły produkcję o kosztach krańcowych. By każda ilość, która wogóle może być wytworzona, została wytworzona. Jeśli te koszty są zbyt wysokie, państwo stara się je obniżyć, a jeśli pomimo to ich poziom jest nadal dość wygórowany i nie mogą one być całkowicie pokryte przez ceny, płacone przez niezamożnych konsumentów, państwo subwencjonuje produkcję z podatków, pobieranych od wyższych dochodów. Cena, czy cena uzupełniona subwencjami, często nie wystarczy, aby zwiększyć produkcję; jest nieskuteczna, ponieważ brak jest podaży czynników produkcji. Państwo stara się, aby tę podaż zwiększyć. Gdy akcja ta nie wydaje dostatecznych rezultatów z punktu widzenia produkcji, służącej elementarnym potrzebom, wówczas państwo wstrzymuje tę produkcję, bez której społeczeństwo może się z powodzeniem obejść w warunkach niedostatecznej podaży artykułów pierwszej potrzeby. Państwo reglamentuje przydział czynników produkcji, których podaż wzrosła, między innymi, dzięki wyzwoleniu niektórych czynników produkcji z wytwórczości, która została wstrzymana; dba o to, aby zaopatrzyć te gałęzie wytwórczości, które obsługują potrzeby powszechnego spożycia i to potrzeby najbardziej pilne. Mając ograniczoną podaż czynników produkcji, nawet z punktu widzenia wytwórczości artykułów żywnościowych, zwraca — na przykład — uwagę na to, aby były produkowane artykuły najbardziej odżywcze. Dążenie do zwiększenia importu i ograniczenia eksportu artykułów, które są potrzebne z punktu widzenia zaopatrzenia powszechnego spożycia kraju, jest w tych warunkach samo przez się zrozumiałe.

W tej formie mieści się jednak odpowiednie dbanie o produkcję na wywóz, wzamian za który można uzyskać na drodze importu poprawę krajowego zaopatrzenia w brakujące artykuły

niezbędne. Posiadanie produkcji krajowej artykułów powszechnego spożycia lub importu może nie wystąpić jednak w postaci wystarczającej podaży na rynku. Producenci lub aparat handlowy mogą magazynować te artykuły. Wtedy państwo zmuszone jest, po wyczerpaniu środków perswazji i zachęty, zastosować kontrolę i rejestrację zapasów oraz sekwestr. Warto dodać, że równoległe musi być przeprowadzona akcja oszczędnościowa w dziedzinie spożycia. Na przykład, w ramach organizacji kuchni popularnych można zapobiegać marnotrawstwu produktów i podnieść wartość odżywczą konsumpcji.

Po drugie — występują zagadnienia podziału pomiędzy ludność towarów, które są do dyspozycji na rynku. Metody racjonowania zależą nie tylko od tego, jaka jest podaż w stosunku do elementarnych potrzeb, lecz również od tego, w jakiej mierze producenci oraz aparat handlowy są skłonni współpracować z państwem w dziedzinie zapewnienia obywatelom minimum zaopatrzenia. O ile brak jest lojalności w tej współpracy, państwo musi stworzyć własny aparat dla rozdziału zasekwestrowanych artykułów. W wypadku pozytywnej współpracy państwo ogranicza się do reglamentacji aparatu handlowego. Istnieje wiele sposobów racjonowania. Wspomnę o tym ogólnie. Można rozróżnić dwie zasadnicze metody. Gdy danych dóbr trwałego spożycia jest mało, stosuje się metodę indywidualnych pozwoleń. Na przykład, mało jest odzieży. Wówczas osoba, która pragnie nabyć ubranie składa podanie do odpowiedniej władzy aprowizacyjnej z prośbą o udzielenie zezwolenia na zakup ubrania, udowadniając przy tym swoją sytuację odzieżową. Zależnie od stanu zaopatrzenia rynku pozwolenia są udzielane trudniej lub łatwiej. Druga metoda oparta jest na systemie kartkowym. Można tu rozróżnić dwa warianty. Albo przydziela się kartki, wzamian za które można otrzymać określone artykuły w określonych ilościach, na przykład tyle to gramów chleba dziennie wzamian za określoną kartkę, albo przydziela się pewną liczbę kartek (punktów), wzamian za które można nabyć według wyboru dowolny artykuł, wchodzący w skład określonej grupy. O ile chodzi o ten drugi wariant, to na przykład spożywca otrzymuje 25 kartek (punktów) na pewien okres na odzież i może sobie kupić w zamian za te kartki (punkty) dowolną część garderoby, przy czym wymagana ilość kartek (punktów) zależy od artykułu. Ten sam wariant może występować w dziedzinie racjonowania artykułów żywnościowych. W wypadku racjonowania specyficznego — a nie grupowego, które jest możliwe, gdy produkty są względnie jednolite — konsument musi być zarejestrowany u swego detalisty i u niego tylko może nabyć swoje racje. Metoda ta posiada tę zaletę, że pozwala na dość precyzyjne reglamentowanie spożycia w stosunku do ilości towarów, która jest do dyspozycji. Z drugiej strony, metoda racjonowania grupowego pozwala na lepsze wyzyskanie przez każdą osobę zaopatrzenia; konsument ma możliwość wyboru, nie kupuje, jak w systemie racji specyficznych, jednego artykułu w ilości nadmiernej, drugiego — w ilości niedostatecznej w stosunku do jego indy-

widualnych potrzeb. Jednak państwo dąży do tego, aby zasada indywidualizowania była również uwzględniona w systemie racjonowania specyficznego. Rozróżnia się kategorie konsumentów, np. ciężko pracujących fizycznie, dzieci, chorych itp. Trzeba jeszcze raz zaznaczyć, iż powodzenie systemu racjonowania jest zależne od tego, jaki jest stosunek wartości racji do siły nabywczej, reprezentowanej przez konsumentów. Wartość globalna racji, przypadających poszczególnym spożywcom, powinna być dopasowana do siły nabywczej przeciętnych dochodów minimalnych. Jeśli jest wyższa, mija się z celem — nie wszyscy konsumenci mogą nabyć racje, a mianowicie nie mogą ich nabyć konsumenci o dochodach minimalnych. Sprzedają oni kartki i powstaje rynek kartkowy. A w ogóle, jednostronne reglamentowanie podaży, z pominięciem reglamentacji siły nabywczej, jest mało efektywne, gdy zachwianie równowagi jest poważne.

Dla podkreślenia, że reglamentacja cen jest dopiero wówczas skuteczna, gdy polityka gospodarcza panuje nad podażą i popytem reglamentowanych towarów, powiedziałbym, iż problem ustalania cen jest problemem końcowym. Nie jest to jednak o tyle ścisłe, iż, nie zapominając o decydującym znaczeniu oddziaływania na podaż i popyt, reglamentację cen trzeba niekiedy podjąć od razu, od początku, równoległe z tym, że im bardziej zostają cpanowane podaż i popyt, tym bardziej reglamentacja cen jest skuteczna. Nie trudno wtedy, by wydanemu przepisowi odpowiadała rzeczywistość. Można wówczas nie tylko ustalać ceny maksymalne na poszczególne artykuły — o jednolitym poziomie, bez względu na kategorię spożycia — lecz również różniczkować ceny według kategorii spożywcom lub rejonów, reglamentować marżę przetwórstwa i pośrednictwa i tp.

C) Reglamentowanie obrotów towarowych z zagranicą

1. MIĘDZYJARODOWY PODZIAŁ PRACY

Omówienie zagadnienia regulowania obrotów towarowych z zagranicą będzie musiało być poprzedzone długim wstępem na temat międzynarodowego podziału pracy. Nie było dotychczas należytej okazji do poruszenia znaczenia współpracy produkcji krajowej z gospodarstwem światowym.

Głównym czynnikiem, wpływającym na zmianę danych rozwoju gospodarczego świata, jest zagęszczanie się ludności. Dzięki postępowi technicznemu gospodarstwo światowe mogło przeżyć proces niemal stałej intensyfikacji w ciągu ostatnich stu pięćdziesięciu lat. Pozwalało to nie tylko na utrzymywanie, lecz nawet na podnoszenie poziomu życia ludności, której przyrost był olbrzymi.

Wzrost ludności w świecie, biorąc za podstawę początek ubiegłego stulecia, nie był równomierny. Różny był przyrost naturalny, a jeszcze dodatkowo różnice wprowadzały ruchy emigra-

cyjne. Dzięki nim najsilniej wzrosła procentowo w okresie 1800-1937 ludność Ameryki, Australii i Oceanii. Dalsze kolejne miejsca w procentowym wzroście ludności zajmują: Europa, Azja i Afryka. Pomimo ruchów emigracyjnych, zagęszczenie ludności w świecie jest nadal bardzo nierówne. Na kilometr kwadratowy powierzchni przypada w Europie — 47 mieszkańców, w Azji — 28, w Afryce — 5, w Ameryce południowej — 5, środkowej — 14, północnej — 7, oraz w Australii i Oceanii — 1.

Chodził mi tylko o ogólne tendencje, pamiętając o tym, że świat nie jest jednakowy i to zarówno pod względem zagęszczenia ludności, jak i pod względem bogactw naturalnych, czy za-inwestowania.

Lecz mając właśnie tylko tendencje ogólne na uwadze, można by powiedzieć, że intensyfikacja gospodarstwa światowego występowała przede wszystkim w postaciach przemysłowych. Należy zapewne przypisać to temu, że w dziedzinie produkcji rolniczej silniej akcentuje się zjawisko wzrastających kosztów. Zgodny z tym był rozwój stosunków w ciągu ubiegłych lat 150-ciu. Uogólniając ten proces, można powiedzieć, że zjawisko wzrastających kosztów w produkcji rolniczej stawało się coraz bardziej widoczne, jako problem ogólnie światowy, to znaczy, że rola kolonizacji rolniczej coraz bardziej spadała w świecie. Wśród terenów rolniczych świata coraz więcej było takich, które — w porównaniu do tego poziomu życia, jaki mogą zapewnić ludności przemysł lub usługi — musiały być uważane za przedludnione albo znajdujące się w sytuacji optimum zaludnienia.

Zmiany strukturalne w świecie można, jednym słowem, przedstawić w postaci jakby pochodzenia wszystkich krajów świata w kierunku coraz to wyższych form uprzemysłowienia. A coraz to doskonalsze formy intensywnej gospodarki przemysłowej stają się możliwe dzięki postępowi technicznemu. Przechodząc do wyższego stopnia intensywności gospodarstwa, jeden kraj musi ustępować innemu swoje dawne miejsce. Byłaby to konsekwencja naturalna takiej właśnie ewolucji.

Jest jasne, że stracił dziś na swojej aktualności prymitywny podział na kraje surowcowe i przemysłowe, podział, który posiadał o wiele większe znaczenie w okresie pierwszej rewolucji przemysłowej. Przede wszystkim dlatego, że punkt ciężkości zagadnienia międzynarodowego podziału pracy przesunął się na dziedzinę produkcji przemysłowej. Przy decentralizacji pod względem geograficznym i przy niebywałym różniczkowaniu się produkcji przemysłowej, najbardziej aktualnym zagadnieniem stał się podział pracy przemysłowej pomiędzy poszczególne kraje. A następnie, jeśli proces intensyfikacji gospodarstwa światowego jest zjawiskiem ogólnym, to wogóle musi spadać znaczenie czynników naturalnych, które odgrywały tak dużą rolę przy prostym podziale na kraje surowcowe i przemysłowe. Nie znaczy to wcale, aby wpływ czynników naturalnych zupełnie zanikł, o ile chodzi o określenie międzynarodowego podziału pracy. Każdy jednak przyzna, że gdy na przykład udział kapitału staje się coraz większy w każdej produkcji, a cena kapitału

jest różna, to coraz bardziej odbiegamy od bezpośredniego i prostego wpływu warunków naturalnych. Do tego tematu powrócę, lecz przed tym warto zastanowić się nad pytaniem: czy znaczenie międzynarodowego podziału pracy wzrasta, czy spada w świecie, z chwilą, gdy świat ten staje się coraz bardziej uprzemysłowiony?

Wydaje się, że w miarę uprzemysławiania się świata i różniczkowania się produkcji przemysłowej, wzrasta znaczenie międzynarodowego podziału pracy, jako środka, zmierzającego do najlepszego wyzyskania czynników produkcji. Dla uzasadnienia tego można przytoczyć argument o roli rynku w kształtowaniu się kosztów produkcji przemysłowej. Otóż, przy dzisiejszym zróżniczkowaniu produkcji przemysłowej oraz potrzeb konsumentów w tej dziedzinie, coraz częściej musi się zdarzać, że rynek wewnętrzny nie może zapewnić przedsiębiorstwom o rozmiarach optymalnych w wielu gałęziach produkcji przemysłowej odbioru ich wytwórczości. W takich zaś tylko przedsiębiorstwach jest możliwe sprowadzenie do minimum kosztów stałych, obciążających jednostkę produktu, a mianowicie przez optymalne wyzyskanie urządzeń i personelu. Takie przedsiębiorstwa — nawiasem mówiąc — mogą dźwigać ciężar badań technicznych, tak ważnych z punktu widzenia postępu technicznego, a więc dynamiki rozwoju gospodarczego. Słowem, współczesna gospodarka przemysłowa wymaga posilkowania się niemal z reguły zagranicznym rynkiem zbytu; wyjątkowo posiada możliwości wyzyskania tendencji spadających kosztów w ramach rynku wewnętrznego. Stąd konsekwentnie wynika znaczenie międzynarodowego podziału pracy, wzrastające, gdy kraj wchodzi na drogę uprzemysłowienia lub, w sensie ogólnym, gdy świat uprzemysławia się coraz bardziej.

Przy tej okazji należało by zwrócić uwagę na dwie okoliczności: im większych inwestycji wymaga dany przemysł, tym bardziej musi się on liczyć z międzynarodowym podziałem pracy; im mniej pojemny jest rynek wewnętrzny danego kraju, tym bardziej kraj ten musi się liczyć w rozbudowie swego przemysłu z międzynarodowym podziałem pracy. Wynikają stąd dalsze generalne wnioski, a mianowicie, że kraj uprzemysławiający się, który dysponuje mało pojemnym rynkiem wewnętrznym, powinien raczej unikać rozbudowy przemysłu, wymagającego dużych inwestycji. To samo odnosi się do kraju uprzemysławiającego się, w którym kapitał jest drogi, lub który musi korzystać ze stosunkowo drogiego kapitału. Szarmonizowanie międzynarodowego podziału pracy przemysłowej nie jest rzeczą prostą i zawsze może zachodzić obawa, że konsumpcja danego kraju będzie niepotrzebnie obciążona dodatkowymi kosztami, ze szkoda części kapitalizowanego dochodu społecznego, co niewątpliwie będzie hamowało jego procesy rozwojowe. Z wymienionych powodów — konieczności rozszerzenia rynku zbytu na zagranicę im wyższe są koszty stałe — konkurencja na rynkach międzynarodowych jest zwykle tym większa, im cięższe, pod względem inwestycji, są przemysły, które stają do współzawod-

nictwa. A nie tylko z punktu widzenia logiki międzynarodowego podziału pracy, lecz i praktycznie — pod względem siły konkurencyjnej — ciężkie przemysły są domeną krajów, obfitujących w tani kapitał i dysponujących pojemnym rynkiem wewnętrznym.

Pojęcie warunków naturalnych w rolnictwie lub górnictwie jest proste i nie wymaga komentarza.

Dopóki kraj rolniczy zmierza do optimum zaludnienia, dopóty posiada dane utrzymania tego charakteru produkcji. Gdy optimum jest już przekroczone, a kapitalizacja w rolnictwie jest duża, staje przed danym krajem potrzeba uprzemysławiania się, o ile posiada on wewnętrzne możliwości wkroczenia na tę drogę. Kraje, które są już przeludnione, a wspomniany moment zwrotny jest już poza nimi, gdyż nie poszły one we właściwym czasie w kierunku uprzemysłowienia, muszą korzystać z kapitału zagranicznego, jeśli chodzi o stosunkowe wyrównanie warunków rozwojowych. Przed pierwszą, a tym bardziej przed drugą grupą krajów, stawiany wtedy bywa problem warunków naturalnych, gdy wkraczają one właśnie na drogę uprzemysłowienia.

Wydaje się jednak, że kryterium warunków naturalnych w przemyśle jest dziś w dużej mierze wspomnieniem historycznym. Gdy istniał w swoim czasie prosty podział na kraje surowcowe i kraje przemysłowe, to wówczas nie tylko kraje surowcowe, lecz i przemysłowe mogły powoływać się na argument warunków naturalnych. Chodzi tu o monopol zdobyczy technicznych oraz wiedzy i doświadczeń zawodowych, jaki faktycznie posiadały nieliczne kraje przemysłowe z okresu pierwszej rewolucji przemysłowej. Obecnie postęp techniczny szybko umiędzynaradawia się i wiadomości oraz doświadczenia zawodowe przenikają szybko z jednych krajów do innych. Natomiast zbyt jest uogólnione i przecenione znaczenie podstaw surowcowych w międzynarodowym podziale pracy przemysłowej. Faktem jest, że wiele przemysłów w wielu krajach oderwanych jest zupełnie od podstaw surowcowych. Faktem jest, że formuła podstaw surowcowych w rozwoju przemysłu nie może być z tego chociażby względu utrzymana, że istnieją kraje przeludnione i pozbawione możliwości odpływu ludności, które posiadają dość słabe własne podstawy surowcowe dla rozwoju przemysłu. Tym niemniej, muszą one wkroczyć na tę drogę. Podstawy surowcowe w sensie energetycznym nie są również właściwością specyficzną, jeśli się zważy, że każdy niemal kraj posiada co najmniej zasoby węgla brunatnego, albo energii wodnej. Kryterium warunków naturalnych w przemyśle może być bronione raczej tylko w przemyśle hutniczym, gdzie koszt transportu odgrywa wyjątkową rolę w kształtowaniu się kosztów produkcji. Jest to konkretny wypadek, który może być przytoczony na poparcie reguły, że w dziedzinach produkcji, gdzie koszty transportu surowca odgrywają dużą rolę — produkcja ta powinna znajdować się w pobliżu produkcji surowca; względnie na poparcie reguły, że produkcja ta powinna znajdować się w pobliżu miejsca zbytu, gdy w rezultacie prze-

robu surowca niewielka jest wartość dodana w stosunku do zmniejszonej wagi. Dlatego powiedziałem, że musimy zatrzymać się na tym tylko bodaj wypadku, ponieważ w szeregu innych przykładów (przemysł cukrowniczy, cementowy itp.) występuje wiele nowych elementów, które sprawiają, że użycie tych przykładów przy omawianiu roli warunków naturalnych w międzynarodowym podziale pracy przemysłowej nie jest zupełnie właściwe. Biorąc historycznie, złoża węgla i żelaza najpoważniej wpłynęły na lokalizację przemysłu właśnie hutniczego. Jeśli rozpatrywać wspomnianą regułę na tle przemian struktury gospodarstwa światowego, to trzeba powiedzieć, że coraz trudniej będzie jej bronić. Mianowicie, jak powiedziałem, przy zahamowaniu ruchów migracyjnych oraz przy wyczerpywaniu się bogactw naturalnych, coraz częściej będzie występowało zagęszczenie ludności poszczególnych krajów, posiadających wątpliwe dane surowcowe dla rozwoju przemysłowego. Można jeszcze jedno dodać na osłabienie znaczenia omawianego kryterium. Wszystkie surowce są towarem międzynarodowym, co w znacznej mierze wyrównuje warunki dostępu do nich. Dopóki nie zwycięży bezapelacyjnie zasada izolacji narodowej w gospodarstwie światowym, dopóty nawet małe kraje będą posiadały, o ile chodzi o ten punkt widzenia, warunki rozwoju przemysłowego.

Nie bez pewnego uproszczenia można dziś przypisać czynnikowi pracy i czynnikowi kapitału, albo inaczej — kosztowi pracy i kosztowi kapitału — znaczenie dominujące w określaniu międzynarodowego podziału pracy przemysłowej. Dlatego tendencje w tej dziedzinie są niezmiernie interesujące.

Zahamowanie ruchów emigracyjnych przy różnych stopach przyrostu naturalnego i różnym istniejącym już wyposażeniu inwestycyjnym, zwiększyło rozpiętość pomiędzy poszczególnymi, bardziej zamkniętymi dziś, narodowymi rynkami pracy pod względem stosunku podaży wolnych rąk roboczych do możliwości jej produktywnego zaabsorbowania. W ten sposób, wydaje się, w krajach o dużej podaży rąk roboczych wzrosła premia niskich kosztów robocizny w rozwoju przemysłowym. Wniosek taki jest słuszny, jeśli jest wnioskiem ogólnym.

Należy jednak odróżnić koszt pracy wykwalifikowanej od kosztu pracy niewykwalifikowanej. Rozpiętość pomiędzy tymi dwoma kosztami zmniejsza się, im bardziej dany kraj jest rozwinięty pod względem przemysłowym i odwrotnie — zwiększa się, im mniejsze jest uprzemysłowienie a większa podaż wolnych, niewykwalifikowanych rąk roboczych. Na przykład w Chinach, całej Łacińskiej Ameryce, z wyjątkiem Argentyny, Urugwaju i Wenezeli, w całej południowo-wschodniej Europie i Turcji, — godzinne stawki płacy za pracę niewykwalifikowaną wynosiły przed wojną od 40-50 % stawek płac robotników wykwalifikowanych. Wydaje mi się, że proporcja ta jest nawet za wysoka, o ile chodzi o koszt pracy w Polsce. W Kanadzie, w Stanach Zjednoczonych, Argentynie, Urugwaju i Wenezeli stosunek ten wynosił od 60 % do nieco ponad 70 %. W przemysłowych krajach

zachodniej Europy oraz w Australii i Nowej Zelandii wynosił on ponad 70 %. Najwyższy był, o ile chodzi o tę ostatnią grupę, w Szwecji i w Nowej Zelandii, gdyż wynosił ponad 80 %.

Nie mogę wchodzić w szczegółowe porównanie pomiędzy poszczególnymi krajami absolutnego kosztu pracy niewykwalifikowanej i wykwalifikowanej w niektórych gałęziach produkcji przemysłowej. Różnice muszą odpowiadać ogólnej tendencji, a więc przede wszystkim różnice płac za pracę niewykwalifikowaną są większe aniżeli różnice płac za pracę wykwalifikowaną. To już wystarczy, aby wyciągnąć wniosek, że większe możliwości konkurencyjnego wyzyskania niskich kosztów robocizny istnieją dla krajów o nadmiarze wolnych rąk roboczych, wkraczających na drogę uprzemysłowienia, w tych dziedzinach produkcji przemysłowej, które wymagają znacznie większego udziału pracy niewykwalifikowanej w stosunku do udziału pracy wykwalifikowanej, aniżeli odwrotnie. Podaż wykwalifikowanych rąk roboczych jest funkcją uprzemysłowienia. Nie ma możliwości nieograniczonego podnoszenia ilości robotników wykwalifikowanych w kraju: przy ograniczonej liczbie warsztatów przemysłowych może przejść przeszkolenie tylko ograniczona liczba ludzi. Dlatego nie jest zjawiskiem rzadkim, że powstawanie nowych warsztatów pracy i wzrost popytu na pracę wykwalifikowaną wyprzedzają wzrost podaży tej pracy, pomimo, że ogólna podaż pracy jest nadal duża. Stąd też taki kraj, który przechodzi ewolucję w kierunku uprzemysłowienia, tym szybciej zatracą atuty niskiego kosztu pracy, im większy kładzie nacisk na rozwój przemysłów, wymagających znacznego udziału pracy wykwalifikowanej. Koszt tej pracy w pierwszych etapach uprzemysławiania się musi posiadać tendencje do dorównania kosztom pracy wykwalifikowanej w krajach, gdzie są one już stosunkowo wysokie.

Nie jest jeszcze dostatecznie wyjaśniona tendencja, która jakoby zarysowała się pomiędzy dwiema wojnami, do wyrównywania się, w skali międzynarodowej, pomimo różnic strukturalnych pomiędzy poszczególnymi krajami, płac robotników wykwalifikowanych. Tendencję tę wywołuje (a raczej może wywoływać) organizująca się coraz lepiej w płaszczyźnie narodowej i międzynarodowej obrona interesów robotniczych, której skuteczność występuje, niestety, przede wszystkim w dziedzinie interesów robotników, korzystających z pracy i to właśnie wykwalifikowanych. Nawet, jeśli w przyszłości tendencja ta z wymienionych powodów będzie wyraźniejsza i pełniejsza pod względem zasięgu geograficznego i społecznego, to trudno przypuszczać, aby zatarła wszelkie różnice w kosztach pracy w świecie i to w zakresie pracy wykwalifikowanej, jak i niewykwalifikowanej. Dopóki zaś te różnice istnieją i są znaczne, to można by z nich wyciągnąć następujące wnioski co do międzynarodowego podziału pracy.

Kraje, w których ogólną tendencją jest niski koszt pracy (z uwzględnieniem przytoczonych już rozróżnień) oraz wysoki koszt kapitału, zyskują większą swobodę rozwojową, większe możliwości konkurencyjne na rynkach międzynarodowych oraz więk-

szą swobodę w podnoszeniu płac, gdy rozwijają przemysły, wymagające stosunkowo małych inwestycji w porównaniu do zaangażowanej pracy. I tym większą swobodę i możliwości, im mniejszy jest udział pracy wykwalifikowanej na korzyść niewykwalifikowanej. Kraje, natomiast, w których koszt pracy jest stosunkowo wysoki, a koszt kapitału niski, gdzie rozpiętość pomiędzy kosztem pracy niewykwalifikowanej a kosztem pracy wykwalifikowanej jest mała, muszą z natury rzeczy dawać pierwszeństwo rozwojowi przemysłu, wymagającego dużych inwestycji, w porównaniu do zaangażowanej pracy, a o ile chodzi o samą pracę, to przemysłom wymagającym więcej pracy wykwalifikowanej w porównaniu do pracy niewykwalifikowanej. Tego rodzaju sformułowanie posiada, oczywiście, swój sens, tylko z uwzględnieniem dynamiki poszczególnych gospodarstw, zmian, jakie stałe zachodzą w warunkach ich rozwoju. Należy dodać, że na ogół występuje korelacja pomiędzy kształtowaniem się kosztu robocizny (przy uwzględnieniu obu wariantów tego kosztu) a kosztem kapitału, co ułatwia wybór właściwego kierunku rozwoju produkcji przemysłowej. Na przykład, przeciętna rentowność papierów państwowych w ciągu pięciu lat przed ostatnią wojną wynosiła ponad 7 %, o ile chodzi o kraje wschodniej Europy i Ameryki Łacińskiej (z wyjątkiem Argentyny, Brazylii i Urugwaju), gdy papiery dominiów brytyjskich, Indii, Egiptu, Stanów Zjednoczonych i Zjednoczonego Królestwa dawały mniej niż połowę tego, co papiery wymienione poprzednio. Papiery przemysłowe Stanów Zjednoczonych dawały przeciętnie 3,6 %, a Zjednoczonego Królestwa — 4 %.

Analogiczne różnice można wyprowadzić ze szczegółowej analizy stopy procentowej w poszczególnych krajach. O ile chodzi o strukturalne powody różnic, wyprowadzonych z tego rodzaju analizy stopy procentowej, to można by je na nowo uszeregować według trzech grup krajów. Pierwsze dwie grupy krajów odznaczają się dużą zdolnością kapitalizacyjną; pierwsze w oparciu o przemysł, drugie w oparciu o rolnictwo. Stopa procentowa jest w nich niska. Trzecia grupa krajów, do których zalicza się Polska, posiada nikłą siłę kapitalizacyjną w ogóle w stosunku do potrzeb intensyfikacji gospodarstwa, wynikających z przeludnienia i przyrostu ludności. Stosunkowe wyrównanie zaopatrzenia w kapitał w trzeciej grupie wymaga z reguły przyływu kapitału z zagranicy, a więc wiąże się z zagadnieniem międzynarodowych obrotów kapitałowych.

Oczywiście, wysokość stopy procentowej nie daje wprost całego obrazu roli kosztu kapitału w kształtowaniu się kosztów produkcji przemysłowej w różnych jej dziedzinach w poszczególnych krajach. Można na przykład wymienić dwie tendencje, wynikające z dynamiki rozwojowej gospodarstwa światowego, które, zmieniając ogólny obraz kosztu kapitału, mogą, równocześnie wpływać na modyfikację różnic w tym zakresie pomiędzy poszczególnymi krajami. Mianowicie, z dwóch powodów okres amortyzacji kapitału zainwestowanego musi być krótszy, (a co ważniejsze — musi być czasami nieoczekiwanie skrócony albo amór-

tyzacja starej inwestycji musi być przeniesiona na nową inwestycję itp.) od faktycznego zużycia inwestycji. Pierwszym powodem, ogólnie znanym, jest postęp techniczny, który sprawia, że inwestycje wychodzą z użycia przed końcem swego życia fizycznego. Drugim powodem, mało respektowanym, jest fakt, że pomimo braku ulepszeń technicznych, należy zrezygnować z istniejących inwestycji, aby przejść do nowych w innych dziedzinach produkcji, a to dlatego, że pod wpływem zmian w strukturze gospodarstwa światowego to dotychczasowe miejsce w produkcji przemysłowej należy się już innemu krajowi. Na uznanie takiego procesu mało kto może dobrowolnie się godzić, a uznając nieuchronność takich zmian, przewidywać i brać je pod uwagę w obliczeniach. Z drugiej strony jest to proces właśnie nieuchronny i dlatego jego hamowanie jest równoznaczne z powiększaniem zamieszania w gospodarstwie światowym. Są to trudności, jedne z tych, na jakie napotykają potrzeby zmian w międzynarodowym podziale pracy przemysłowej, dyktowane dynamiką rozwojową gospodarstwa światowego.

Zagadnienie międzynarodowego podziału pracy zostało wysunięte i rozwinięte przez szkołę liberalną. Do niej również należy teza potrójnej swobody — obrotów towarowych, migracji i krążenia kapitałów — oraz automatyzmu w stosunkach międzynarodowych. Stąd zagadnienie międzynarodowego podziału pracy bywa uważane za teren liberałów, a jego żywotność bywa utożsamiana z żywotnością takiego systemu stosunków międzynarodowych, jakim go widzieli liberałowie.

Powstaje więc przede wszystkim pytanie, czy istnieje zasadnicza sprzeczność pomiędzy międzynarodowym podziałem pracy a gospodarką kierowaną. Jeśli tej sprzeczności nie ma, to może natura gospodarki kierowanej jest tego rodzaju, że uniemożliwia stosowanie międzynarodowego podziału pracy.

Staralem się przedtem przedstawić, że znaczenie międzynarodowego podziału pracy wzrasta z rozwojem gospodarstwa światowego, ściślej mówiąc, z uprzemysławianiem się świata. Wzrost tego znaczenia jest prawdą bezsporną z punktu widzenia dążeń do optymalnego wyzyskania zasobów gospodarczych każdego kraju świata. Jeśli gospodarka kierowana na podstawie planu właśnie stawia sobie za cel optymalne wyzyskanie zasobów gospodarczych każdego kraju w jego interesie, jako całości, to nie widać, aby zachodziła sprzeczność pomiędzy zasadą przestrzegania międzynarodowego podziału pracy a systemem gospodarki planowej. Wprost przeciwnie — w gospodarce planowej są o wiele silniej zaakcentowane pierwiastki racjonalistyczne aniżeli w gospodarce liberalnej, stąd nie tylko nie ma zasadniczego powodu, aby z planowego sposobu rozwiązywania zagadnień gospodarczych wynikało z reguły lekceważenie problemu międzynarodowego podziału pracy, lecz istnieją nawet powody, aby to zagadnienie było szerzej uwzględniane. Co innego, jeśli chodzi o gospodarkę planową, podporządkowaną doktrynie politycznej, której częścią składową jest zasada izolacjonizmu. Tak więc brak logicznych sprzeczności pomiędzy zasadą liczenia się z

międzynarodowym podziałem pracy a gospodarką planową (nie mówiąc już nawet o bliższych pokrewieństwach, jakie tu występują), pozwala co najmniej na powiedzenie, że nie każda gospodarka planowa musi z reguły lekceważyć zagadnienie międzynarodowego podziału pracy.

Nie każda więc gospodarka planowa musi być punktem wyjścia zaniku współpracy międzynarodowej. Logicznie biorąc, nie może ona być takim punktem wyjścia, jeśli nie występują w niej tendencje do izolacji państwowej. Lecz w takim wypadku właśnie chodzi o te tendencje, a nie o gospodarkę planową. Ubożsamianie tych dwóch pojęć jest natomiast usprawiedliwione tym, że polityka izolacji musi z reguły posługiwać się środkami reglamentacji, i że trudno jej się obyć bez planowania. Nie wynika stąd jednak wniosek odwrotny, iż planowanie musi nieuchronnie prowadzić do izolacji.

Gdyby przyjąć taką perspektywę, że w świecie panuje wolność i pokój, to — teoretycznie biorąc — nic nie stoi na przeszkodzie, aby był osiągnięty wysoki poziom współpracy międzynarodowej przez państwa, prowadzące gospodarkę planową. Te dwa zastrzeżenia — wolność i pokój — pozwalają bowiem przypuszczać, że kryterium najwydajniejszego wyzyskania zasobów gospodarczych będzie rzeczywiście decydujące w gospodarce planowej poszczególne państwa. A wówczas i zasada międzynarodowego podziału pracy będzie jak najszerzej uwzględniana. Można jeszcze dodać, że rozwój badań statystyczno-ekonomicznych na usługach gospodarki planowej będzie pozwalał coraz mniej błędzić, o ile chodzi o wybór kierunku produkcji w zgodzie z zasadą międzynarodowego podziału pracy.

Jak wiadomo jednak, przeciwnicy gospodarki planowej zarzucają jej, że zbyt dużą rolę odgrywają w niej elementy arbitralnej decyzji i że wskutek tego jest ona bardziej narażona na błędy i mniej wydajna aniżeli gospodarka oparta na wolnej grze sił. Ten tok rozumowania prowadzi dalej do wniosku, że wolna gra sił jest bardziej niezawodna z punktu widzenia realizacji międzynarodowego podziału pracy.

Dyskusja na ten temat jest już właściwie bardzo oderwana od rzeczywistości. Jeśliby nawet stosunki gospodarcze w świecie przez pewien dłuższy czas zupełnie odpowiadały załozeniom szkoły liberalnej, to i tak zwolennicy gospodarki planowej mogliby powiedzieć, że mają na myśli taką gospodarkę, w której zawsze i wszędzie kryterium optymalnego wyzyskania zasobów będzie co najmniej głównym kryterium. Ponieważ żadna ze stron nie może właściwie powołać się w tej dyskusji na fakty dość przekonujące lub aktualne jeszcze w chwili obecnej, z tego też powodu dyskusja ta jest wyjątkowo jałowa. Nie wydaje się, aby dawała ona dziś szanse odpowiedzi na pytanie, czy natura gospodarki kierowanej uniemożliwia realizację międzynarodowego podziału pracy. Zresztą, zastanawiając się nad drogami, na jakich zasadniczo może dokonywać się międzynarodowy podział pracy, dobrze jest przyjąć, jako punkt wyjścia, poglądy

klasyczne, lub zbliżone do nich, na sprawę układania się międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Przyjmuję formułę bardzo uproszczoną, że międzynarodowy podział pracy wymaga potrójnej swobody — obrotów towarowych, migracji i krążenia kapitałów.

Potrójna swoboda została już pomiędzy dwiema wojnami zredukowana niedwuznacznie do swobody podwójnej, jeśli brać bardziej na serio pozory swobody obrotów towarowych i ruchu kapitałów. Ruchy emigracyjne zostały bowiem wprost zahamowane. Konsekwencją tego jest zwiększenie potrzeby uprzemysławiania się krajów, które przedtem korzystały z odpływu ludności. Jeśli przyjmiemy logiczne założenie, że procesy kapitalizacyjne w takich właśnie krajach były za słabe w stosunku do przyrostu ludności, aby zatrudnić przyrost w kraju, to wyzyskanie podaży rąk roboczych wymaga wzmożonego przyływu kapitału. O ile więc dawniej działały tu dwa czynniki — odpływ ludności i przyływ kapitału — to obecnie na jeden z tych czynników spada cały ciężar utrzymania równowagi strukturalnej, a mianowicie na przyływ kapitałów. Dla jasności warto podkreślić, lecz w odwróconym porządku logicznym, że brak równowagi strukturalnej w jakimkolwiek kraju oznacza, iż zasady gospodarstwa światowego nie są należycie wyzyskane, a więc musi również szwankować międzynarodowy podział pracy. Decentralizacja — w sensie geograficznym — produkcji przemysłowej w świecie musi być wskutek zaniku ruchów migracyjnych przyspieszona: zamiast podwójnego ruchu — ludzi do kapitału i kapitału do ludzi — musi występować tylko jeden, a mianowicie ten ostatni. Pozostaje logicznie ten tylko sposób odnawiania w stosunkach międzynarodowych właściwej proporcji pomiędzy kapitałem a pracą z punktu widzenia optimum produktywności.

Jest to bardzo skomplikowane zagadnienie — dlatego wolne kapitały nie zawsze respektują w stosunkach międzynarodowych reguły pogoni za najwyższym wynagrodzeniem. Przede wszystkim wysokość oprocentowania nie jest jeszcze wszystkim. O wiele większe znaczenie posiada zwrot kapitału i spłata odsetek, czyli bezpieczeństwo samej lokaty. Wysokie oprocentowanie bywa nawet oznaką niebezpieczeństwa, jakie zagraża kapitałowi. Odstrasza ono kapitalistę. Kapitał współczesny jest natomiast bardziej bojaźliwy. Ma on wiele po temu powodów, które w głównej mierze są powodami politycznymi. Zmienił się jednak również i charakter kapitału oraz wystąpił szereg przeszkód ściśle gospodarczych, które hamują międzynarodowe ruchy kapitału.

Rola bezpieczeństwa lokaty urosła z demokratyzacją oszczędności. Ze wzrostem dochodu coraz szerszych mas wzrosły możliwości kapitalizacyjne poszczególnych jednostek. Coraz więcej obywateli, żyjących z pracy najemnej, staje się inwestorami: wzrosły ich możliwości kapitalizacyjne. Dla nich ważniejsze jest bezpieczeństwo ich oszczędności, aniżeli ich oprocentowanie. Musiało to zaciążyć na samej polityce lokacyjnej, zwiększając

bojaźliwość wolnych kapitałów i tendencje do lokowania raczej wewnątrz kraju. Nie jest to już ten sam kapitał, który na ryzyko stosunkowo niewielu indywidualnych właścicieli podejmował wędrowki międzynarodowe w pogoni za najwyższym zyskiem.

Dawne pojęcie kapitału międzynarodowego musiało również ulec poważnym zmianom z chwilą, gdy złoto przestało odgrywać swoją poprzednią rolę w systemach pieniężnych. Przestał działać dawny mechanizm cen oraz krążenia kapitałów i towarów. Poglądy Ricarda na to zagadnienie straciły naprawdę swoją aktualność. Wszystkie następne prawa, dotyczące — że użyję tego potocznego a nieściśłego zwrotu — równowagi bilansów płatniczych, budowane na teorii ilościowej pieniądza, zawiodły już zupełnie pomiędzy dwie wojny. Okazało się, między innymi, że tezauryzacja złota i dewiz przez banki centralne wskutek rozprzestrzenienia się gold exchange standard'u, tezauryzacja złota i dewiz w postaci kapitałów błędzących, kierowanie się kapitału na rynki walorów giełdowych dla celów spekulacyjnych itp., wpłynęły na zerwanie związków przyczynowych pomiędzy ruchami kapitałów a ruchami towarów, tych związków przyczynowych, które motywowała teoria ilościowa. Zagadnienie równowagi bilansów płatniczych, jako zagadnienie, które nie rozwiązywało się już tym razem automatycznie, wystąpiło w całej pełni. Odstąpienie od tematu byłoby zbyt daleko idące, gdybym dłużej zatrzymywał się nad zmianami w mechanizmie równowagi w międzynarodowym życiu gospodarczym, jakie wystąpiły w ubiegłym okresie. Faktem jest, że doświadczenia z tego czasu nie pozwalają już liczyć na działanie automatyzmu w przywracaniu wspomnianej równowagi — automatyzmu, o jakim mówili dawne teorie. Międzynarodowe ruchy kapitałów to skomplikowany dziś problem tzw. równowagi bilansów płatniczych poszczególnych krajów oraz stałości waluty, która to równowaga musi być tym razem przywracana w sposób zorganizowany. I dalej, jeśli nawet stopa dyskontowa w krajach rozwiniętych gospodarczo zawodziła w ubiegłych latach, jako regulator przyprływu i odpływu kapitałów krótkoterminowych w tych krajach, to tym bardziej trudno liczyć, aby sama stopa procentowa była dostateczną pobudką ruchów kapitałów długoterminowych. Pomijając względy bezpieczeństwa politycznego, taki ruch kapitałów jest dziś zagadnieniem nie tylko zewnętrznej, lecz i wewnętrznej polityki finansowej państwa wierzycielskiego i dłużniczego, wiążącej się z wielu elementami gospodarstwa, które będą musiały być zapewne regulowane i dlatego z trudem można sobie ten ruch wyobrazić poza reglamentacją państwową i umowami międzynarodowymi. Nie jest to już ten odpływ lub przyprływ kapitału, który przy walucie złotej bardziej był sprawą prywatno-gospodarczą wierzyciela lub dłużnika, istniały bowiem szanse, że równowaga wewnętrzna odnośnych krajów, albo ich bilansów płatniczych, zostanie przywrócona w sposób automatyczny.

Wyzyskanie wartości międzynarodowego podziału pracy zależy więc w znacznym stopniu od tego, jakie formy przybiorą

międzynarodowe ruchy kapitałów. Jeśli będą one odpowiadały potrzebom wyzyskania możliwości produkcyjnych świata i będą odpowiednio kierowane, wzrost dochodu społecznego zostanie przyspieszony, otwierając nowe perspektywy rozwojowe nie tylko przed krajami dziś zaniedbanymi, lecz przede wszystkim może przed krajami, które stoją na wysokim poziomie rozwoju gospodarczego. W przeciwnym razie, jeśli ruch kapitałów z kraju do kraju nie będzie kierowany odpowiednio, nie osiągnie się tego, co jest jego sensem, z mianowicie optymalnego wyzyskania, na drodze specjalizacji, zasobów gospodarczych świata. I wtedy musi następować cofanie się, może znów przede wszystkim krajów rozwiniętych gospodarczo, gdyż im wyższy jest stopień intensywności, tym więcej dalszy rozwój danego gospodarstwa zależy od dynamiki gospodarczej innych krajów. Kraje, dziś rozwinięte, nie będą mogły na przykład koncentrować się na produkcji coraz to bardziej uszlachetnionej, przynoszącej w ich warunkach większy wzrost dochodu społecznego, o ile nie będą równocześnie dbały o tworzenie rynku zbytu dla tej produkcji, dla której z reguły nie może wystarczyć rynek wewnętrzny. A do tego prowadzi ekspansja kapitału na tereny przeludnione, umożliwiająca rozwój produkcji mniej szlachetnej, wzrost dochodu społecznego i siły nabywczej tych terenów.

Wreszcie chodzi o dobrodziejstwa samego międzynarodowego podziału pracy, a nie o to, w jaki sposób zostanie on zrealizowany. Sposób realizacji powinien być dostosowany do warunków struktury gospodarki światowej i potrzeb rozwojowych świata. Do tego samego celu można dojść nie tylko klasycznymi drogami. Gdybyśmy sobie powiedzieli, że przyszły świat będzie na pewno niepodobny do modelu szkoły liberalnej, a nawet niepodobny do praktycznych postaci liberalizmu, to jeszcze nie ma powodu, aby sobie powiedzieć, że międzynarodowy podział pracy stracił na swojej aktualności. Oznaczałoby to pogodzenie się z myślą, że rozwój produkcji przemysłowej, wymagający coraz to większej specjalizacji międzynarodowej, będzie napotykał na coraz to większe trudności, a potrzeby ludzkie będą coraz gorzej zaspakajane.

Wydaje się również, że nie ma powodu, aby przypuszczać, iż trudności w handlu międzynarodowym, które narastały ustawicznie w ubiegłym okresie, nie będą mogły być usunięte w przyszłości. To zagadnienie jest częścią składową wielkiego problemu równowagi płatniczej w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Jeśli liczenie na automatyzm w tej dziedzinie — odpowiadający pojęciom klasycznym — wogóle okazało się zawodne, to sprawa obrotów towarowych nie może być również pozostawiona wolnej grze sił. Z tego względu punkt ciężkości przesuwają się z zagadnienia swobody obrotów towarowych przede wszystkim na zagadnienie odpowiednich układów i porozumień, z zagadnienia tylko zniesienia ceł i zakazów na zagadnienie odpowiedniego ich użycia przez właściwą politykę reglamentacyjną. Jeśli powiemy sobie, że mechanizm międzynarodowej równowagi cen przestał faktycznie odpowiadać klasycznym

pojęciom liberalizmu, to równocześnie musimy powiedzieć, że cena, jako kryterium klasyczne w międzynarodowych obrotach towarowych straciła również swoją dawną aktualność. Innymi słowami, cena przestała być już klasycznym odbiciem różnic strukturalnych w produkcji pomiędzy poszczególnymi krajami, gdy zarzucenie złota w systemach pieniężnych i przejście do innych walut przekreśliło automatyzm międzynarodowej równowagi cen w znaczeniu pojęć szkoły liberalnej. Nie znaczy to, by inne drogi nie prowadziły do pewnej równowagi, albo też by cena utraciła wszelkie znaczenie w międzynarodowych obrotach towarowych. Zmieniły się jednak dane tych problemów. Stąd dalej można powiedzieć, iż na państwa, zawierające umowy i porozumienia międzynarodowe, spada o wiele większy niż przed tym, obowiązek przestrzegania zasady międzynarodowego podziału pracy, gdy jej samorzutnego dopełnienia można tylko częściowo oczekiwać. Dlatego też, między innymi, chociaż postulat zniesienia zakazów przywozu i obniżenia ceł jest niewątpliwie bardzo ważny, to jednak o wiele ważniejsze jest stworzenie wogóle systemu rozrachunku multilateralnego i to takiego systemu, któryby jak najpełniej sprzyjał międzynarodowym ruchom kapitałów i obrotów towarowych. Dopiero taki system może dać warunki rozwoju obrotów towarowych w zgodzie z zasadami międzynarodowego podziału pracy i z korzyścią dla dalszej realizacji tych zasad. Dopiero wówczas zmiany w dziedzinie ceł i zakazów przywozu (przeceniane jako samo przez się przeszkoda realizacji międzynarodowego podziału pracy) staną się aktualne i będą mogły rzeczywiście dużo przynieść z tego punktu widzenia.

Klasyczny mechanizm równowagi w stosunkach międzynarodowych mógł działać w warunkach prostej stosunkowo struktury. Gdyby obecnie została nawet przywrócona rola złota w systemach pieniężnych, to wydaje się wątpliwe, czy ten dawny mechanizm mógłby funkcjonować wobec wielkich zmian w strukturze gospodarstwa światowego. A jeśli na tle istniejących już zmian będziemy dążyli do nowych — zgodnie z potrzebami rozwoju gospodarczego świata, jako całości, i prawami dynamiki tego rozwoju — to czy można przypuszczać, że równowaga gospodarstwa światowego będzie mogła być przywrócona i to bez zahamowania dynamiki, na podstawach klasycznego systemu pieniężnego i tylko przy braku ograniczeń w międzynarodowych obrotach towarowych. Jeśli w dodatku, zgodnie z postulatem pożyczek dla krajów zacofanych gospodarczo, wzrósł ruchy kapitałów, to czy można przypuszczać, że wprost zniesienie ograniczeń w handlu międzynarodowym zapewni konsekwentne rozwiązanie problemu obrotów towarowych.

Na zakończenie tego tematu: automatyzm w międzynarodowych stosunkach gospodarczych zawiódł i tym bardziej trudno nam liczyć na tle zmian struktury gospodarstwa światowego; znaczenie międzynarodowego podziału pracy wzrasta z punktu widzenia rozwoju gospodarczego świata; realizacja międzynarodowego podziału pracy wymaga wzmoczonych ruchów kapitału

w sferze międzynarodowej; wzrost międzynarodowych zobowiązań pieniężnych musi pociągnąć za sobą wzmożone obroty towarowe. Uwzględniając te elementy, trzeba sobie powiedzieć, że zastosowanie zasady najlepszego międzynarodowego podziału pracy wymaga w tych warunkach wielkiego wysiłku myślowego i zgodnej współpracy świata.

2. KRYTERIA POLITYKI HANDLU ZAGRANICZNEGO

Wyobraźmy sobie, że dany kraj dysponuje określonymi czynnikami produkcji o określonej wartości, które może zatrudnić w różny sposób. Interesuje nas obecnie, jaka będzie decyzją zatrudnienia tych czynników z punktu widzenia stosunku danego kraju do jego wymiany towarowej z zagranicą.

O ile wypowiedzenie czynników produkcji do którejkolwiek z dziedzin wytwórczości krajowej może zapewnić tańsze zaopatrzenie kraju w dane produkty aniżeli zaopatrzenie na drodze przywozu z zagranicy, istnieje usprawiedliwienie, aby tę wytwórczość rozwijać. Produkcja taka będzie posiadała szanse współzawodnictwa na rynku krajowym i zagranicznym z analogiczną produkcją obcą. Natomiast, lepiej jest sprowadzać z zagranicy te wytwory, które mogą zapewnić ludności tańsze zaopatrzenie, aniżeli to zaopatrzenie, jakie dają analogiczne wytwory, produkowane w kraju.

Moment konkurencyjności na rynku krajowym i zagranicznym i taniego zaopatrzenia społeczeństwa nie wystarcza nam jednak. Chodzi o to, aby jak najlepiej wyzyskać czynniki produkcji, którymi dysponujemy. Mając do wyboru dwie lub więcej dziedzin wytwórczości i pewną ilość czynników produkcji o określonej wartości, będziemy je zatrudniali w tych dziedzinach wytwórczości, w których możemy, dzięki nim, otrzymać jak najwyższą wartość produkcji. Na przykład, jeśli suma wartości czynników produkcji, którymi dysponujemy, wynosi X , a wartość produkcji, dzięki nim otrzymanej, wynosi w jednej dziedzinie Y (wyższe od X), a w drugiej $Y + n$, użyjemy danych czynników w drugiej dziedzinie produkcji. Powiedzmy, że produkty drugiej dziedziny mogą być zbywane zagranicą i dzięki temu czynniki produkcji, jakimi dysponujemy, możemy zająć w tej dziedzinie. Wówczas opłaca się nam zrezygnować z wytwórczości w pierwszej dziedzinie.

Trzeba jednak dodać, że opłaca się to tylko wówczas, jeśli w wytwory pierwszej dziedziny będziemy mogli zaopatrywać się przy pomocy co najmniej takiego samego, lecz nie wyższego, wydatku dochodu, jak przy zaopatrywaniu się w wypadku, gdyby produkty te były wytwarzane w kraju. Muszą więc być oceniane dwie strony tego zagadnienia. Z jednej strony dążymy do tego, aby wytwórczość podejmowana w kraju, przyniosła nam jak najwyższy dochód, z drugiej zaś — dążymy do tego, aby dochód społeczny przedstawiał jak najwyższą wartość realną, to znaczy dawał jak największe zaspokojenie potrzeb.

Wyobraźmy sobie, że kraj A wytwarza jednostkę zboża przy

pomocy sześciu jednostek różnych czynników produkcji oraz musi użyć taką samą liczbę jednostek czynników produkcji, aby wytworzyć jednostkę tkaniny. Kraj B dla wytworzenia jednostki zboża musi użyć dwie jednostki, a dla wytworzenia jednostki tkaniny — cztery jednostki czynników produkcji. Cena jednostki czynnika produkcji jest równa w każdym z krajów bez względu na rodzaj danego czynnika. Mogłoby się wydawać, że kraj B nie jest zainteresowany w wymianie z krajem A i będzie wytwarzał u siebie oba produkty. Kraj A natomiast nie będzie mógł wywozić do kraju B, a chętnie by sprowadzał zboże i tkaniny z kraju B, gdyby mógł tam wywozić jakieś inne produkty, posiadające niższe koszty wytwarzania, aniżeli posiadają analogiczne produkty w kraju A. Tymczasem wymiana pomiędzy obu krajami może już ustalić się w zakresie zboża i tkanin. Kraj A będzie wywoził tkaniny do kraju B, a będzie stamtąd sprowadzał zboże. W kraju A koszt jednostki zboża i tkaniny jest równy; w kraju B można wytwarzać dwie jednostki zboża tym samym kosztem, co jednostkę tkaniny. Przyjmijmy z początku, że pełne korzyści z wymiany pomiędzy obu krajami przypadają tylko jednemu z nich. Jeśli kraj A wywiezie do kraju B jednostkę tkaniny, otrzyma za nią dwie jednostki zboża; gdyby natomiast zrezygnował z produkcji tej jednostki tkaniny i chciał u siebie w zamian za to wytworzyć zboże, otrzymałby tylko jedną jednostkę zboża. Lecz i kraj B jest zainteresowany w wymianie z krajem A, chociaż taniej może wytwarzać i zboże i tkaniny. Gdyby sprowadzoną tkaninę chciał wytworzyć u siebie, musiałby na ten cel poświęcić tyle samo czynników, ile na wytworzenie dwóch jednostek zboża. Tym czasem może ofiarować krajowi A jedną jednostkę zboża i otrzyma w zamian za to jednostkę tkaniny. Korzyści z wymiany pomiędzy obu krajami muszą jednak rozłożyć się na nie, aby mogło dojść do wymiany. Jeśli kraj A będzie mógł otrzymać w zamian za jednostkę tkaniny, wywiezionej do kraju B, więcej niż jednostkę zboża, będzie zainteresowany w tym, aby wytwarzać u siebie tkaniny a zboże sprowadzać z kraju B. Odwrotnie, jeśli kraj B w zamian za dwie jednostki zboża wywiezione do kraju A, będzie mógł otrzymać więcej niż jednostkę tkaniny, będzie zainteresowany w tym, aby zboże wytwarzać u siebie a tkaniny sprowadzać z kraju A. Stosunek wymiany może na przykład ustalić się następująco: 1 1/2 jednostki zboża za 1 1/3 jednostki tkaniny. Obydwa kraje będą zainteresowane przy tym stosunku w wymianie, co nie przeszkadza, że każdy z nich będzie dążył do poprawy dla siebie tego stosunku, kraj A będzie chciał otrzymać więcej zboża za tkaniny, a kraj B więcej tkanin za zboże.

Oceniając więc bezpośrednio stosunki wymienne z zagranicą, będziemy starali się, aby za naszą produkcję, rozwijaną na zasadzie najwyższej rentowności, otrzymać z zagranicy jak najwięcej towarów, które mają służyć zaspokojeniu potrzeb naszej zbiorowości. Na przykład, jeśli wywozimy węgiel, zboże, produkty hodowlane itp., a przywozimy surowce włókiennicze, maszyny itp., będziemy starali się, aby jak najwięcej surowców

włókienniczych, maszyn i tp. przywieźć za nasz węgiel, zboże, produkty hodowlane itp. Można również odwrócić to twierdzenie, mówiąc, że będziemy starali się wywieźć jak najmniej węgla, zboża, produktów hodowlanych itp., aby otrzymać potrzebne nam surowce włókiennicze, maszyny itp. Jeśli musimy wywozić więcej artykułów naszej produkcji, aby otrzymać potrzebne nam produkty zagraniczne, mówimy wtedy, że nasze stosunki wymienne z zagranicą pogarszają się. I ulegają one poprawie, gdy mniej wywozimy, aby otrzymać potrzebne nam produkty zagraniczne, albo za nasz dotychczasowy wywóz możemy otrzymać więcej produktów zagranicznych.

Im więcej będziemy wywozili towarów, przynoszących duży dochód w stosunku do kosztów wytwarzania, tym większe korzyści z handlu zagranicznego osiągniemy dla dochodu narodowego. Można z tego twierdzenia wyodrębnić następujące składniki: (a) pożądane jest, aby koszty wytwarzania były jak najniższe a ceny produktów eksportowanych jak najwyższe; (b) pożądane jest następnie, aby ilości towarów wywożonych były jak największe. Ujmując to samo jeszcze inaczej, możemy powiedzieć, że o ile potanieńcie kosztów jest zależne od przywozu z zagranicy dóbr i usług, które są zużywane w toku danej produkcji, ułatwiamy wówczas ten przywóz, gdyż od tego zależy możliwość wygospodarowania wyższego dochodu. Następnie dążymy do tego, aby lokować nasze produkty na rynkach, na których można za te produkty otrzymać jak najwyższe ceny, a przy pomocy polityki traktatowej staramy się sobie zapewnić łatwość dostępu na rynki zagraniczne, pozwalającą na jak największy zbył.

Wracam do zagadnienia, że korzyści handlu zagranicznego nie można rozpatrywać jednostronnie, a mianowicie tylko z punktu widzenia powiększenia, dzięki niemu, dochodu nominalnego. Postulat taniego importu nie może ograniczać się tylko do przywozu tych dóbr i usług, które są przeznaczone do zużycia w toku procesu wytwórczego dla otrzymania produkcji, lokowanej następnie na rynku zagranicznym, albo nawet na rynku wewnętrznym. Wyodrębnijmy dochód z eksportu, jako składnik dochodu społecznego. Ten dochód będzie przeznaczony albo na spożycie, albo zostanie on zakumulowany. Pozwólmy sobie na dalsze uproszczenie i powiedzmy, że taka właśnie część dochodu społecznego jest przeznaczona na zakup zagranicą dóbr spożycia oraz dóbr wytwórczych. Im taniej te dobra zostaną nabyte zagranicą, tym większą wartość realną będzie posiadała ta właśnie część dochodu, a w konsekwencji tym wyższą wartość realną będzie posiadał dochód społeczny w ogóle. Można więc powiedzieć, że z jednej strony dążymy do tego, aby eksport przyczynił się do jak największego podniesienia nominalnego dochodu społecznego, z drugiej zaś, aby import przyczynił się do tego samego — przez potanieńcie kosztów produkcji, a następnie, aby oddziałał on w ogóle na podniesienie realnego dochodu społecznego, czyli na podniesienie

sumy zaspokojenia potrzeb zbiorowości przy pomocy danego nominalnego dochodu społecznego.

Wydaje mi się, że zbliżyliśmy się do zasadniczego kryterium w polityce handlu zagranicznego, uniknąwszy równocześnie komplikujących zastrzeżeń i wywodów, które tylko zaciemniają to kryterium, właściwie nie budzące, w istocie swojej, wątpliwości.

W dalszym ciągu pragnąłbym zastanowić się nad trzema następującymi zagadnieniami: (1) dlaczego nie jest słuszne — tak często spotykane — uproszczenie, że o pożytku handlu zagranicznego dla zbiorowości decyduje saldo czynne w bilansie handlowym; (2) dlaczego podtrzymywanie wywozu przy pomocy praktyk tzw. dumpingu nie wychodzi przeważnie na dobre gospodarstwu narodowemu; (3) dlaczego protekcjonizm jest niebezpieczny dla rozwoju gospodarstwa narodowego i dlaczego konieczne jest postępowanie się nim ostrożne i umiarkowane.

Omówienie pierwszego zagadnienia jest właściwie dygresją w stosunku do głównego naszego tematu — regulowania obrotów towarowych z zagranicą. Dygresją jednak potrzebną, ponieważ nie tylko w szerokich kołach opinii publicznej, lecz również w środowiskach, zbliżonych do kierownictwa polityką gospodarczą, popełniane są czasami błędy, wynikające z «arytmetyki» handlu zagranicznego.

Dochodem społecznym, jak o tym była mowa na początku drugiego rozdziału, jest nadwyżka wartości dóbr i usług wytworzonych nad wartością dóbr i usług zużytych w toku procesu wytwórczego, celem utrzymania pierwszych. Wytworzone dobra i usługi mogą być zbyte w kraju lub zagranicą, a nadwyżka wartości dóbr i usług, zbytych zagranicą, nad wartością dóbr i usług, zużytych w celu ich otrzymania stanowi część składową dochodu społecznego. Na przykład nadwyżka wartości węgla, zbytego zagranicą i nadwyżka wartości usług marynarki handlowej, wyświadczonych krajom zagranicznym, nad wartością dóbr i usług, zużytych aby otrzymać ten węgiel i te usługi marynarki handlowej, będzie stanowiła część dochodu społecznego danego kraju. W skład dochodu społecznego wchodzi procenty od kapitału, ulokowanego przez dany kraj zagranicą, figurujące wśród pozycji przychodowych bilansu dóbr i usług. O ile turyści zagraniczni przyjeżdżają do kraju, zakupują w nim dobra i usługi, nadwyżka wartości tych dóbr i usług nad wartością dóbr i usług, zużytych przez kraj w celu ich wytworzenia, będzie również częścią składową dochodu społecznego. Jeśli emigranci z kraju zarabiają zagranicą i oszczędzoną część swoich zarobków przysyłają do kraju na stałe, przysyłki te mogą być również traktowane, jako część składowa dochodu społecznego zbiorowości narodowej, której niektórzy członkowie przebywają czasowo zagranicą itp., itp.

Wśród towarów, przywożonych z zagranicy będą znajdowały się takie, które będą przeznaczone na spożycie, lecz również i takie, które będą służyły produkcji krajowej. W skład drugiej

grupy będą wchodziły takie, które zostaną zużyte w toku jednego cyklu produkcji (np. surowce), jak również takie, które będą służyły zastąpieniu lub powiększeniu zapasu dóbr wytwórczych w kraju. Wartość importowanych artykułów spożycia oraz wartość importowanych dóbr wytwórczych, o którą wzrasta wartość zapasu dóbr wytwórczych w kraju, składają się na część dochodu społecznego, jaka została wydana na zakup zagraniczne. Wydatki krajowych turystów zagranicą stanowią w całości część krajowego dochodu społecznego (konsumowanego), wydanego na dobra i usługi zagraniczne. Wyśyłki przez imigrantów zagranicę części ich zarobków w kraju będą stanowiły część udziału zagranicy w dochodzie społecznym danego kraju. Udziałem zagranicy w dochodzie społecznym danego kraju będą również dochody z lokat, dokonanych przez zagranicę w kraju itp., itp.

Jak z tego wynika, saldo czynne w bilansie handlowym lub saldo czynne w bilansie dóbr i usług (pozycje 1 - 7 bilansu płatniczego brutto, którym zajmowaliśmy się w rozdziale III) nie ma o tyle nic wspólnego z dochodem społecznym, że na podstawie tego salda nie można orzec, czy i ile dochód społeczny zyskał lub utracił dzięki obrotom w zakresie dóbr i usług z zagranicą. Natomiast, czynne saldo w bilansie dóbr i usług oznacza, że część zakumulowanego dochodu społecznego została odprowadzona zagranicę. Celowo używam terminu «odprowadzona», ponieważ nie musi to koniecznie oznaczać, że została dokonana lokata zagranicą. Mogło również zmiejszyć się zatrudnienie danego kraju wobec zagranicy, obcy kapitał mógł być zastąpiony kapitałem krajowym. Saldo czynne w bilansie dóbr i usług może być oceniane i pozytywnie i negatywnie. Jeśli towarzyszy temu rentowna lokata zagranicą części zakumulowanego dochodu społecznego, rentowniejsza niżby to miało miejsce w wypadku analogicznej lokaty w kraju—można by to zjawisko oceniać pozytywnie z punktu widzenia przyszłego dochodu społecznego. Również pozytywnie można by oceniać z punktu widzenia dochodu społecznego «okoliczności towarzyszące» czynnemu saldu w bilansie dóbr i usług, gdybyśmy równoległe mieli do czynienia z zastępowaniem w produkcji wewnętrznej droższego kapitału zagranicznego tańszym kapitałem krajowym. Już odwrotnie należało by traktować całokształt ruchów, uwidocznionych w bilansie płatniczym, gdyby czynnemu saldu w bilansie dóbr i usług towarzyszyły lokaty kapitału krajowego zagranicą, przy jego potrzebie i możliwościach rentowniejszego zatrudnienia w kraju. Zastępowanie kapitału zagranicznego krajowym, przy jego potrzebie w kraju i gdy kapitał krajowy jest droższy, również nie jest zjawiskiem dodatnim z punktu widzenia przyszłego dochodu społecznego.

Bardzo podobne wnioski można wyciągnąć z analizy okoliczności, towarzyszących ujemnemu saldu w bilansie dóbr i usług. Jeśli występuje przy nim przyływ potrzebnego kapitału zagranicznego, przyczyniającego się do poprawy wydajności gospodarki, zjawisko to należało by oceniać dodatnio z punktu wi-

dzenia przyszłego dochodu społecznego. Jeśli towarzyszy temu wycofywanie kapitału krajowego z lokat zagranicznych w celu produktywniejszego zatrudnienia jego w kraju, zjawisko to również należałoby oceniać dodatnio z punktu widzenia przyszłego dochodu społecznego. Wycofywanie się z rentowniejszych lokat zagranicznych na rzecz mniej rentownych w kraju, należało by traktować ujemnie z punktu widzenia przyszłego dochodu społecznego.

Jeszcze bardziej możemy sobie wyjaśnić poruszone zagadnienie, jeśli zmiany w pozycjach bilansu płatniczego, dotyczących ruchu kapitałów, będziemy traktowali nie jako zjawisko towarzyszące kształtowaniu się salda bilansu dóbr i usług. Stawiamy sobie pytanie, czy jest rzeczywiście korzystne dla gospodarstwa narodowego wybranie lokaty zagranicznej, ponieważ na podstawie porównania stopy procentowej w kraju i zagranicą, wydaje się ona bardziej rentowna od lokaty w kraju, albo też spłacenie wierzycieli zagranicznych, ponieważ dysponujemy tańszym kapitałem krajowym. Podejmując decyzję eksportu kapitału, musimy liczyć się z tym, że będzie musiało temu towarzyszyć saldo czynne w bilansie dóbr i usług, powiedzmy, wypełnione głównie saldem czynnym w bilansie handlowym, bo inaczej nie jest możliwy transfer kapitału zagranicę. Sforsowanie salda czynnego może nam pogorszyć nasz stosunek wymiany: możemy sprowadzać tyle samo lub mniej za większą lub taką samą ilość naszych produktów wywożonych.

Powiedzmy, że stopa procentowa w kraju A wynosi 2 %, w kraju zaś B — 4 %. Gdyby kraj A lokował kapitał u siebie, 100 jednostek zakumulowanego dochodu przysporzyłoby mu po 2 jednostki dochodu w następnych latach. Może mu więc opłacać się ulokowanie kapitału w kraju B, ponieważ jego dochód będzie wtedy większy w każdym następnym roku o 4 jednostki na 100 jednostkach dochodu obecnie zakumulowanego. Jeśli decyduje się on na ulokowanie kapitału w kraju B, a transferowi towarzyszy zwiększenie wywozu dóbr wytwórczych o wartość ulokowanego kapitału, może nie nastąpić żadne pogorszenie stosunku wymiany: za dotychczas wywożone towary kraj A może otrzymać tyle samo towaru co dawniej. Założmy jednak, że mamy do czynienia z wypadkiem, w którym transfer kapitału do kraju B wywołał w nim wzrost cen. Kraj A mniej sprowadza z kraju B, a więcej do niego wywozi. W zakresie tej samej nomenklatury towarów po stronie wywozu i przywozu co dotychczas, wartość wywozu przewyższa obecnie wartość przywozu o sumę, jaką kraj A ulokował w kraju B. Kraj A musi w towarach dawać więcej w zamian za mniejszą ilość towarów, otrzymywanych z kraju B. Przyjmując, że kraj A otrzymywał przedtem z kraju B 900 jednostek towarów, wartości 1.000 zł., w zamian za 1.000 jednostek swego wywozu, wartości również 1.000 zł. Kraj A udzielił pożyczki krajowi B w wysokości 200 zł., oprocentowanej 4 %. Przyjmujemy dalej dla uproszczenia, że wywóz kraju A utrzymał się na tym samym poziomie pod względem ilości i wartości, natomiast przywóz

spadł do 600 jednostek, wartości 800 zł. Transferowi pożyczki w wysokości 200 zł. towarzyszyło powstanie salda czynnego w bilansie handlowym w tej samej wysokości. Z tego wynikało by, że kraj A otrzymał w zamian za taki sam wywóz co dawniej o 300 jednostek mniej towaru z kraju B, a wartość obecnego przywozu była mniejsza o 200 zł. od wartości poprzedniego przywozu. Jednostce przywozu z kraju B odpowiadała dawniej wywóz wartości $1 \frac{1}{9}$ zł., obecnie odpowiada jej wywóz wartości $1 \frac{6}{9}$ zł. Kraj A pogorszył swój dochód realny o 300 jednostek przywozu, których wartość, wyrażona w wartości wywozu, stanowi 333 zł. W następnych latach nie tylko nastąpi przywrócenie dawnego stosunku wymiany, lecz nawet, gdy zaczną być płacone odsetki przez kraj B, stosunek ten ulegnie poprawie na korzyść kraju A. Powiedzmy, że wartość importu kraju A będzie wynosiła 1.008 zł., wartość eksportu — 1.000 zł., i kraj A będzie otrzymywał 910 jednostek przywozu w zamian za 1.000 jednostek swego wywozu. Stąd wynika, że poprawa stosunku wymiany na korzyść kraju A może być wyrażona w 10 jednostkach, wartości 11 zł. Ponieważ kraj A pogorszył swój dochód realny w roku transferu o równowartość 333 zł., poprawa dochodu realnego w następnych latach o równowartość 11 zł. będzie stanowiła $3 \frac{1}{3}$ % w stosunku do tych 333 zł. Jest to dochód realny, wyciągnięty z lokaty 200 zł. w kraju B, gdy rentowność nominalna wynosi, jak powiedziałem, 4 %. Gdyby dochód realny wypadł jeszcze niżej, w wyniku analogicznego obliczenia przy założeniu jednak innych liczb, może nie opłacałaby się lokata w kraju B, pomimo stosunkowo wysokiej stopy nominalnej. Na przykład, gdyby dochód realny z lokaty wynosił $2 \frac{1}{2}$ %, nie opłacałoby się zapewne lokowanie kapitałów w kraju B, chociaż nominalnie kapitał przynosi w tym kraju 4 %, a w kraju A tylko 2 %.

Przechodzę obecnie do drugiego z kolei zagadnienia, a mianowicie do zagadnienia dumpingu. Spotykamy różne znaczenia terminu «dumping». Jeśli kraj sprzedaje swoje wytwory zagranicą poniżej kosztów własnych, albo poniżej cen krajowych, sprzedaje taka jest nazywana dumpingiem. Przyjmuje to podwójne znaczenie słowa «dumping». Natomiast nie będę chwilowo zajmował się dumpingiem w innym znaczeniu. Na przykład, spotykamy się ze zwrotem «dumping socjalny», stosowanym wówczas, gdy wynagrodzenie pracy najemnej w danym kraju jest bardzo niskie w porównaniu do wynagrodzenia w innych krajach, a zwłaszcza w krajach, które konkurują z danym krajem na międzynarodowych rynkach dóbr i usług. Mówiono, że Japonia praktykuje dumping socjalny, ponieważ wynagrodzenie robotników w Japonii było znacznie niższe, aniżeli robotników w innych krajach eksportujących i Japonia nie przestrzegała konwencji międzynarodowych w sprawie ochrony pracy najemnej, wskutek czego towary i usługi japońskie były bardzo tanie na rynkach międzynarodowych, stanowiły niebezpieczną konkurencję dla wszystkich innych krajów, wywożących takie same artykuły. Spotykamy się również z pojęciem

dumpingu walutowego, który także pomijam. Wchodzi on wówczas w grę, gdy kraj eksportujący deprecjonuje swoją walutę w stosunku do walut zagranicznych i może wskutek tego taniej sprzedawać zagranicą swoje dobra i usługi, wyrażone w jednostkach walut obcych.

Zatrzymam się obecnie na odmianie dumpingu, która polega na sprzedaży zagranicą wytworów produkcji krajowej poniżej kosztów wytwarzania lub poniżej cen wewnętrznych. Nie mogąc sobie pozwolić na wszechstronne omówienie tego rodzaju dumpingu, poprzestaną na przykładach, które dająby pogląd na to zagadnienie.

Przyjmuję z początku, że chodzi o produkty przemysłowe, sprzedawane zagranicą poniżej kosztów wytwarzania. Nasuwa się pytanie, czy wskutek tego nie zostają pokryte ogólne koszty wytwarzania, czy tylko koszty wytwarzania tej części produkcji, która jest zbywana zagranicą. Pierwszy wypadek jest mało prawdopodobny, lecz, gdyby rzeczywiście miał on miejsce, następowałoby osłabienie zdolności wytwórczej aparatu produkcyjnego, ponieważ aparat produkcyjny mógłby wprowadzić mniej czynników produkcji w następnym okresie wytwórczości. Na przykład, nastąpiłoby częściowe nieodnowienie kapitału wytwórczego, wskutek zaniedbania amortyzacji. Przedsiębiorstwo mogłoby zatrudnić mniej robotników, mniej użyć surowców itp. O ile ponoszenie strat staje się zjawiskiem chronicznym, w interesie gospodarstwa narodowego leży, aby zrezygnować z takiej wytwórczości i zastąpić ją inną, która byłaby wydajna. Zastępowanie upadających przedsiębiorstw i dziedzin wytwórczości nowymi, bardziej wydajnymi, jest zupełnie normalne na tle procesów rozwoju gospodarczego.

Przyjmuję więc, że całkowite koszty wytwarzania zostały pokryte. Były one pokryte również przedtem, gdy nie był podejmowany nierentowny eksport, ale obecnie powstało zagadnienie pokrycia strat na eksporcie. Dokonało się to w ten sposób, że ceny na rynku wewnętrznym zostały podniesione. Zmniejszył się dotychczasowy dochód realny społeczeństwa, gdyż musi ono obecnie wydawać więcej na dotychczasowe swoje zaopatrzenie w danym zakresie. Jakimi korzyściami zostało zrównoważone to zmniejszenie się dochodu realnego społeczeństwa? Przyjmuję, że dodatkowym zatrudnieniem, wywołanym uruchomieniem dodatkowej produkcji na nierentowny eksport. Dodatkowe zatrudnienie — to dodatkowe dochody z pracy. Czy więc te dodatkowe dochody z pracy. Czy więc te dodatkowe dochody zrównoważyły spadek dochodów realnych, wywołany wzrostem cen wewnętrznych? Takie pytanie powstaje, gdy występuje inicjatywa podjęcia nierentownego eksportu i pokrywania strat na tym eksporcie przy pomocy wzrostu cen na rynku wewnętrznym.

Przytoczę przykładowo wypadek, w którym podjęcie nierentownego eksportu może okazać się celowe. Jest to jednak wypadek, gdy nierentowny eksport przyniósł oszczędności w koszcie

zaopatrzenia rynku wewnętrznego, oszczędności — większe od strat na eksporcie.

Produkcja krajowa jest opłacalna przy danych cenach, istniejących na rynku wewnętrznym, a wywóz nie jest podejmowany. Gdyby wywóz został podjęty, koszt produkcji jednostek, wytworzonych dla celów eksportowych, nie zostałby pokryty. Równocześnie jednak, wskutek zwiększenia produkcji, na co pozwolił podjęty wywóz, spadł koszt średni wytwarzania. Mianowicie, przedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwa w danej dziedzinie produkcji mogły wyzyskać tendencję spadających kosztów, dzięki lepszemu wyzyskaniu czynników produkcji, zatrudnionych bez względu na rozmiar wytwórczości. Jeśli suma strat na eksporcie nie jest większa od sumy oszczędności na koszcie zaopatrzenia rynku wewnętrznego, opłaca się dla zbiorowości podtrzymywanie wywozu deficytowego. Słowem, koszt średni jest wówczas niższy niż dotychczas, co pozwala na wyrównywanie strat przy eksporcie, chociaż cena eksportowa nie pokrywa nawet kosztu krańcowego, niższego od kosztu średniego.

Praktycznie biorąc, rzadkie są wypadki, gdy podjęcie nierentownego eksportu i jego subwencjonowanie jest usprawiedliwione z punktu widzenia interesów gospodarstwa narodowego, jako całości. Częste są natomiast wypadki, gdy taki eksport i takie subwencjonowanie są podejmowane. Wynika to stąd, że jest to najłatwiejszy sposób znalezienia dodatkowego zatrudnienia. Polityka gospodarcza, która wybiera najłatwiejsze rozwiązanie, łąta jedną dziurę w gospodarce w jednym miejscu, by zrobić inną dziurę w innym miejscu. Nie szuka więc możliwości alternatywnego, rentownego zatrudnienia wolnych rąk roboczych na rynku, które przyniosłoby wzrost dochodu realnego, rozwiązuje natomiast ten problem obciążeniem dotychczasowego dochodu. Nie uwzględnia ponadto tego, że podniesienie cen wewnętrznych danych artykułów lub stosowanie pomocy dla ich wywozu może odbić się ujemnie na kumulacji dochodu zbiorowości. Tymczasem, jeśli wzrost wywozu leży rzeczywiście w interesie gospodarstwa narodowego, to należy dążyć do zwiększenia wydajności aparatu wytwórczego, a do tego jest właśnie potrzebny kapitał. Popieranie nierentownego wywozu kosztem kumulacji dochodu odsuwa więc rozstrzygnięcie problemu urentownienia i rozwoju wywozu, względnie hamuje procesy unowocześniania się aparatu wytwórczego w ogóle.

I jeszcze dodam jedną uwagę. Mówi się więc o dumpingu, gdy kraj eksportujący sprzedaje swoje produkty na rynku zagranicznym poniżej cen, jakie może na nim uzyskać, a nawet sprzedaje po cenach nie pokrywających jego kosztów własnych. Praktyka taka jest sprzeczna z interesami gospodarstwa narodowego kraju eksportującego. Przypominam tylko o tym, że w interesie każdego kraju leży jak najmniej wywozić dóbr i usług wzajemnie za dobra i usługi, które przywozi się. Tego rodzaju dumping opiera się jednak na motywach «pogiębienia» konkurencji, aby następnie mieć swobodę na rynku

zagranicznym, podnieść ceny, co dałoby nie tylko pokrycie strat, lecz również i dodatkowe zyski. Zamiany takie spotykają się przeważnie ze środkami represji i nie bywają do końca zrealizowane.

Przechodzę obecnie do zagadnienia subwencjonowania wywozu w dziedzinie produkcji rolniczej. Wypadek ten musi być rozpatrywany inaczej. Problem kosztów wytwarzania jest o wiele bardziej skomplikowany w dziedzinie produkcji rolniczej, zwłaszcza w małych gospodarstwach, opartych częściowo na zasadach samozaopatrywania i nie współpracujących regularnie i wszechstronnie z rynkiem. Rolnik, po pierwsze nie zawsze ma możliwość powodowania się wyraźnie występującymi kosztami produkcji oraz, po drugie — od momentu decyzji na określone rozmiary produkcji do momentu realizacji tej produkcji na rynku upływa bardzo długi okres czasu. I wreszcie produkcja może wystąpić na rynku od razu w dużej masie, gdy popyt rozkłada się na długi okres czasu, na produkcję roślinną np. przeważnie na rok. Elastyczność popytu na produkty rolnicze jest przeważnie stosunkowo mała, znacznie mniejsza niż na produkty przemysłowe. Rezultatem tego jest znane w krajach rolniczych zjawisko sezonowych zniżek cen, podcinających dochody pieniężne rolnictwa. Występują również trwałe nadprodukcje rolnicze: nie tylko rynek wewnętrzny nie może pomieścić produkcji, lecz również ulokowanie jej na rynkach zagranicznych jest bardzo trudne. Ceny szybko spadają na rynku wewnętrznym i na rynkach zagranicznych wobec szybkiego spadku użyteczności krańcowej podaży, pojawiającej się na tych rynkach. Dochód rolnictwa spada, natomiast dochód realny innych warstw, które kupują produkty rolnicze na rynku, poprawia się, ponieważ mogą one mniej wydawać na swoje zaopatrzenie w tej dziedzinie. Wobec spadku dochodów, rolnicy będą mniej kupowali na rynku artykułów przemysłowych, co z kolei wywrze ujemny wpływ na dochody warstw, żyjących z produkcji przemysłowej (uogólniam, bo trzeba również brać pod uwagę produkcję usług).

Postaram się uporządkować te zmiany, wywołane spadkiem cen artykułów rolniczych, aby można było wyciągnąć jakieś ogólniejsze wnioski. Dochód nominalny warstw, żyjących z przemysłu, spada w związku ze zmniejszeniem się zakupów artykułów przemysłowych przez rolnictwo. Za jednostkę tego dochodu można jednak więcej nabyć artykułów rolniczych niż przedtem. Jeśli w konsekwencji dochód realny warstw, żyjących z przemysłu spadnie, zjawisko spadku cen artykułów rolniczych musi być ocenione ujemnie z punktu widzenia całokształtu dochodu społecznego. Dochód realny warstw, żyjących z przemysłu, może jednak poprawić się. Jeśli ta poprawa będzie większa od pogorszenia się dochodu realnego rolnictwa, zjawisko to może być oceniane dodatnio z punktu widzenia dochodu społecznego. A wtedy subwencjonowanie eksportu rolniczego, o ile będzie można na tej drodze podtrzymać ceny artykułów rolniczych, może być traktowane, jako zabieg pożyteczny. Sub-

wencje (które mogą również występować, jako bezpośrednie subwencje dla rolnictwa, albo występują w charakterze premji eksportowych, wyrównywania strat na zakupach interwencyjnych itp.) uszczuplają jednak dochód zbiorowości i wobec tego muszą być brane pod uwagę w rachunku korzyści i strat z punktu widzenia dochodu społecznego.

Nie jest korzystna dla zbiorowości taka polityka gospodarsza, która nie rozwiązuje problemów trwałej równowagi pomiędzy kosztami a cenami w dziedzinie produkcji rolniczej (należało by może raczej powiedzieć — równowagi pomiędzy rozchodami a dochodami rolnictwa), nie osiąga trwałych i normalnych warunków tej równowagi, stale natomiast posilkuje się środkami sztucznymi, jak na przykład subwencjonowanie. Taka polityka przeszkadza niewątpliwie podnoszeniu dobrobytu zbiorowości, a co najmniej nie współdziała należyście w podnoszeniu tego dobrobytu. Na usprawiedliwienie trzeba jednak dodać, że w krajach, w których produkcja rolnicza odgrywa dużą rolę, spadek cen rolniczych, przy skłonnościach, jakie są mu właściwe, może pociągnąć za sobą szereg ujemnych skutków, z których jeden będzie wynikiem z drugiego, powodując w dalszym ciągu nowy skutek, analogiczny do tego pierwszego itd. Właśnie ze względu na charakter produkcji rolniczej i na prawa, rządzące kształtowaniem się cen artykułów rolniczych (mała elastyczność popytu), rolnictwo może łatwo dawać początek powszechnej depresji. Spadek cen artykułów rolniczych pociąga za sobą spadek zakupów rolnictwa na rynku, a to znów z kolei spadek dochodów innych warstw, co wywołuje nowy, nadproporcjonalny spadek cen artykułów rolniczych i dochodów rolnictwa itd., itd. I wreszcie, zwolnienie czynników produkcji z rolnictwa i przesunięcie ich do innych dziedzin wytwórczości, rokujących lepsze widoki, nie jest rzeczą łatwą. Najłatwiej jeszcze przesunąć ręce robocze, zatrudnione w rolnictwie, ale i to nie jest takie łatwe, wobec braku przygotowania zawodowego do pracy w innych dziedzinach i konieczności wielkiego wysiłku celem przystosowania się do życia w ośrodkach miejskich lub fabrycznych, gdy się jest przyzwyczajonym do — tak bardzo innych — warunków życia na wsi. Przesunięcia te są tym łatwiejsze, im są mniejsze i o ile mogą być dokonywane stopniowo. Z drugiej strony — tym skuteczniejsza jest polityka podtrzymywania cen artykułów rolniczych przez subwencjonowanie ich wywozu oraz tym korzystniejsza może być ona dla dochodu społecznego, im mniejszy jest eksport wspomnianych artykułów oraz im mniejszy jest udział danego kraju w obrotach międzynarodowych tymi artykułami.

W celu uniknięcia nieporozumień, pragnę jeszcze raz zaznaczyć, że pojęcie pomocy dla wywozu zostało przeze mnie uogólnione. Pomoc dla wywozu wysłępuje w różnych postaciach (subwencjonowania producenta, premji dla eksportera, pokrywania strat na zakupach interwencyjnych, ulg taryfowych i podatkowych itp.), zasadniczy charakter pomocy może być jed-

nak rozpatrywany bez względu na formę.

Przechodzę obecnie do trzeciego z kolei zagadnienia, a mianowicie ochrony rynku wewnętrznego przed konkurencją zagraniczną, czyli do zagadnienia tzw. protekcyjizmu. Wykluczam z góry z moich uwag zagadnienie tak zwanej prohibicji, uważając, że zostało ono dostatecznie wyjaśnione przy omawianiu międzynarodowego podziału pracy. Kraj, który stosuje system prohibicyjny wyłącza korzyści współpracy z gospodarstwem światowym. Natomiast kraj, który uprawia tylko protekcyjnizm, nie wyłącza tych korzyści, chce tylko je zwiększyć przy pomocy środków autonomicznych. Wprowadzenie monopolu importowego, zakazów przywozu, obejmujących cały przywóz, albo tylko jego część, lub też bardzo wysokich ceł przywozowych jest przeważnie identyczne ze stosowaniem systemu prohibicyjnego. Mogą być jednak wyjątki. Np. jeśli ogólny zakaz przywozu został wprowadzony w związku z reglamentacją dewizową, chroniącą ożywienie wewnętrzne, podobzane przy pomocy środków polityki gospodarczej, omówionych w rozdziale trzecim, wówczas dotychczas istniejący przywóz może być nawet rozszerzony i nawet może chodzić o to, aby ewentualne zaburzenia w dziedzinie obrotów płatniczych z zagranicą nie podcięły przyszłego zaopatrzenia gospodarstwa narodowego. Nie tyle więc formalny charakter środków, użytych w celu regulowania przywozu, ile tendencja i umiejętność ich użycia decydowałyby o tym, jakie rezultaty zostaną osiągnięte dla gospodarstwa narodowego. Można sobie na przykład praktycznie wyobrazić monopol importowy, który ze współpracy ze światem zrecznie wyciąga wszelkie korzyści, jakie z niej można wyciągnąć dla gospodarstwa narodowego. Dopiero analiza skutków użytych środków ukazuje nam właściwie istotę zagadnienia: czy dany kraj wchodzi na drogę izolacji i odrzuca wskutek tego wiele możliwości zwiększenia dochodu społecznego, czy w gruncie rzeczy, rozwijając współpracę z zagranicą i koczysta, dzięki temu, z wielu możliwości zwiększenia dochodu społecznego, jakie z tej współpracy mogą wyniknąć. Stosując kryteria formalne, umiarkowaną taryfę celną nazwalibyśmy narzędziem protekcyjizmu. Możemy sobie jednak wyobrazić, że taka taryfa celna wywołuje skutki prohibicji.

Pierwszym powodem, dla którego wprowadza się ochronę przed przywozem, jest utrzymanie stanu zatrudnienia. Można rozróżnić dwie odmiany tego motywu: po pierwsze — stan zatrudnienia w kraju jest zagrożony dumpingiem socjalnym, po drugie — polityka gospodarcza podejmuje akcję ekspansji pieniężnej i kredytowej w celu wywołania ożywienia i wchłonięcia bezrobocia.

Ochrona dochodów z pracy najemnej jest jednym z głównych zadań polityki gospodarczej. W wypadku, gdy jedne państwa kurczą dochody z pracy najemnej, by wskutek tego poprawić swoją konkurencyjność na rynkach zagranicznych, inne państwa, zagrożone tego rodzaju metodami współzawodnictwa,

muszą chronić swój rynek wewnętrzny. Nie mogą one przecież również obniżać dochodów z pracy najemnej, aby sprostać konkurencji kraju, stosującego dumping socjalny. Gdyby zrobiły to samo, pozbawiłyby swoją gospodarkę jednego z głównych jej sensów, który polega na podnoszeniu dobrobytu warstw, żyjących z pracy najemnej. Oczywiście, cła protekcyjne byłyby w danym wypadku tylko wtedy usprawiedliwione, gdyby były skuteczne. Cóż z tego, że produkcja krajowa byłaby chroniona na rynku wewnętrznym przed przywozem, opartym na dumpingu socjalnym? Cła protekcyjne nie ocaliłyby produkcji krajowej przed współzawodnictwem produkcji obcej, korzystającej z dumpingu socjalnego, gdyby produkcja krajowa zaopatrywała również rynki zagraniczne. Pomimo cęł spotkałaby się zagranicą z konkurencją dumpingu socjalnego. A rzadko kiedy tak bywa, że produkcja, zaopatrująca w znacznej mierze rynek wewnętrzny, nie jest równocześnie w pewnym stopniu produkcją eksportową. Najskuteczniejszym i najbardziej racjonalnym środkiem walki z dumpingiem socjalnym jest bojkot towarów kraju, stosującego ten dumping, przez wszystkie państwa cywilizowane, stojące na gruncie humanitaryzmu w swojej polityce gospodarczej. Zmuszenie swoich rządów do tego rodzaju bojkotu jest pięknym zadaniem robotniczych związków zawodowych, a organizacja akcji międzynarodowej w tej dziedzinie jest pięknym zadaniem międzynarodowych organizacji robotniczych. Gdyby jednak bojkot państwa, stosującego dumping socjalny, nie mógł być zorganizowany w skali międzynarodowej, wtedy lepsze rezultaty od cęł protekcyjnych mogłaby chyba wydać dewaluacja. Załatwia ona równocześnie problem konkurencyjności na rynkach zagranicznych i nie musi koniecznie prowadzić do kompresji dochodów realnych z pracy najemnej.

Polityka ekspansji kredytowej i pieniężnej, zmierzająca do wywołania ożywienia i wchłonięcia bezrobocia, powoduje wzrost dochodów. Wzrost dochodów nominalnych może być zarówno rezultatem wzrostu dochodów realnych, jak i częściowo wywołany wzrostem cen. Wzrost dochodów nominalnych może wywołać taki wzrost importu, który pociągnie za sobą ujemne następstwa w dziedzinie obrotów płatniczych z zagranicą. W konsekwencji, mogą nie tylko samorzutnie wystąpić objawy deflacji, lecz może być konieczne zwrócenie się w kierunku deflacji, rekompensującej nawet dodatnie rezultaty ekspansji kredytowej i pieniężnej. Może okazać się konieczne przerwanie polityki, której celem było ożywienie gospodarki i wchłonięcie bezrobocia. I dlatego jest uzasadnione, gdy podejmowana jest tego rodzaju polityka, roztoczenie kontroli nad kształtowaniem się obrotów towarowych z zagranicą. Wydaje się jednak wątpliwe, czy właśnie cła przywozowe najlepiej spełniają tę rolę. Czy cła przywozowe, czy też kontyngentowanie importu lepiej pasują do polityki ekspansji wewnętrznej? Skłonny jestem wypowiedzieć się twierdząco na rzecz drugiej alternatywy, pod warunkiem, że kierownicy i aparat wyko-

nawczy polityki ekspansji stoją rzeczywiście na wysokości zadania. Wprowadzenie kontyngentów przywozowych podroży import, o ile popyt na towary zagraniczne będzie znacznie przewyższał kontyngenty przywozowe. Powstanie wówczas tzn. renta kontyngentowa. Cła przywozowe podrożą import w każdym wypadku, a jeśli będą istniały luzy w systemie celnym, dzięki którym możliwy będzie rozwój taniego importu, to nie wiadomo, czy będą mogły być one oceniane korzystnie z punktu widzenia polityki ekspansji wewnętrznej. Będą to luzy, wynikające z zobowiązań traktatowych, trudnych do ruszenia i sprawiających zwykle wiele kłopotu w czasie, gdy podejmowana jest polityka ekspansji wewnętrznej. Można sobie wyobrazić — bardzo prawdopodobną sytuację, że różne importowane dobra spożycia korzystają ze stawek konwencyjnych, trudnych do ruszenia, a swoboda manewru autonomicznego będzie właśnie istniała w zakresie przywozu surowców. Cła protekcyjne spełnią wówczas jak najbardziej niefortunną rolę, bo będą hamowały przywóz surowców a równocześnie nie zapobiegną niepożądanemu przywzowowi dóbr spożycia. Gdy tymczasem kontyngenty przywozowe napewno spełnią swoje zadanie porządkowania obrotów płatniczych. Chodzi tylko o to, aby nie wywołały niepożądanego wzrostu cen. Posiłkując się kontyngentami przywozowymi, można jednak łatwiej ograniczać import artykułów luksusowych lub półluksusowych na rzecz artykułów powszechnego spożycia lub środków produkcji. Kontyngenty przywozowe mogą być środkiem elastyczniejszym, aniżeli cła przywozowe. W wypadku, gdy występuje renta kontyngentowa, państwo może sprzedawać zaświadczenia przywozowe na licytacjach osobom, oferującym najwyższe ceny za te zaświadczenia. Środki, uzyskane tą drogą, mogą być zużywane na poprawienie dochodów warstw o niskim dochodzie, albo może być przy ich pomocy subwencjonowana produkcja krajowa w celu zwiększenia wytwórczości i podaży. Może być nawet wprowadzone racjonowanie niektórych artykułów importowanych, albo państwowy monopol importu i racjonowanie w zakresie niektórych towarów, sprowadzanych z zagranicy. Gdy chodzi o utrzymanie ożywienia i pełnego zatrudnienia, wszystkie te środki są usprawiedliwione i mogą wyjść na korzyść gospodarstwu narodowemu. Nie wyszłyby one na korzyść, gdyby były stosowane mechanicznie, bez głębokiego zrozumienia celów, jakie mają być przy ich pomocy osiągnięte. Do tych celów należy uniknięcie zaburzeń w dziedzinie obrotów płatniczych z zagranicą, przy równoczesnym tanim zaopatrzeniu gospodarki narodowej w te artykuły przywożone, które zwłaszcza są potrzebne z punktu widzenia ożywienia i utrzymania pełnego zatrudnienia oraz dochodów realnych ludności, żyjącej z pracy najemnej. Nie są to zadania niewykonalne i nie trzeba wymagać od biurokracji nieprzeciętnej inteligencji, aby mogły być one należycie wykonane. Wystarczy zdrowy sens, a w zależności od struktury gospodarstwa łatwo jest przewidzieć, w jakim kierunku mogą się kształtować

obroty z zagranicą przy wzroście dochodów, jakie mogą nacie polityka pełnego zatrudnienia nigdy nie powinna być postąpić niepożądane skrzywienia, a jakie obroty mogą być podtrzymywane z uwagi na polityką pełnego zatrudnienia. I wreszcie polityka pełnego zatrudnienia nigdy nie powinna być podróżą w nieznaną: jej celem nie są przejściowe efekty, a wprost przeciwnie — trwałe wyniki. Nie będzie więc ona stawiała sobie zadań, które byłyby niewykonalne, nie będzie ryzykowała sytuacji, których nie potrafi później opanować, bo takie sytuacje grożą nieobliczalnymi rozmiarami bezrobocia, a przecież właśnie pełne zatrudnienie jest celem. Słowem, gdy polityka ekspansji wewnętrznej jest zakrojona na miarę realnych możliwości, dobrze przemyślana i dobrze prowadzona, kontyngentowanie przywozu, wchodzące w skład jej środków, może być bardzo wydajne: będzie do trucizna, dająca błogostawione rezultaty lecznicze, gdy jest stosowana dla celów właściwych, umiejętnie i w umiarkowanych dawkach. Zakazy przywozu, którymi walczy się z wszelkim przywozem, byle by tylko ogólny przywóz był mniejszy, są tak samo samobójczym środkiem dla każdego gospodarstwa narodowego, jak cła przywzowe, a może nawet groźniejszym.

Możemy sobie przykładowo wyobrazić następującą sytuację: dany kraj wprowadza dość drastyczną ochronę swego rynku wewnętrznego przed przywozem z zagranicy, zamierzając wyłącznie przy pomocy tego środka wywołać ożywienie, przy czym ogólny poziom cen nie zostaje wskutek tego podniesiony, a kurs waluty nie ulega zmianie. Wytwarza się w danym kraju swego rodzaju koniunktura ilościowa, wzrasta zapotrzebowanie na wytwory krajowe wobec spadku dowozu produktów zagranicznych, co wywołuje wzrost wytwórczości i spadek bezrobocia. Wywóz utrzymuje się na dawnym poziomie, a nawet wzrasta, ponieważ wzrost wewnętrznych obrotów i związany z tym wzrost wytwórczości krajowej pozwolił na obniżenie kosztów i cen wywozowych. Jak długo może trwać tego rodzaju koniunktura? Nasuwa się przede wszystkim obawa, że kraje zagraniczne, przywożące towary danego kraju, zareagują wzmocnieniem ochrony swego rynku wewnętrznego i ograniczą przywóz z danego kraju. Następnie, istnieje obawa, że wystąpi zwyżka kursu waluty danego kraju w stosunku do walut zagranicznych, amortyzując wpływ ochrony przed przywozem na ożywienie wewnętrzne. Zjawiska te mogą wystąpić dość szybko, powodując powrót do dawnego stanu.

Pomiędzy tak pomyślanym wpływaniem na wywołanie ożywienia a akcją ekspansji kredytowej i pieniężnej (chronioną jednak przed ujemnymi wpływami obrotów z zagranicą) istnieją poważne różnice. Istnieje prawdopodobieństwo, że wywóz i przywóz będą miały skłonność do równomiernego rozwoju, gdy ożywienie będzie wywoływane przy pomocy akcji ekspansji wewnętrznej. Reglamentacja przywozu będzie odgrywała w takim wypadku rolę pomocniczą, a nie rolę głównego środka, przy pomocy którego chcemy wywołać ożywienie.

Wzrost dochodów nominalnych może wywołać tendencje w kierunku wzmożonego przywozu, ale eksport może rozwijać się równomiernie. Zwiększenie produkcji pozwoli na obniżenie kosztów i na poprawienie konkurencyjności wywozu. Wzrost kursu waluty danego kraju w stosunku do walut obcych nie musi nastąpić. Słowem, przy zręczności polityki ekspansji wewnętrznej można sobie wyobrazić, że ujemny wpływ obrotów z zagranicą na jej rezultaty zostanie zredukowany; natomiast trudno sobie wyobrazić, by ożywienie, wywołane po prostu tylko ochroną rynku wewnętrznego przed przywozem mogło przybrać równie poważne rozmiary, drwać równie długo i dąć równie nieprzemijające rezultaty gospodarce narodowej, jak akcja ekspansji wewnętrznej.

Następnym argumentem, wysuwanym w obronie protekcjonizmu jest ochrona wychowawcza własnej wytwórczości. Powstająca produkcja nie może konkurować z produkcją zagraniczną na rynku krajowym, wobec czego rynek krajowy musi zrezygnować z tańszego zaopatrzenia zagranicznego i przepłacać na zaopatrzeniu, dostarczonym przez wytwórczość krajową. Można z całą pewnością przyjąć twierdzenie, że do rzadkich wyjątków należą takie sytuacje gospodarcze, w których nie można rentownie zatrudnić będących do dyspozycji czynników produkcji bez uciekania się do protekcjonizmu. Argument ten może więc być tylko wyjątkowo użyty generalnie. Innymi słowami, tylko wyjątkowo można powiedzieć, że albo zostanie wprowadzona ochrona celna danej dziedziny wytwórczości, albo dochód społeczny dozna uszczerbku. I można przeważnie powiedzieć właśnie inaczej, że albo czynniki produkcji zostaną zatrudnione w dziedzinie wytwórczości rentownej bez ochrony przed przywozem i wtedy zostaną właściwie wykorzystane możliwości powiększenia dochodu społecznego, albo zostaną one zatrudnione w produkcji nierentownej z ochroną przed przywozem i wówczas nastąpi zredukowanie możliwości zwiększenia dochodu społecznego. Ponieważ jednak ludzie, decydujący o wprowadzeniu ochrony, nie orientują się często w roli, jaką rzeczywiście spełnia wprowadzenie ochrony, argument, że ona rzeczywiście poprawi dochód społeczny bywa przeważnie nadużywany.

Metodycznie jest wskazane przyjęcie, jako punktu wyjścia, reguły, że ochrona jest równoznaczna ze zmniejszeniem możliwości wygospodarowania większego dochodu społecznego, jest równoznaczna z rezygnacją z pewnych sposobności, jakie istnieją w dziedzinie wygospodarowania wyższego dochodu społecznego. Natomiast decyzja wprowadzenia ochrony celnej może być powzięta ze świadomością, że rezygnujemy z wyższego dochodu społecznego na rzecz mniejszego. Podejmujemy ją na przykład wtedy, gdy państwo, ze względu na bezpieczeństwo na wypadek konfliktu zbrojnego, chce posiadać pewne gałęzie wytwórczości, których istnienie w kraju umożliwi prowadzenie wojny. Państwo może popierać rozwój niektórych nierentownych dziedzin wytwórczości, ponieważ chce zapewnić

swoim mieszkańcom zaopatrzenia, gdy samo znajdzie się w wojnie, albo wojna pomiędzy państwami trzecimi uniemożliwi zaopatrzenie mieszkańców kraju w daną artykuły, sprowadzane obecnie z zagranicy. Trzeci przykład posiadałby charakter pokojowy. Państwo mogłoby zaufać międzynarodowemu podziałowi pracy, gdyby miało pewność, że jego rozwój gospodarczy nie zostanie narażony na szkyany przez ktróreś z państw obcych. Powiedzmy, że jedna z gałęzi produkcji w danym państwie posiada wyjątkowe warunki rentowności i rozwoju, a to ze względu na dostęp do tanich surowców, wysoki poziom kwalifikacji zawodowych ludności w tej dziedzinie itp. Równocześnie jednak zaopatrzenie w maszyny, potrzebne w tej produkcji, jest zależne od przywozu z jednego z państw zagranicznych, które może, utrzymując to zaopatrzenie, podcinać rozwój wytwórczości, o którą chodzi. Ze względu na bezpieczeństwo rozwoju danej wytwórczości, państwo podejmuje u siebie produkcję odnośnych maszyn pod ochroną przed przywozem z zagranicy.

Wreszcie, rozpatrzę następująco sformułowane twierdzenie: wprawdzie przejściowo ochrona przed przywozem jest równoznaczna z rezygnacją z okazji wygosparowania wyższego dochodu społecznego, to jednak da ona w konsekwencji w przyszłości bardzo poważny przyrost dochodu, rekompensujący skutki rezygnacji z wyższego dochodu obecnie. Ochrona przed przywozem umożliwi ruszenie danej, powstającej dziedziny produkcji. Uzyskane dzięki niej podniesienie cen na rynku wewnętrznym umożliwi pokrycie kosztów wytwarzania i spokojne zorganizowanie produkcji na większą skalę, pozwalające z kolei na obniżenie kosztów a następnie i cen. Argument ten nie jest dostatecznie wyraźny i bywa przeważnie naciągany. Jeśli dana, chroniona dziedzina produkcji, lokując całą swoją wytwórczość na rynku wewnętrznym, posiada możliwości optymalnego wyzyskania swoich urządzeń wytwórczych, może równocześnie sprowadzić swoje koszty do minimum. Jeśli, pomimo to, będą one wyższe od kosztów zagranicznych, to czym są — wobec tego — usprawiedliwione nadzieje, że będzie ona mogła w przyszłości konkurować z przywozem zagranicznym. Nadzieje te byłyby wówczas usprawiedliwione, gdyby przedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwa w tej dziedzinie produkcji odpowiadały rozmiarom optimum w skali odpowiednich przedsiębiorstw zagranicznych, i gdyby przy wyzyskaniu ich zdolności wytwórczej koszty produkcji mogły być rzeczywiście sprowadzone do poziomu konkurencyjnego. W stadium organizacji nowej produkcji mogą jednak wchodzić w grę pewne dodatkowe koszty, które później znikną i one usprawiedliwiają ochronę przed przywozem. Lepiej jest chyba zamiast ochrony przed przywozem (bo nie ma rzeczy trwalszej niż prowizorium) zastosować subsydia dla powstającej produkcji, które łatwiej jest wycofać, a następnie subsydia nie zacierają w tym stopniu, co ochrona przed przywozem, problemu dawania sobie rady z konkurencją zagraniczną. W podobny sposób należało

by traktować wogóle problem zapewnienia spokoju powstającej produkcji pod względem pokrycia kosztów wytwarzania w okresie, gdy organizuje ona wyzyskanie tendencji spadających kosztów.

Wydaje mi się, że omówione argumenty są najbardziej typowe, lecz również są najbardziej typowe sytuacje, w których występuje domaganie się wprowadzenia ochrony rynku wewnętrznego przed przywozem. Argument, do którego obecnie przystępuję jest również z kategorii argumentów najbardziej typowych, przeważnie nie bywa jednak podejmowany przez obrońców koła opinii publicznej. Mianowicie, twierdzi się, że ochrona może poprawić stosunek wymiany danego kraju. Za towary przez siebie wywożone będzie on mógł więcej przywozić. Na przykład, jeśli wywozi on zboże, artykuły hodowlane i węgiel, a przywozi maszyny i surowce włókiennicze, będzie mógł otrzymywać więcej maszyn i surowców włókienniczych w stosunku do tych samych ilości co dotychczas wywożonego zboża, artykułów hodowlanych i węgla. W jaki sposób można podtrzymywać tego rodzaju twierdzenie, skoro właśnie ograniczamy przywóz?

Cła przywzowowe obniżają cenę, otrzymywaną przez kraj eksportujący i podnoszą cenę, płaconą przez konsumenta krajowego za towar, przywożony z zagranicy. Pobrane cła przywzowowe nie wchodzą, oczywiście, w skład pozycji «wartość importu», ponieważ nie są one płacone zagranicą, a zatrzymywane przez skarb danego państwa. O ile dany kraj importujący jest dużym odbiorcą artykułów zagranicznych, wprowadzenie przez niego ochrony celnej może rzeczywiście wpłynąć na to, że importerzy obcy obniżą ceny artykułów przywożonych. Jeśli ten kraj będzie nadal wywoził po tych samych cenach, w stosunku do swego wywozu otrzyma więcej jednostek importowanych po niższych cenach. Pierwsza wątpliwość w sprawie tego argumentu, jaka nasuwa się, polega na tym, że wobec wyższości ceny wewnętrznej na produkty importowane, wywołanej wprowadzeniem ochrony, może spaść zapotrzebowanie krajowe na produkty sprowadzane z zagranicy, co pociągnie za sobą spadek importu. Można na to odpowiedzieć, że to może wywołać dalszy spadek cen, otrzymywanych przez kraje importujące, taki spadek, który sprawi całkowite już przerzucenie na te ostatnie ciężaru wprowadzonej ochrony celnej. Druga wątpliwość jest poważniejsza, a polega ona na tym, że trudno sobie wyobrazić, aby spadek cen importowych i w związku z tym spadek dochodów w krajach importujących nie odbił się na wywozie danego kraju. Jeśli natomiast wprowadzona ochrona celna zostanie przerzucona całkowicie na konsumentów krajowych, a mianowicie wywoła tylko wyższość cen wewnętrznych artykułów sprowadzanych z zagranicy, to wówczas nastąpi spadek importu i — przy założeniu, że wywóz nie ulegnie zmianie — pogorszenie stosunku realnej wymiany. Należało by chyba jednak jeszcze uzupełnić tak sformułowaną konsekwencję przypuszczeniem, że zmiany w dziedzinie wywozu, które wystąpią

równoległe do zmian w dziedzinie przywozu, przywrócą dawny, realny stosunek wymiany. Kraje, które są małym odbiorcą podaży na rynkach zagranicznych, raczej nie mogą liczyć na to, że wprowadzając cła przywozowe, poprawią swój realny stosunek wymiany.

Analogiczne rozumowanie pokrywa jeden z drugorzędnych argumentów, wysuwanych na rzecz cel przywozowych, a mianowicie argument, że cła przywozowe pozwalają na finansowanie budżetu państwa kosztem zagranicy. O ile cła przywozowe mogą być przerzucone na kraje importujące, a jest to możliwe wówczas, gdy dany kraj jest wielkim odbiorcą na rynkach zagranicznych, to rzeczywiście można poprawić wpływy budżetowe kosztem zagranicy. Ale, o ile cła przywozowe odbiłyby się na wywozie, wzrost dochodów skarbu państwa, osiągnięty dzięki wprowadzeniu cel przywozowych, mógłby być skompensowany spadkiem dochodów z innych źródeł. Zresztą cła straciły już dawne znaczenie, jako źródło dochodów fiskalnych i są traktowane przede wszystkim, jako środek polityki gospodarczej.

3. PARĘ SŁÓW O DOBORZE ŚRODKÓW

Zasób środków, używanych w polityce handlu zagranicznego, jest niezmiernie bogaty. Bywają okresy, w których każdy kraj stara się prześcignąć inny w wynalezieniu nowych środków wpływania na obroty towarowe z zagranicą. Dąży do tego, aby uzyskać w ten sposób jednostronne możliwości kształtowania tych obrotów na swoją korzyść. Jest to tzw. «poszerzanie możliwości autonomicznego działania». Przeważnie na złudzeniu polega przekonanie, że można osiągnąć poważniejsze i trwalsze rezultaty na drodze tego właśnie autonomicznego działania. Korzyści z handlu zagranicznego muszą być dwustronne, aby można utrzymywać je lub zwiększać. Nie można hołdować naiwnej zasadzie merkantylistycznej, że jeden kraj nie zyskuje, jeśli inny nie traci. Skierowanie przeciwko interesom kraju, uczestniczącego w wymianie, środków autonomicznych musi się spotkać z odpowiednią reakcją z jego strony, również przy użyciu środków autonomicznych. A nawet, gdyby takiej reakcji nie było, zareaguje sama wymiana, która «nie znosi» jednostronnych korzyści.

Nie zamierzam wyczerpywać listy środków polityki handlu zagranicznego z dwóch powodów: po pierwsze — właśnie dlatego, że istnieje bardzo dużo tych środków (jeśli za podstawę różniczkowania przyjmujemy cechy zewnętrzne); po drugie — dlatego, że istotne różnice pomiędzy nimi nie są tak głębokie, aby wprowadzenie opisu większej ich ilości mogło wpłynąć na rozszerzenie poglądów na możliwości osiągnięcia konkretnych celów. Wymienię tylko typowe środki polityki handlu zagranicznego.

(a) Istnieją jedno —, dwu — i więcej kolumnowe taryfy celne. W wypadku istnienia taryfy jednokolumnowej nie prze-

prowadza się rozróżnienia pomiędzy przywozem z poszczególnych krajów, chyba, że przywóz z niektórych krajów jest wolny od cła.

W wypadku taryf parukolumnowych przeprowadzane jest rozróżnienie importu w zależności od kraju pochodzenia. Na przykład w taryfie dwukolumnowej figurują w jednej kolumnie cła autonomiczne, w drugiej — konwencyjne, albo w jednej — maksymalne, w drugiej — minimalne. Cła minimalne stanowią najdalejszą granicę koncesji na rzecz państw zagranicznych, poniżej której nie można zejść w rokowaniach. Różnica pomiędzy wysokością cła maksymalnego a wysokością cła minimalnego stanowi marżę negocjacyjną; negocjator może wówczas obniżyć cło na rzecz państwa, z którym rokuje w sprawie zawarcia traktatu handlowego, jeżeli otrzyma za to od tego państwa jakieś wzajemne korzyści. Przed wojną 1914-1918 różnice pomiędzy cłami maksymalnymi a cłami minimalnymi były na ogół niezbyt wielkie; po tamtej wojnie bardzo wzrosły. Na przykład we Francji w taryfie z 1910 r. wynosiły one 50 %, po wojnie wzrosły do 400 %.

Taryfa jednokolumnowa (oczywiście umiarkowana) ułatwia obroty towarowe z zagranicą, taryfa parukolumnowa może utrudniać te obroty. Lecz ta druga daje większe możliwości kształtowania obrotów towarowych z zagranicą, a w ręku zręcznych negocjatorów może być bardzo wydajnym środkiem z punktu widzenia interesów gospodarstwa narodowego.

Przykładem taryf trzykolumnowych są taryfy, w których występują cła preferencyjne, tj. cła, które nie przechodzą na państwa trzecie na zasadzie Klauzuli Największego Uprzywilejowania. W wypadku takich taryf, pierwsza kolumna składa się z cła autonomicznego, druga — z cła konwencyjnych, które przechodzą na państwa trzecie na podstawie K.N.U., trzecia z cła preferencyjnych, które nie przechodzą na państwa trzecie na podstawie K.N.U., będąc ustępstwem, przywiązaniem wyłączenie do kraju, któremu bezpośrednio zostało ono przyznane.

b) Gdy rozpatrujemy oddziaływanie na przywóz tylko przy pomocy cła, to oczywiście najbardziej decydującym czynnikiem w hamowaniu przywozu z zagranicy jest wysokość cła. Tym nie mniej bardzo poważne wyniki w tej dziedzinie można również osiągnąć na drodze różniczkowania nomenklatury celnej. Negocjator ma wówczas większe możliwości różniczkowania koncesji. Importer często nie ma możliwości wyzyskania korzystniejszego cła, ponieważ stoją temu na przeszkodzie jakieś różnice w nomenklaturze. Państwa, uprawiające protekcyjizm, albo nawet politykę prohibycyjną, przeprowadzają co pewien czas zmiany w klasyfikacji towarów, przesuując w ten sposób przywóz niektórych artykułów do wyższej kategorii. Wogóle można tak zróżniczkować nomenklaturę taryfy, że nawet przy niskich cłach, żaden towar nie wejdzie do kraju.

Liga Narodów opracowała jednolitą nomenklaturę taryfową, której przyjęcie zalecała wszystkim krajom, a to w celu wytrącenia z ręki tej broni podstępnej protekcyjizmu lub podstęp-

nej prohibicji, jaką była skomplikowana, zmieniana i komplikowana nomenklatura taryfowa.

Dzięki Klauzuli Największego Uprzywilejowania przechodzą na państwa trzecie, będące w stosunkach traktatowych z danym krajem, cła konwencyjne, przyznane innym państwom w dwustronnych umowach handlowych. Problem K.N.U. stanowi jeden z najbardziej opracowanych i spopularyzowanych problemów w literaturze międzynarodowej, co nie dowodzi, że istnieje zgodność w życiu międzynarodowym w sprawie zasad, na jakich K.N.U. ma być stosowana.

Dość już wcześniej zaczęto stosować wybiegi dla obejścia działania K.N.U., to znaczy wybiegi celem pozbawienia państw trzecich możliwości korzystania z cł konwencyjnych, przyznanych w dwustronnych umowach handlowych. Na przykład, słynna była wzmianka, występująca w niemieckiej taryfie celnej z 1902 r. o «brunatnych albo centkowanych krowach, hodowanych na wysokości co najmniej 300 mtr. nad poziomem morza i spędzających co najmniej miesiąc co lato na wysokości co najmniej 800 mtr. nad poziomem morza». Chodziło o to, aby z niskiego cła mogły korzystać Austro-Węgry i Szwajcaria, ale już nie Holandia. Otóż jest to konkretny przykład komplikowania nomenklatury celnej z myślą utrudniania przywozu.

Jednym z drastyczniejszych przykładów obchodzenia K.N.U. jest następujący przykład, który warto zacytować. Powiedzmy, że jakiś kraj posiada w danym zakresie wysoką ochronę celną, którą gotów byłby obniżyć na rzecz jakiegoś jedyne tylko kraju zagranicznego, gdyby przyznane cło konwencyjne nie przeszło na kraje trzecie na podstawie K.N.U. Wobec tego nie zostaje przyznane danemu krajowi zagranicznemu cło konwencyjne, lecz następuje tajne porozumienie, że dany kraj zagraniczny będzie otrzymywał, importując swoje towary, zwrot wysokich cł, które zostają nadal utrzymane. W ten sposób postępowali na przykład Włochy, nie chcąc aby cła obniżone na rzecz niektórych państw naddunajskich przechodziły na kraje trzecie, na podstawie K.N.U.; czyli chciały utrzymać wyłączność tzw. preferencji rzymskich.

(c) Charakter podstępnych utrudnień posiada tzw. protekcyjizm administracyjny. Dane państwo przyznaje drugiemu w umowie dwustronnej niskie cło konwencyjne na jakiś artykuł, lecz chce równocześnie utrudnić temu państwu przywóz tego artykułu (jak również utrudnić przywóz państwom trzecim, które mogłyby korzystać ze zniżonego cła na podstawie K.N.U.). Wprowadza w tym celu jakiś przepis w ustawodawstwie, które dotyczy prohibicji krajowej, spożycia lub wymiany wewnętrznej a nie obrotów towarowych z zagranicą. Na przykład, Niemcy przyznają Kanadzie niskie cło na pszenicę, a z tego cła mogłaby oprócz tego korzystać na podstawie K.N.U. Argentyna, Rumunia, Jugosławia itp. Przywóz pszenicy mógłby być wielki. Niemcy wprowadzają przepis, że może być sprzedawane tylko takie pieczywo pszenne, które zawiera 90 % mąki żytniej lub pszennej produkcji krajowej.

System protekcjonizmu administracyjnego był w szerokim zakresie stosowany przed wojną w celu popierania krajowej wytwórczości surowców zastępczych. Koszty wytwarzania takich surowców były wysokie i niechętnie były one wprowadzane do produkcji również, między innymi, ze względu na obawę, że pogorszą jakość produktów. Protekcjonizm administracyjny nakładał przymus używania tych surowców, np. w pewnym stosunku procentowym do ogólnego zużycia surowców. Pobierano również opłaty wewnętrzne od zużycia surowców importowanych i przekazywano je na rzecz produkcji surowców krajowych.

Do kategorii środków protekcjonizmu administracyjnego należą różne przepisy — pomyślane ze złą wiarą — sanitarne, weterynaryjne, fitopatologiczne itp. Np. może istnieć teoretyczna możliwość przywozu ze względu na niskie cła i brak kontyngentowania, ale przepisy weterynaryjne nakładają obowiązek tak długiej i kosztownej kwarantanny, że import żywych zwierząt zupełnie nie opłaca się. W zakresie importu produktów zwierzęcych i roślinnych mogą istnieć analogiczne, uciążliwe obowiązki badań w laboratoriach bakteriologicznych, na stacjach chorób roślinnych itp.

Systemem protekcjonizmu administracyjnego można po prostu ukryć cło, pobierać z tych lub innych powodów, wysokie opłaty, zastępujące w gruncie rzeczy cło, lecz nie nazwane cłem (cło może być tematem rokowań z zagranicą, może być obniżone w tych rokowaniach, a następnie trudne do ruszenia). Używane są na przykład taryfy kolejowe (specjalnie niekorzystne dla importu) lub opłaty, wprowadzane w związku z przywozem dla zastępowania lub uzupełniania ceł.

(d) O ile przyjmujemy, że cła przywozowe są środkiem wpływania na rozwój produkcji krajowej, to muszą być one umiarkowane, aby mogły spełnić tę rolę. Cła przywozowe wygórowane przerzedzają podaż towarów w stosunku do istniejącego zapotrzebowania i wywołują wyżkę cen, nieproporcjonalną do ich wysokości. Powstają zjawiska podobne do renty kontyngentowej. Nie można powiedzieć, że nieproporcjonalnie wysoki poziom cen stwarza właściwe warunki rozwoju danej gałęzi wytwórczości. Wprost przeciwnie — wytwórczość, która rozwija się w takich warunkach, jest z góry skazana na zagładę.

Wobec tego, może cła przywozowe, które przerzedzają podaż towaru, służą ochronie równowagi obrotów płatniczych z zagranicą? Nie służą one jednak i temu celowi. Nie służą one wobec tego żadnemu rozsądnemu celowi. Jeśli stawiamy sobie za cel ochronę równowagi obrotów płatniczych z zagranicą, to musimy liczyć się z tym, że wystąpi zmniejszenie podaży towarów. A wobec tego musimy być przygotowani do walki z rentą, która powstanie — z nieobliczalną wyżką cen. Nieobliczalna wyżka cen, to znaczy taka, która nie wywołuje pożądanых lub zdrowych zmian w produkcji, nie może być nigdy dopuszczana przez politykę gospodarczą. O ile zmniejszenie podaży jest wywołane przy pomocy wygórowanych ceł, mamy

wówczas ograniczone możliwości walki z niepożądaną zwykłą ceną. Lepsze możliwości daje nam kontyngentowanie przywozu: łatwiej możemy wówczas zwalczać rentę kontyngentową. Mając w rękę zaświadczenia przywozowe, mamy możliwości wpływania na aparat dystrybucji, stawiania warunków, kontrolowania cen itp. Dlatego, jeśli mówimy, że decydujemy się na zmniejszenie podaży, to widocznie wynika to z potrzeb równowagi obrotów płatniczych, bo nie może być innych powodów takiej decyzji. A jeśli tak, to wybieramy, jako środek prowadzący do tego celu, kontyngentowanie przywozu. Daje nam ono zarówno możliwości walki z nieprzewidzianą zwykłą ceną, jak i ściślejsze wymierzanie przywozu z punktu widzenia zadań reglamentacji obrotów płatniczych.

W wypadku kontyngentowania przywozu tak, jak i w podobnych innych, nie wchodzę w dyskusję na temat ograniczeń autonomicznej swobody państwa w posługiwaniu się tego rodzaju środkami. Zwrócę uwagę na jedną tylko okoliczność. O ile zostaje wprowadzone kontyngentowanie przywozu, powstaje wówczas zagadnienie podziału kontyngentu pomiędzy kraje importujące (również pomiędzy firmy kraju pochodzenia importu i krajowe firmy importujące). Wybiera się przeważnie wówczas, tzw. «okres referencyjny», to znaczy przyjmuje się za podstawę pewien okres, gdy przywóz nie był kontyngentowany i oblicza się, jaki był wówczas udział procentowy poszczególnych krajów w przywozie. Taki sam udział procentowy, tym razem w ustalonych kontyngentach, przyznaje się danym krajom. Łatwo zauważyć, że utrwalanie udziału poszczególnych państw zagranicznych w przywozie danego kraju jest niekorzystne dla jego gospodarki. Warunki produkcji towarów importowanych ulegają zmianom, co wywołuje również zmiany w przywozie, o ile nie jest on reglamentowany. Jeden kraj eksportujący ulepsza swoją produkcję, podnosi jakość swoich towarów, oferuje je po niższych cenach itp. W innym kraju eksportującym zachodzą odwrotne przeobrażenia. Jeśli nie ma reglamentacji przywozu, kraj importujący może zaopatrywać się tam, gdzie wypadła mu to najkorzystniej, gdzie otrzymuje najlepszy i najtańszy towar, najdogodniejsze warunki dostawy itp. Gdy natomiast istnieje reglamentacja przywozu i podział ogólnego kontyngentu jest usztywniony, trzeba zaopatrywać się w takich ilościach w poszczególnych krajach, jakie odpowiadają przyznanym im kontyngentom. Tymczasem, zmiany w podziale kontyngentów mogłyby przynieść tańsze lub lepsze pod względem jakościowym zaopatrzenie.

(e) Monopol importowy zastępuje z nawiązką wszelkie najbardziej szkodliwe środki reglamentacji importu. Jeśli dany kraj posiada wysokie cła przywozowe, ale pomimo to przywóz jest możliwy, nie ma sposobu przeszkodzenia zakupem zagranicą. Kraj, który posiada wysokie cła, może być zmuszony w rokowaniach handlowych do ustępstw w tej dziedzinie na rzecz innego państwa, a wtedy może już nie potrafić hamować przywozu. Kraj, który kontyngentuje przywóz, może również nie

połtrafić hamować przywóz z chwilą, gdy przyznał kontyngent innemu państwu. W wypadku monopolu importowego, rząd może w każdej chwili zamknąć przywóz, zwęzić go lub rozszerzyć w dowolny sposób. Ma również większe możliwości wpływania na cenę przywozu. Akceptuje ilości i ceny, które mu dogadzają. Państwo zagraniczne nie ma co powoływać się na K.N.U., ponieważ ona nie działa. Jednym słowem, import, jako problem polityki traktatowej, operującej cłami i kontyngentami, zostaje zastąpiony importem, jako problemem polityki traktatowej, operującej transakcjami kupna. W pierwszym wypadku zagadnienie — kupić, czy nie kupić, zostało pozostawione importerom krajowym, a państwo ułatwia im tylko lub utrudnia, a nawet uniemożliwia powzięcie tej decyzji. W drugim wypadku, państwo po prostu samo podejmuje tę decyzję, a wobec tego dekoracja celna lub kontyngentowa jest już zupełnie niepotrzebna.

Jeśli jedno państwo posiada monopol przywozu, a drugie posługuje się tylko cłami i kontyngentami, istnieją wówczas nierówności warunków, w jakich rozwija się ich wzajemna wymiana. Tego rodzaju nierówności występują również, lecz w mniejszym stopniu, gdy jedno państwo kontyngentuje przywóz, a drugie posługuje się tylko cłami, które umożliwiają jednak przywóz itp. Monopole przywozowe i kontyngentowanie przywozu stanowią niekiedy przedmiot ostrych ataków. Gdyby monopole przywozowe i kontyngentowanie przywozu były stosowane z rozsądkiem i z pełnym zrozumieniem interesu ekonomicznego najszerzych warstw społeczeństwa w kraju, który je stosuje, ma pewno nie byłyby uważane za zło. Ponieważ jednak są one nadużywane, a decyzje posługiwania się nimi są często oparte na motywach pozagospodarczych rzeczywiście szkodzą one rozwojowi międzynarodowych obrotów towarowych.

Dodam, że monopol przywozowy może być częściowy — obejmować przywóz jednego lub więcej artykułów, albo całkowity — obejmować wszystkie artykuły importowane. Rosja posiada monopol, obejmujący cały przywóz, Niemcy posiadały monopol częściowe, które były nazywane «centralnym zagospodarowaniem». Ale kontrola transakcji importowych w Niemczech obejmowała cały przywóz.

(f) Tzw. transakcje kompensacyjne opierają się na następującym założeniu: państwo chce aby wywóz był równy przywózowi, względnie przywóz równy wywózowi. Nie ma możliwości rozwiązania tego problemu na drodze polityki traktatowej, albo nie ma możliwości — mimo osiągnięć polityki traktatowej — zapewnienia konkurencyjności własnej produkcji na rynkach zagranicznych. Importer krajowy otrzyma odpowiednie pozwolenie przywozowe, o ile zostanie dokonany wywóz produktów krajowych. Skrępowania tego rodzaju mogą być różne. Oto trzy warunki, jakie można spotkać, w różnych wariantach, w transakcjach kompensacyjnych: (1) transakcje kompensacyjne mogą być dokonywane tylko w zakresie określonych artykułów po stronie wywozu i przywozu; (2) tylko przywóz z określonych

krajów i wywóz do tych krajów może być objęty daną transakcją w zakresie danych artykułów; (3) stosunek przywozu do wywozu w transakcji kompensacyjnej jest ściśle oznaczony, np. ma odpowiadać stosunkowi 1 : 1,1.

Pomysł transakcji kompensacyjnych jest jednym z najbardziej absurdalnych, jakie można spotkać w repertuarze środków reglamentacji handlu zagranicznego. Transakcje kompensacyjne ograniczają do minimum możliwości zakupu rzeczy najpotrzebniejszych dla kraju na najkorzystniejszych warunkach. Kupuje się to, co można, tam, gdzie można, i na warunkach, jakie można tam uzyskać. Zasada zakupu jak największej ilości najpotrzebniejszych towarów w zamian za wywóz najmniejszej ilości własnych towarów zostaje w praktyce odwrócona.

W parze z transakcjami kompensacyjnymi występuje handel zaświadczeniami przywozowymi. Zyski na handlu zaświadczeniami przywozowymi są źródłem subwencjonowania eksportu. Mechanizm tego rodzaju popierania eksportu jest mniej więcej następujący.

Niezaspokojenie popytu wewnętrznego na dane artykuły zagraniczne, spowodowane ograniczeniem przywozu na drodze kontyngentowania wywołuje wyżkę ceny wewnętrznej i dodatkową rozpiętość pomiędzy tą ceną a ceną importową, tzn. otrzymywaną przez dostawcę zagranicznego. Importerzy krajowi mają wskutek tego okazję do dodatkowych, niekiedy bardzo znacznych nadzwyczajnych zysków. Te zyski nazywane są rentą kontyngentową. Państwo chce, aby te nadzwyczajne zyski były częściowo lub całkowicie wyzyskane dla subwencjonowania wywozu. Uzależnia więc przydział zaświadczeń przywozowych od dokonania wywozu. Zaświadczenia przywozowe otrzymują eksporterzy, którzy sprzedają te zaświadczenia kupcom, zajmującym się przywozem. Ci ostatni chętnie je kupują, ponieważ import danych artykułów jest normalnym źródłem ich zarobków, a ponadto warto im płacić za zaświadczenia przywozowe, ponieważ mają przed sobą perspektywę dodatkowych, nadzwyczajnych zysków — część renty kontyngentowej. Dla eksporterów wpływy ze sprzedaży zaświadczeń przywozowych są subwencją dla dokonywanego przez nich eksportu.

Niestety, nie mam możliwości mówienia o zaletach multilateralnego wyrównywania sald w obrotach płatniczych, których pozycje tworzą również rozrachunki z tytułu obrotów towarowych. Oparcie rozrachunku pomiędzy państwami na zasadach bilateralnych ogranicza możliwości wyciągnięcia przez poszczególne państwa korzyści z wymiany międzynarodowej. Jak powiedziałem, trzeba kupować to, co można, i na warunkach, na jakich można w danym kraju. Na przykład, dany kraj może dostarczyć blaszanych harmonijek, które nie są potrzebne, a nie obrabiarki, które są potrzebne, ale w warunkach rozrachunku bilateralnego, trzeba kupić blaszane harmonijki, i to zapłacić za nie dwa razy drożej niż byłoby to konieczne, gdyby zostały one zakupione gdzie indziej. Gdyby saldo czynne z tytułu eksportu do tego kraju mogło być wyrównane na drodze multila-

Ueralnej, moglibyśmy zakupić w zamian za nasz eksport do tego właśnie kraju, obrabiarki gdzieś indziej, a mianowicie tam, gdzie zakup ten wypadłby dla nas najkorzystniej.

Clearing bilateralny obejmuje wszystkie wzajemne płatności pomiędzy obu krajami. W pewnym znaczeniu jest on szerzej pomyślany aniżeli kompensacja, ponieważ wchodzi tu w grę wszystkie pozycje bilansu płatniczego, gdy tymczasem w kompensacji wymagane jest, aby wartość wywozu do danego kraju odpowiadała wartości przywozu z danego kraju.

Niemcy, które przed wojną hołdowały bilateralizmowi w stosunkach gospodarczych z zagranicą, dążyły do tego, aby w rozrachunku clearingowym posiadać saldo debetowe. Dawało to im dwie korzyści: (1) dany kraj zagraniczny finansował Niemcy (np. jeśli saldo to utrzymywało się, a powiedzmy, było wynikiem obrotów towarowych, część niemieckiego zaopatrzenia korzystała stałe z kredytu, równającego się wysokości salda); (2) dany kraj zagraniczny uzależniał swoje zaopatrzenie od Niemiec, bo gdyby zmniejszał zaopatrywanie się w Niemczech, osłabiałby szanse likwidacji salda kredytowego na swoją korzyść.

(g) Najlepszym sposobem popierania wywozu jest tanio wytwarzać i prowadzić zręczną politykę traktatową. Gdy kraj nie potrafi rozwijać produktywności swego gospodarstwa, gdy wydajność jest mała, a wytwórczość droga, wtedy najchętniej chwytają się premii eksportowych. Jest to chwytanie się brzytwy przez tonącego. Premie eksportowe mogą posiadać bardzo różne postacie. Mogą być wprost wypłacane z kasy skarbowej; mogą być wypłacane z funduszów, gromadzonych przez producentów, a źródłem tych funduszów są wyższe ceny, pobierane od konsumentów krajowych; mogą posiadać charakter pokrycia strat przy zakupach interwencyjnych itp. W Polsce spotykaliśmy się np. z tzw. zwrotami ceł. Eksporter otrzymywał zwrot ceł, zapłaconych rzekomo przy imporcie artykułów, które służyły wytworzeniu danego eksportowanego produktu. Przy wywozie 100 kg żyta otrzymywał, powiedzmy, 4 albo 6 zł zwrotu ceł. Środki produkcji, sprowadzone z zagranicy dla wytworzenia tych 100 kg żyta, nigdy nie kosztowały 4 lub 6 zł, a tym bardziej nigdy tyle nie wynosiło cło, zapłacone przy imporcie tych środków. Albo ze względu na technikę budżetową, albo ze względu na ukrycie premiowania wywozu przed zagranicą, używano tej właśnie formy rzekomego zwrotu cła. W Niemczech wprowadzono bardzo dawno, zdaje się za czasów kanclerstwa Caprivi'ego, tzw. Einfuhrschein'y. Eksporter żyta mógł przywieźć bez cła odpowiednią ilość pszenicy. Ponieważ był nadmiar żyta, a niedobór pszenicy, spożycie krajowe pszenicy zostało opodatkowane w ten sposób na rzecz popierania eksportu żyta. Jak już wspominałem, renta kontyngentowa bywa wyzyskiwana dla premiowania eksportu. Z drugiej strony — spotykaliśmy się również przed wojną z wyzyskiwaniem eksportu rentownego (był to eksport na rynki reglamentowane z tendencją utrzymania przy pomocy tej reglamentacji wysokiego po-

ziomu cen) dla podtrzymywania eksportu nierentownego. Powiedzmy, że eksport jakiegoś artykułu na rynek reglamentowany jest rentowny, a państwo eksportujące ma możliwości wpływu na podział kontyngentów importowych na tym samym rynku pomiędzy swoje firmy eksportujące; innymi słowami, państwo eksportujące ma prawo określić, ile jaki eksporter może wywieźć na dany rynek w ramach kontyngentu globalnego przyznanego danemu państwu eksportującemu przez państwo importujące. Wtedy państwo eksportujące może przydzielić odpowiedni kontyngent swemu eksporterowi, o ile wywiezie on odpowiednią ilość tego samego lub innego artykułu na rynek nierentowny, albo innego artykułu na ten sam rynek, o ile wywóz w danym zakresie jest nierentowny. Tym samym, czym premia eksportowa, są wszelkiego rodzaju ulgi podatkowe, taryfowe itp. związane z wywozem. Istnieje olbrzymia ilość sposobów premiowania eksportu, a zacytowane przykłady są tylko dowodem, w jak różnych kierunkach idzie pomysłowość w tej dziedzinie.

Drugą kategorią premii były premie walutowe. Otóż najlepszym zasadniczo sposobem ogólnej poprawy możliwości konkurencyjnych jest dewaluacja. Wtedy w granicach, na jakie pozwalają skrępowania przywózowe w państwach importujących, mogą być wyzyskane możliwości eksportowe. Oczywiście, oczekiwane dodatnie skutki dewaluacji mogą nie nastąpić z wielu powodów, które zmuszony jestem jednak tutaj pominąć, powołując się na uwagi w rozdziale trzecim. Tam też mówiłem o sprawie wyboru (i doniosłości tej decyzji dla gospodarstwa narodowego) przez dany kraj właściwego parytetu jego waluty w stosunku do walut obcych. Obok dewaluacji ogólnej, tzn. jednakowego obniżenia kursu danej waluty w stosunku do wszystkich walut zagranicznych, spotykaliśmy się z dewaluacjami swego rodzaju «częściowymi». Na przykład kraj eksportujący utrzymuje, dzięki reglamentacji dewizowej, oficjalny, niezmienny kurs swojej waluty, jednak za dewizy, uzyskiwane przy wywozie niektórych artykułów na niektóre rynki bank centralny, posiadający monopol dewizowy, płaci więcej w walucie krajowej, niżby to wynikało z kursu oficjalnego. Ta różnica jest premią wywozową.

Na tym kończę swoje przykłady, wskazujące na różnorodność środków, jakimi posługuje się polityka gospodarcza w celu regulowania obrotów towarowych z zagranicą.

D) Bezpośrednie oddziaływanie na produkcję

1. CHARAKTER ŚRODKÓW TEGO INTERWENCJONIZMU

O środkach bezpośredniego oddziaływania na produkcję wspominam w osobnym dziale, chociaż poświęcam im niewiele stosunkowo słów. Posiadają one odrębny charakter w porównaniu do środków, jakie mogły być zgrupowane w poprzednich trzech działach interwencjonizmu odcinkowego. Z drugiej stro-

ny, środki bezpośredniego oddziaływania na produkcję są bardzo nieskomplikowane. Charakterystyka ich da się bardzo uprościć. Poprostu środki te sprowadzają się do nakazów i zakazów, wydawanych warsztatom produkcji. Mechanizm tego interwencjonizmu nie jest złożony. Niewątpliwie, posługiwanie się środkami tego właśnie interwencjonizmu wymaga mniejszej wiedzy o reakcjach życia gospodarczego. Interweniując nakazem lub zakazem, wydawanym warsztatom produkcji, mamy przed sobą bezpośrednio obraz ostatecznych skutków, które staramy się wywołać. Interweniując na rynku pracy, na rynku towarowym lub reglamentując obroty towarowe z zagranicą, wywołujemy przeważnie skutki pośredniczące, które dopiero w dalszej konsekwencji mają wywołać skutki ostateczne, o które nam właśnie chodzi. Musimy więc zdobyć się w tych wypadkach na znacznie większy wysiłek myślowy, musimy więcej wiedzieć ogólnie o reakcjach życia gospodarczego i więcej wiedzieć konkretnie o danym życiu gospodarczym i jego reakcjach, aby poprzez łańcuch przyczyn pośredniczących wywołać skutki ostateczne.

Środki bezpośredniego oddziaływania na produkcję mają jednak swoje ujemne strony. Pod pewnymi względami są bardzo skomplikowane. Gdyby nakazy lub zakazy, wydawane warsztatom produkcji, były wykonywane posłusznie, bez potrzeby kontroli wykonania i stosowania sankcji za niewykonanie, można by było przy pomocy (i przy kierownictwie polityką gospodarczą, będącym na wysokim poziomie ogólnej wiedzy społeczno-gospodarczej, wiedzy o człowieku i konkretnej wiedzy o kraju), wiele zdziałać dla dobra zbiorowości. Za nakazami i zakazami włącze się jednak ogon biurokratycznej, uciążliwej kontroli, rzadko wykonywanej ze zrozumieniem jej zadań, rzadko posiadającej tzw. zdrowy sens itp. Za nakazami i zakazami włącze się ogon kar. W konsekwencji, system interwencjonizmu bezpośredniego stwarza przeważnie piekło w życiu gospodarczym kraju, a jest mało wydajny. Jeśli w dodatku weźmiemy pod uwagę, że do bezpośredniego oddziaływania na produkcję mają przeważnie skłonności mało wytrawni politycy gospodarczy, mało umiejący i mało rozumiejący, to otrzymamy pełny obraz niebezpieczeństw, jaki system ten ze sobą niesie. Cóż prostszego dla ludzi, dla których życie społeczno-gospodarcze jest prostą, niezłożoną formułą, a społeczeństwo powolną masą, jak nakaz lub zakaz, który ma natychmiast przynieść pożądany rezultat? W wyniku tych nakazów i zakazów można osiągnąć wszystko — tak się tym ludziom wydaje. W polityce gospodarczej, nadużywającej nakazów i zakazów, występuje bardzo prędko termin — «sabotaż». Urzeczywistnienie eldorado nie dlatego nie udaje się, że kierownicy i aparat wykonawczy polityki gospodarczej mało wiedzą o człowieku, o społeczeństwie, o życiu, ale dlatego — taki jest pogląd zwolenników nadużywania interwencjonizmu tego typu — że są źli ludzie, którzy sabotują dobrą robotę i przeszkadzają w urzeczywistnieniu dobrobytu.

Reasumując, środkami interwencjonizmu bezpośredniego można rozwiązać bardzo ograniczony zakres zadań. Z drugiej strony — bezpośrednio oddziaływanie na produkcję występuje właśnie wtedy, gdy nie ma możliwości oddziaływania pośredniego, ponieważ zawodzą reakcje pośredniczące. Stąd, działając przy pomocy środków tej kategorii, trzeba sobie stawiać ograniczone zadania, nie można jednak zupełnie rezygnować z ich używania. Pogląd na zagadnienie bezpośredniego oddziaływania na produkcję oprę na następujących przykładach.

Poprawiając płynność na rynku, obniżając stopę procentową, podejmując roboty publiczne i wpływając w ten sposób na ożywienie obrotów i produkcji, możemy stworzyć ogólne warunki dla ruchu inwestycyjnego. Nie uda się nam jednak na tej drodze tak oddziaływać na ruch inwestycyjny, aby były podejmowane właśnie inwestycje, na których nam konkretnie zależy. Na przykład, chodzi nam o inwestycje w przemyśle obrabiarkowym a nie tekstylnym, w przemyśle maszyn włókienniczych a nie ceramicznym itp. Może nam chodzić o jeszcze bliżej sprecyzowany charakter nowych inwestycji, na przykład, żeby przemysł węglowy inwestował w urządzenia upłynnienia węgla, a nie w budowę elektrowni, urządzenia wydobycia węgla itp., albo, żeby w przemyśle chemicznym nowe inwestycje dotyczyły zakładów badawczych, a nie zwiększania zdolności wytwórczej w zakresie artykułów już dotychczas produkowanych itp. O ile państwo posiada decydujący wpływ na dyspozycję kredytem, będąc niemal wyłącznym kredytodawcą, może zapewnić sobie daleko idący wpływ na charakter inwestycji. O ile państwo jest jednym z wielu, lecz bardzo poważnym kredytodawcą, może sobie również zapewnić tego rodzaju wpływ, wzmacniając go na przykład, w miarę potrzeby, ulgami podatkowymi. Ten lub podobny sposób działania może być jednak nie wystarczający i wówczas konieczne jest uchwalenie przez parlament ustawy, dającej podstawę do tzw. kierowanych inwestycji. Kierowanym inwestycjom musi towarzyszyć plan inwestycyjny, przewidujący środki na inwestycje oraz sposób ich zużycia. Jeśli jest wielu kredytodawców, poza państwem, konieczne jest poddanie ich działalności kredytowej w zakresie inwestycyjnym wymaganiom wspomnianego planu. Musi istnieć wspólne porozumienie kredytodawców w sprawie przestrzegania zasad, przyjętych w ogólnokrajowym planie inwestycyjnym. A o ile to porozumienie nie będzie mogło być osiągnięte, konieczne będzie zrobienie kroku dalej — upaństwowienie aparatu kredytowego. Lecz jeśli warsztaty wytwórcze będą w rękach prywatnych, a inwestycje będą oparte w znacznej mierze na samofinansowaniu się, staje się konieczną reglamentacja gospodarki finansowej przedsiębiorstw. Ten sposób postępowania można jednak zastąpić innym, przy pomocy polityki cen, polityki płac i polityki podatkowej można uniemożliwić przedsiębiorstwom samofinansowanie się, mobilizując, powiedzmy w kasach skarbowych, za pośrednictwem systemu podatkowego, te środki,

które w wyniku procesu produkcji, mogłyby być użyte na inwestycje. Jak z tego widać, zamierzenie szczegółowego kierowania inwestycjami może prowadzić bardzo daleko, bo aż do upaństwowienia wytwórczości, jeśli nawet upaństwowienie aparatu kredytowego i kontrola wytwórczości nie dadzą pożądanych rezultatów.

Dlatego polityka kierowanych inwestycji musi wybrać sobie rozsądny zakres działania. Powinna ona dążyć do możliwie najpełniejszego osiągnięcia zadań programu inwestycyjnego, który uznaje za konieczny, nie prowadząc równocześnie do zbiurokratyzowania życia gospodarczego. Po pierwsze — należy zatrzymać się na programie inwestycyjnym, którego wykonanie może wywołać samorzutny, wtórny, pożądany ruch inwestycyjny. Na przykład inwestycje, zmierzające do zwiększenia produkcji i podaży stali, do zwiększenia produkcji i podaży obrabiarek, do zwiększenia produkcji i podaży energii elektrycznej, płynnego paliwa itp. mogą wywołać szereg pożądanych inwestycji wtórnych, które mogą rozwinać się, o ile polityka kredytowa i pieniężna w sensie ogólnym (zob. rozdz. III.) zapewni ogólne warunki ruchu inwestycyjnego. Państwo nie potrzebuje obejmować produkcji samochodów, aby zapewnić wykonanie programu inwestycyjnego w tej dziedzinie produkcji, o ile producent samochodów będzie posiadał tanie surowce i tani ekwipunek produkcyjny oraz będzie mógł dostać tani kredyt inwestycyjny, a konsument samochodów będzie mógł tanio kupić samochód i paliwo płynne. Słowem, zdobywając się na wysiłek pokierowania inwestycjami w niektórych dziedzinach wytwórczości, a prowadząc politykę ogólnie sprzyjającą ruchowi inwestycyjnemu, polityka gospodarcza może oczekiwać szeregu dodatnich, pożądanych skutków wtórnych w stosunku do ściśle zrealizowanego planu inwestycji kierowanych, które można by nazwać inwestycjami wyjściowymi. Po drugie — gdy zwięzamy program inwestycji kierowanych, ograniczając go do inwestycji, które rzeczywiście mogą być bogate we wtórne skutki inwestycyjne, możemy te inwestycje realizować w zarządzie państwowym, o ile nie zechcą ich podjąć prywatni przedsiębiorcy. Przymujemy, jako pewnik, że przedsiębiorczość państwowa może być udana, o ile jest podejmowana w ograniczonym zakresie. O ile przedsiębiorcy prywatni odmawiają podjęcia tego rodzaju inwestycji, lepsze jest upaństwowienie odnośnych przedsiębiorstw, aniżeli poddawanie ich przymusowi nakazów i zakazów oraz kontroli biurokratycznej. W tym drugim wypadku nie ma bowiem końca nierozstrzygniętym sprzeczkom pomiędzy biurokracją a przedsiębiorcą, nie wiadomo kto prowadzi przedsiębiorstwo, kto ma myśleć o jego wynikach, do kogo należy inicjatywa i decyzja itp., co w rezultacie wywołuje nieopisany chaos w przedsiębiorstwie, hamujący jego działalność i rozwój. Dobrze jest, jeśli państwo posiada swoje przedsiębiorstwa w tych dziedzinach produkcji, które odgrywają dużą rolę w procesach w gospodarce narodowej. Nie jest konieczne upaństwowienie całej danej gałęzi produkcji, aby wywierać istotny wpływ na jej za-

chowanie się. Wystarczy posiadanie jednego lub paru przedsiębiorstw państwowych, odgrywających stosunkowo dużą rolę w danej gałęzi produkcji, aby zachowanie się tych przedsiębiorstw mogło wywrzeć istotny wpływ na zachowanie się reszty przedsiębiorstw w tej gałęzi wytwórczości. Oczywiście, wpływ ten będzie dopóty występował, dopóki przedsiębiorstwa państwowe będą traktowane na tych samych warunkach, co przedsiębiorstwa prywatne pod względem praw i obowiązków, a prowadzenie ich będzie oparte na normalnych zasadach rentowności, nie będzie natomiast przyjęta zasada pokrywania strat. Lecz może być również konieczne przyjęcie i tej ostatniej zasady. Nie wykluczam, że mogą zachodzić wypadki, gdy przedsiębiorstwo państwowe (na przykład ze względu na potrzebę przygotowania warunków rozwojowych w następnym etapie rozwoju gospodarczego kraju) powinno być podtrzymywane ze źródeł fiskalnych. Wówczas trzeba być przygotowanym na przejście pod zarządek państwa całej danej dziedziny produkcji. Nie mogą być, oczywiście, usprawiedliwione takie przedsiębiorstwa państwowe, które nie spełniają żadnej roli w gospodarce narodowej, a pomimo to korzystają z pomocy źródeł publicznych.

Drugim przykładem bezpośredniego oddziaływania na produkcję są nakazy i zakazy, zmierzające do reglamentacji wytwórczości pod względem ilościowym. W gospodarce prywatno-kapitalistycznej spotykamy termin — «kwota kartelowa». Na podstawie wspólnego porozumienia producenci zobowiązują się do utrzymywania wytwórczości w ściśle określonych granicach i do niezwiększania produkcji ponad ilości, wyrażone w kwotach kartelowych. Reglamentacja produkcji pod względem ilościowym w przedsiębiorstwach państwowych jest jeszcze prostsza, ponieważ dyspozycja jest scentralizowana i nie jest potrzebne porozumienie. Natomiast, gdy państwo chce reglamentować produkcję pod względem ilościowym, a ma do czynienia z przedsiębiorstwami prywatnymi, którym te ograniczenia nie odpowiadają, wówczas musi ono wkroczyć na drogę biurokratycznej kontroli i sankcji. O ile liczba przedsiębiorstw jest wielka i stawiają one opór, przed państwem staje wybór albo niewykonania zadań reglamentacji albo wkroczenia na drogę upaństwowienia. Lecz droga ta jest zamknięta, przynajmniej dla tych, którzy nie są doktrynerami, gdy przedsiębiorstw jest bardzo dużo i są one małe. Reglamentacja ilościowa jest z tych powodów niewykonalna w rolnictwie, gdyż jest wiele małych warsztatów rolnych. Dlatego, gdy chodzi o małe warsztaty przemysłowe lub gospodarstwa rolne, państwo musi zrezygnować z reglamentacji produkcji pod względem ilościowym na drodze nakazów lub zakazów. Występuje natomiast inna metoda bezpośredniej reglamentacji: państwo udziela bezpośredniej premii, o ile producent udowodni, że wprowadził zmiany ilościowe w produkcji, jakich żądało państwo. Inicjatywa należy w tym wypadku do producenta zachęconego premią. On szuka urzędnika, aby wykazać mu, że dostosował się do żądań państw-

wa, a nie urzędnik jego, aby sprawdzić, czy wykonał nakaz państwa i ukarać go, jeśli tego nakazu nie spełnił.

Powyższe uwagi w sprawie ilościowej reglamentacji produkcji są aktualne zarówno w wypadku reglamentacji ograniczającej, jak i w wypadku reglamentacji, zmierzającej do rozszerzenia wytwórczości. Trudniejsze jest jednak przewyciężenie oporów producenta, gdy nie chce on zwiększyć produkcji, chociaż może ją zwiększyć. A gdy producent nie posiada warunków, które pozwalałyby mu na zwiększenie produkcji (np. brak surowców, wykwalifikowanych rąk roboczych, maszyn itp.), państwo musi te warunki stworzyć, zanim będzie stawiało żądania i wydawało nakazy.

Polityka gospodarcza może postawić sobie zadanie normalizacji urządzeń wytwórczych. Zadanie to może wynikać z różnych powodów. Np. normalizacja urządzeń wytwórczych może przynieść potaniecie zaopatrzenie zakładów w te urządzenia (koncentracja wytwórczości danych urządzeń w paru przedsiębiorstwach o rozmiarach optimum, ułatwienia w handlu, dzięki możliwości utrzymywania mniejszych zapasów części zamiennych, sprowadzonych do jednego lub niewielu typów itp.); może również być etapem do standaryzacji artykułów, wytwarzanych przy pomocy danych urządzeń itp. Normalizacja urządzeń wytwórczych, o ile nie jest osiągalna na drodze dobrowolnej — przekonania producentów o jej potrzebie — musi być również realizowana przy pomocy nakazów, kontroli i kar.

Standaryzacja produkcji może być osiągnana albo za pośrednictwem rynku albo na drodze bezpośredniego oddziaływania na produkcję. W pierwszym wypadku trzeba również wpływać bezpośrednio na produkcję, aby mogła ona przygotować się do żądań, które spotka na rynku. Jednak właśnie na rynku występują żądania w sprawie warunków, jakim mają odpowiadać produkty, wchodzące do obrotów. Na przykład, w wypadku standaryzacji masła, masło występujące w obrotach rynkowych jest zaliczone do trzech gatunków, każdy gatunek musi posiadać odpowiednie cechy jakościowe (zapach, smak, konsystencja, wilgotność itp.), masło musi być odpowiednio dozowane, opakowane, oznaczone itd. Dzięki takiemu postawieniu sprawy producent musi zaprzestać produkcji na rynek masła, które nie odpowiada jednemu z tych gatunków. Jeśli pomiędzy cenami za poszczególne gatunki istnieje znaczna rozpiętość, będzie się on starał wytwarzać masło wyższego gatunku. Stowem, standaryzacja masła na rynku wpłynie na zmianę produkcji. Ze względu na trudności bezpośredniego oddziaływania na wytwórczość w kierunku standaryzacji artykułów, wprowadzanych przez nią na rynek, standaryzacja artykułów rolniczych jest przeprowadzana niemal wyłącznie za pośrednictwem norm, spotykanych już na rynku. Nie znaczy to, aby równocześnie kółka rolnicze, kasy spółdzielcze, związki rewizyjne spółdzielni itp. nie miały dopomagać producentowi w dostosowywaniu jego produkcji do wymagań, z jakimi spotka się, gdy będzie

zbywał swoje wytwory na rynku. Natomiast w dziedzinie produkcji przemysłowej, standaryzacja produkcji może być przeprowadzana albo za pośrednictwem rynku, albo przez postawienie bezpośrednio odpowiednich wymagań producentowi.

2. ORGANIZACJA ŻYCIA SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

W okresie pomiędzy dwiema wojnami rozpowszechnił się i rozwinął pogląd, że o wynikach gospodarki decyduje niemal wyłącznie organizacja życia społeczno-gospodarczego. Wystarczy jakoby stworzyć dobrą organizację, a reszta przyjdzie sama. Producenci, wtłoczeni w szeregi wielosłopniowej organizacji będą poruszali się, jak kolumna wojska podczas musztry, będą im tylko wydawane rozkazy tego typu, jak np., rentowność zwiększyć o 5%, zatrudnienie podnieść o 20%, produkcję zwiększyć o tyle samo procent, jakość poprawić o 10% itp. Więc wymyślano coraz to inne organizacje, przebudowywano i rozbudowywano stare, słowem poddawano się magicznemu zawołaniu — «organizacja». Organizacja miała być wszystkim, a na drugi plan odsuwano nawet niekiedy problem zasadniczych zadań polityki gospodarczej, celów gospodarowania zbiorowości i najbardziej skomplikowane zagadnienie — motywów, pobudek i współzależności w działalności gospodarczej ludzi. Magia organizacji była niewątpliwie rezultatem spłylenia poglądów na złożonego człowieka, złożoną zbiorowość i złożone życie społeczno-gospodarcze narodów. Nie zamierzam przeczyć wielkiemu znaczeniu organizacji w osiąganiu zadań w gospodarce zbiorowości. Organizacja jednak nie może zastępować ludzi. Nie może być łętym narzędziem wymuszenia wysiłku i to wysiłku określonego. Musi natomiast ułatwiać ludziom wydobywanie z siebie i rozwijanie ich wartości twórczych oraz zespalanie tych wartości w celu osiągnięcia jak największych wyników w gospodarce zbiorowej i indywidualnej oraz zmniejszania do minimum marnotrawstwa zasobów i energii. Tak pojmowana organizacja musi opierać się na elemencie swobody człowieka i posługiwać się perswazją — wzbogacającą wysiłek twórczy jednostki, a nie nakazem lub zakazem — ubożającym wysiłek twórczy jednostki.

Polityk gospodarczy ma do czynienia z problemami życia zbiorowości, a życie zbiorowości mierzy się jednostkami stulecia. Rozwiązując jakikolwiek problem gospodarczy, polityk gospodarczy ma obowiązek ułatwić swoim następcom i przyszłym pokoleniom rozwiązywanie zadań gospodarki zbiorowej. Każde następne pokolenie powinno być bardziej uzdolnione od poprzedniego do podjęcia twórczego wysiłku i powinno posiadać więcej środków od poprzedniego, służących osiągnięciu wyników w gospodarce. Chociaż polityk gospodarczy odpowiedzialny jest przede wszystkim za współczesny mu etap gospodarki, nie powinien osiągać bieżących wyników kosztem możliwości, jakie powinna posiadać zbiorowość w osiąganiu wyników w następnym etapie tej gospodarki, a możliwości te z reguły powinny być większe niż we współczesnym etapie. Dlatego, stawiając

zadania, polityk gospodarczy powinien przede wszystkim zadać sobie pytanie, co należy zrobić, aby po prostu każdy człowiek w gospodarce mógł wyzwolić i rozwinąć swoje wartości twórcze, a abstrahując od środków materialnych, mógł wydobyć z siebie jak największy wysiłek, w enuzjazmie podejmował wykonanie swego programu pracy, części składowej programu pracy zbiorowej. Organizacja ma wielką rolę do spełnienia w podnoszeniu uzdolnień twórczych ludzi, wydajności ich wysiłku oraz zapału w realizacji. Lecz organizacja, która mogłaby tę rolę spełnić powinna opierać się na dobrowolności. Inicjatywa twórczych ludzi a nie przymus organizacyjny, może sprawić, że organizacja rzeczywiście wypełni swoją rolę.

Historia współczesnych organizacji daje wiele dowodów na to, że przyjęcie formuł organizacyjnych nie rozwiązuje problemu podniesienia wydajności gospodarki, o ile brak jest ducha współpracy, który ożywiałyby członków organizacji. A duch współpracy nad wzajemnym podniesieniem swoich wartości twórczych i nad wzajemnym dopomożeniem sobie do zwiększenia wydajności wysiłku w gospodarowaniu nie zrodzi się z nakazu tej współpracy. Współpraca jest bardzo potrzebna, lecz oczekuje ona na inicjatywę ludzką, podjętą w warunkach swobody i posługującą się perswazją, która znów czerpie argumenty ze znajomości życia i jego problemów. Gdy natomiast, organizację będziemy chcieli zastąpić przymusem organizacyjnym, wówczas wysiłek organizacji będzie musiał być w znacznej mierze skierowany na pokonywanie oporu i bierności członków, które znów będą wynikiem braku uświadomienia lub braku świadomej decyzji w sprawie przystąpienia do organizacji. Człowiek nie może czuć się dobrze w organizacji, która została mu narzucona. A wobec tego, na czym oparte jest przekonanie, że organizacja taka potrafi wyzwolić jego wartości twórcze i zwiększyć wydajność jego wysiłku?

Wolne związki robotnicze spełniają dużą rolę w życiu zbiorowości. Przymusowe związki robotnicze—zniechęczone przez członków — są narzędziem, skierowanym przeciwko interesom warstwy robotniczej. Wolne związki producentów oddają wielkie usługi rozwojowi życia gospodarczego, przymusowe związki producentów są wylęgarnią i przedmurzem koncesji, przywilejów i nepotyzmu. Wolne organizacje muszą coś dawać swoim członkom, aby utrzymać swoje istnienie. Przymusowe organizacje mogą im nic nie przynosić, ponieważ przymus zapewnia im istnienie. Przymusowe organizacje, jak np. w wypadku organizacji robotniczych, są nawet czasami skierowane przeciwko członkom.

Nieudolność biurokracji państwowej, występującej z ramienia państwa, jako przedsiębiorcy, albo państwa, jako realizatora zadań polityki gospodarczej, jest faktem sprawdzonym w ciągu wieków. Lecz trzeba zrobić zastrzeżenie do tak sformułowanego twierdzenia. Jest ono tylko wówczas prawdziwe, jeśli zakres działalności państwa, jako przedsiębiorcy, jest zbyt szeroki, albo interwencjonizm państwa jest zbyt szeroki i głęboki. A to

znów nie będzie groziło, o ile polityka gospodarcza oparta jest na znajomości człowieka i życia i zna sposoby najskuteczniejszej realizacji, sposoby osiągania najmniejszym kosztem największych wyników. Jeszcze raz powtarzam, jeśli realizując zadania, nie będzie ona zabijała uzdolnień twórczych ludzi, a wprost przeciwnie będzie je bez przerwy stale rozwijała. Nie można uciec od prawdy, że biurokratyzacja życia społeczno-gospodarczego jest rzeczą groźną. Jedną z prób tej ucieczki jest oddanie części zbyt licznych funkcji biurokracji państwowej również biurokracji, lecz biurokracji w organizacjach przymusowych. Sytuacja nie ulega wskutek tego zmianie, ponieważ błąd polega na biurokratyzacji, a nie na tym, że biurokracja, która wykonywuje te zbyt liczne funkcje jest państwowa, a nie biurokracją organizacji przymusowych. Trzeba pamiętać, że każda biurokracja posiada wadę organiczną, wynikającą z dogmatu iż właśnie ona jest obdarzona zdolnościami realizacyjnymi, których jest pozbawione mało twórcze społeczeństwo. Usunięcie zła wymaga głębokiego przemyślenia zadań polityki gospodarczej i najwydajniejszych sposobów ich realizacji, a w wyniku tego na pewno zostanie ustalony rozsądny zakres działalności biurokracji państwowej. Bez niej nie jest możliwe wykonywanie zadań polityki gospodarczej i nie jest ona gorsza od innej. A przed biurokracją państwową nie jest przecież definitywnie zamknięta droga do wytworzenia sobie właściwego stosunku do społeczeństwa. Natomiast organizacje społeczno-gospodarcze — robotnicze, przedsiębiorców w przemyśle i handlu, rolników itp. — o tyle są potrzebne w gospodarce narodowej, o ile potrafią zdobyć się na to, aby coś dać tej gospodarce.

Wydaje mi się, że jednym z głównych zadań, jakie stoją przed politykami gospodarczymi doby dzisiejszej, jest oczyszczenie polityki gospodarczej z martwych formuł i schematów. Jeśli to nastąpi, zostanie również zreformowany pogląd na to, czym jest organizacja. Zostanie zarzucony kult wszechmocnej organizacji, a na to miejsce wejdzie pojęcie organizacji, służącej wyzwoleniu, rozwojowi i jednoczeniu sił twórczych ludzi, w celu osiągnięcia jak największych wyników dziś oraz zwiększania możliwości osiągnięcia jeszcze większych wyników jutro.

O rezultatach, które mogą być osiągnięte przez państwo lub organizacje społeczno-gospodarcze w dziedzinie polityki gospodarczej decyduje nie to, że odnośne zadania są podejmowane przez państwo albo przez organizację, ale to, jacy ludzie w państwie prowadzą politykę gospodarczą i wykonywują jej zadania, a jacy ludzie stają na czele i wchodzi w skład organizacji. A braku odpowiednich ludzi niczym nie potrafimy zastąpić. A, gdy brak jest odpowiednich ludzi, któż wtedy może posiadać kwalifikacje, aby tych ludzi wychowywać? Odpowiedni ludzie muszą się sami wychować.

V. Parę uwag w sprawie literatury przedmiotu

Na zakończenie jeszcze raz podkreślam, że chodziło mi o to, aby niniejsza praca dała ogólny pogląd czytelnikowi na współczesną technikę polityki gospodarczej. Stąd też pominięcia i uproszczenia w tej pracy były zamierzone jakby programowo.

Może ta książka wzbudzi w którymś z czytelników ochotę do pogłębiania umawianego w niej tematu, do uzupełnień i wyjaśnień charakterystyki, która w niej została przeprowadzona. Mając nadzieję, że wspomniana ochota zostanie może w kimś wzbudzona, daję poniżej parę rad w sprawie ewentualnej dalszej lektury.

Literatura przedmiotu jest w językach obcych. Przy tej okazji masuwa się refleksja, że pogłębienie i rozpowszechnienie wiedzy ekonomicznej w społeczeństwie polskim wymagałoby podjęcia bardzo pilnego zadania, które przerasta możliwości jednego człowieka. Mam na myśli przetłumaczenie na polski wyborowych dzieł z ekonomicznej literatury obcej, przeważnie anglo-saskiej i wydanie ich tanio, tak aby dla każdego były one dostępne. Nie każdy zna języki obce, nie powinny te dzieła być, wskutek tego, dostępne tylko dla niektórych, a nie ma żadnych szans, aby mogło ukazać się w najbliższych dziesiątkach lat tyle i takich oryginalnych dzieł polskich. Natomiast, jeśli zależy nam wszystkim na szybkim rozwoju gospodarczym Polski, to powinniśmy przede wszystkim dążyć do tego, aby stan wiedzy ekonomicznej w społeczeństwie polskim został pogłębiony i upowszechniony.

Wymieniam poniżej stosunkowo niewielką liczbę książek.

Jako wprowadzenie do dalszej i wszechstronnej lektury radziłbym książkę, którą znam w przekładzie francuskim:

Wilhelm Röpke — *Explication Economique du Monde Moderne*.

Nowe wydanie tej książki ukazuje się co pewien czas w Paryżu w księgarni Médicis.

Następnie radziłbym przerobić po kolei następujące dwie książki, z których pierwsza jest elementarnym podręcznikiem

dla studentów, rozpoczynających studia ekonomiczne w Londynie:

- (1) Frederic Benham — *Economics*, Wyd. Pitman, Londyn.
- (2) Kenneth E. Boulding — *Economic Analysis*, Wyd. Harper, N. York.

Przed rozpoczęciem lektury dzieł zasadniczych, które wymienię za chwilę, radziłbym przeczytać szereg krótkich książek z serii *The Cambridge Economic Handbooks*:

- (1) Hubert Henderson — *Supply and Demand*.
- (2) D. H. Robertson — *Money*.
- (3) E. A. G. Robinson — *The Structure of Competitive Industry*.
- (4) E. A. G. Robinson — *Monopoly*.
- (5) R. F. Harrod — *International Economics*.

Do tego dodałbym również krótką książkę francuską:

- (6) Louis Baudin — *Le Crédit*, Wyd. Fernand Aubier, Paryż.
- Z dzieł zasadniczych wymieniałbym następujące:
- (1) Chamberlin (Edward Hastings) — *The Theory of Monopolistic Competition*. Wyd. Harvard University Press, Cambridge.
 - (2) Haberler (Gottfried von) — *Prosperité et Dépression*, Wyd. Société des Nations, Genève.
 - (3) Haberler (Gottfried von) — *The Theory of International Trade*, Wyd. W. Hodge, Londyn.
 - (4) Keynes (John Maynard) — *A Treatise on Money*, 2 tomy. Wyd. Macmillan, Londyn.
 - (5) Keynes (John Maynard) — *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Wyd. Macmillan, Londyn.
 - (6) Pigou (A. C.) — *The Economics of Welfare*. Wyd. Macmillan, Londyn.
 - (7) Pigou (A. C.) — *The Theory of Unemployment*. Wyd. Macmillan, Londyn.
 - (8) Robinson (Joan) — *Essays in the Theory of Employment*. Wyd. Macmillan, Londyn.
 - (9) Robinson (Joan) — *The Economics of Imperfect Competition*. Wyd. Macmillan, Londyn.
 - (10) Schumpeter (Joseph A.) — *Business Cycles*, 2 tomy. Wyd. Mc. Graw — Hill Book Comp. N. York.
- Wreszcie, uważam, że przy wyrabianiu sobie poglądu na zagadnienia współczesnej polityki gospodarczej i na próby rozwiązań tych zagadnień, nie mogą być pominięte następujące książki:
- (1) Beveridge (William Sir) — *Full Employment*. Wyd. Allen and Unwin, Londyn.
 - (2) Boulding (Kenneth E.) — *The Economics of Peace*. Wyd. Michael Joseph, Londyn.
 - (3) Fisher (A. G. B.) — *Economic Progress and Social Security*. Wyd. Macmillan, Londyn.
 - (4) Hansen (Alvin H.) — *Fiscal Policy and Business Cycles*. Wyd. W. W. Norton and Co., N. York.

- (5) Hansen (Alvin H.) — *Economic Policy and Full Employment*. Wyd. Mc. Graw Hill Book Cop., N. York.
- (6) International Labour Office — *Public Investment and Full Employment*. Wyd. I. L. O. Montreal.
- (7) League of Nations — *Economic Stability in the Post-War World*. Wyd. L. o. N., Geneva.
- (8) Lerner (Abba P.) — *The Economics of Control*. Wyd. Macmillan, N. York.
- (9) Marsh (Arnold) — *Full Employment in Ireland*. Wyd. Browne and Nolan, Dublin.
- (10) (The) Oxford University Institute of Statistics — *The Economics of Full Employment*. Wyd. Basil Blackwell, Oxford.

SPIS RZECZY

I. ZŁOŻONOŚĆ POLITYKI GOSPODARCZEJ	5
1. Wprowadzenie	5
2. Zależność polityki gospodarczej od struktury gospodarstwa	7
3. Zależność polityki gospodarczej od fazy koniunktury	12
4. Skrępowania pozagospodarcze	16
5. Znajomość rzeczywistości	18
6. Schemat liberalny	20
7. Interwencjonizm, gospodarka kierowana, gospodarka planowa	25
8. Pogląd na ogólne zasady taktyki	28
9. Plan pracy	36
II. NIEKTÓRE ZAGADNIENIA UKŁADU ELEMENTÓW GOSPODARKI	41
A) <i>Trzy pojęcia wstępne</i>	41
1. Dochód społeczny	41
2. Pości względnie wartości krańcowe	45
3. Użyteczność krańcowa	47
B) <i>Optimum podaży, pracy i kapitału</i>	49
1. Podaż pracy	49
2. Podaż kapitału	54
C) <i>Konkurencja zupełna i niezupełna</i>	57
1. Przedsiębiorstwa o rozmiarach optimum	57
2. Koszt i cena w ramach hipotezy konkurencji zupełnej.	60
3. Optimum podziału czynników produkcji	62
4. Koszt i cena w warunkach konkurencji niezupełnej.	65
D) <i>Rozdział dochodu społecznego</i>	71
1. Dochody z pracy	71
2. Poprawa dochodów z pracy	73

III. ODDZIAŁYWANIE NA GOSPODARKE JAKO CAŁOŚĆ..	80
A) <i>System pieniężno-kredytowy</i>	80
1. Pieniądz	86
2. Kredyt	89
B) <i>Regulowanie obrotów pieniężnych z zagranicą</i> ..	97
1. Bilans płatniczy	97
2. Interwencja w dziedzinie obrotów pieniężnych z zagranicą	102
C) <i>Ekspansja (kontrakcja) pieniężna i kredytowa</i> ..	112
1. Interwencjonizm administracyjny	112
2. Środki interwencjonizmu instytucji emisyjnej	113
D) <i>Roboty publiczne i zasiłki dla bezrobotnych</i>	116
1. Roboty publiczne	116
(a) rola	116
(b) finansowanie robót publicznych	119
2. Zasiłki dla bezrobotnych	120
E) <i>Kapitalizacja przymusowa i reglamentacja siły nabywczej</i>	121
1. Temat interwencji	121
2. Możliwości interwencji	123
IV. INTERWENCJONIZM ODCINKOWY	125
A) <i>Interwencjonizm na rynku pracy</i>	125
1. Zadania interwencji	125
2. Organizacja rynku pracy	126
3. Płace	129
4. Drugorzędne środki interwencjonizmu	133
B) <i>Interwencjonizm na rynku towarowym</i>	135
1. Zakres i charakter interwencjonizmu.....	135
2. Właściwy zakres interwencjonizmu rynkowego.	143
3. Interwencjonizm w zakresie zadań pochodnych.	153
C) <i>Regulowanie obrotów towarowych z zagranicą</i> ..	159
1. Międzynarodowy podział pracy	159
2. Kryteria polityki handlu zagranicznego	172
3. Parę słów o doborze środków	190
D) <i>Bezpośrednie oddziaływanie na produkcję</i>	198
1. Charakter środków tego interwencjonizmu ..	198
2. Organizacja życia społeczno-gospodarczego ..	204

V. PARĘ UWAG W SPRAWIE LITERATURY PRZEDMIOTU	207
---	------------



**Nakładem INSTYTUTU LITERACKIEGO ukazały się
następujące wydawnictwa:**

Adam Mickiewicz: KSIĘGI NARODU I PIELGRZYMSTWA.

Henryk Sienkiewicz: LEGIONY.

Stanisław Szpołański: PROMETEUSZE.

Juliusz Kaden-Bandrowski: MIASTO MOJEJ MATKI.

Leon Blum: NA MIARĘ CZŁOWIEKA.

Paweł Hostowiec: DZIENNIK PODRÓŻY do AUSTRII i NIEMIEC.

Stanisława Kuszelewska: KOBIETY.

Józef Chałasiński i Jan Ulatowski: PRZESZŁOŚĆ I PRZYSZŁOŚĆ
INTELIGENCJI POLSKIEJ.

Sergiusz Piasecki: JABŁUSZKO.

» » NIKT NIE DA NAM ZBAWIENIA.

» » SPOJRZĘ JA W OKNO...

Tadeusz Felsztyn: ENERGIA ATOMOWA.

Wacław Sieroszewski: BENIOWSKI.

Arthur Koestler: KRUCJATA BEZ KRZYŻA.

W OCZACH PISARZY — Antologia noweli wojennej (1939-45).

Bolesław Miciński: PORTRET KANTA i TRZY ESSAYE O
WOJNIE.

Jan Bieliłowicz: BRYGADA KARPACKA.

» » PASSEGIATA.

W druku:

Józef Czapski: NA NIELUDZKIEJ ZIEMI.

INSTYTUT LITERACKI wydaje największy polski
miesięcznik literacko-społeczny

“ K U L T U R A ”
