

66796

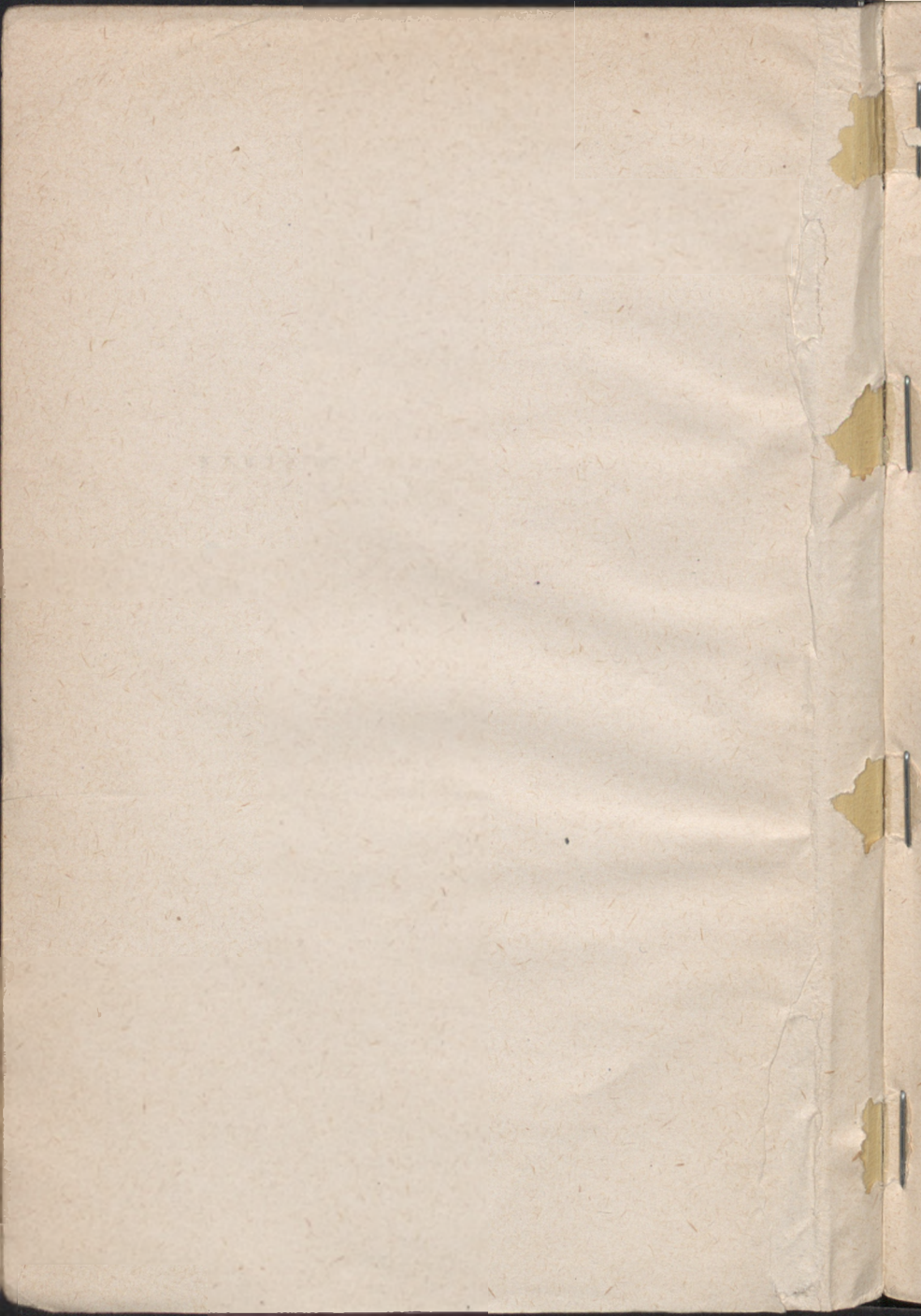
HENRYK TENNENBAUM

ZARYS
POLITYKI
GOSPODARCZEJ

ŚWIATPOL

ZARYS POLITYKI GOSPODARCZEJ

ZARYS POLITYKI
GOSPODARCZEJ



HENRYK TENNENBAUM

ZARYS POLITYKI
GOSPODARCZEJ

LONDYN, 1947
WYDAWNICTWO ŚWIATOWEGO ZWIĄZKU
POLAKÓW Z ZAGRANICY

Okladkę projektował
Wojciech Jastrzębowski

ZARYS POLITYKI
GOSPODARCZEJ

D 1393/lx



Printed in Great Britain by N. MacNEILL & Co., Press Ltd.,
127, Walworth Road, London, S. E. 17 for the World League
of Poles Abroad, 28, Beaufort Gardens, London, S. W. 3.

PROFESOR HENRYK TENNENBAUM

Nieoczekiwana śmierć nie pozwoliła Profesorowi Henrykowi Tennenbaumowi na dokończenie pierwszej korekty tej książki. Szpalty do korekty zostały mu dostarczone w piątek 27-go grudnia 1946 r., następnego dnia wieczorem Profesor już nie żył.

Do ostatnich chwil swego życia Profesor był pełen energii i projektów. Nic nie zapowiadało jego śmierci. Miał szereg pomysłów w zakresie swojej pracy pedagogicznej, chciał podejmować nowe badania i pisać nową książkę.

Na sześć godzin przed jego śmiercią długo rozmawiałem z nim przez telefon. Profesor zadał mi nagle pytanie, które nie wiązało się z tematem naszej rozmowy: „Niech pan mi powie, dlaczego mnie lubicie?”

Prof. H. Tennenbaum lubił zadawać nieoczekiwane pytania. Lecz pytanie to było tym bardziej nieoczekiwane, że równocześnie Profesor nigdy nie poruszał sprawy stosunku ludzi do siebie, a raczej był obojętny wobec tej sprawy. Nie zwróciłem uwagi na tę nieoczekiwaną, nową, treść pytania, nie zastanawiałem się nad motywami, które mogły doprowadzić do jego postanowienia. Prostu przyjąłem je, jako jedno z nieoczekiwanych pytań profesora H. Tennenbauma. A na pewno wyniknęło ono na tle jakichś wyjątkowych przeżyć w tym dniu.

Odpowiedziałem Profesorowi, że kiedyś mu wyjaśnię, dlaczego jest lubiany. Nie przypuszczałem, że na to pytanie będę odpowiadał po jego śmierci.

Dlaczego profesor Henryk Tennenbaum był tak lubiany, ceniony i szanowany?

Ta książka jest książką ekonomiczną. Będzie ją brał czytelnik, który interesuje się zagadnieniami ekonomicznymi. Może więc należałoby powiedzieć

o profesorze H. Tennenbaumie wyłącznie, jako o ekonomście. Uważam jednak, że pełna odpowiedź na wyżej postawione pytanie nie tylko może, lecz nawet powinna znaleźć się na wstępie książki ekonomicznej, w charakterystyce Profesora, jako ekonomisty.

Prof. H. Tennenbaum brał bardzo gorąco do serca wszystkie sprawy ludzkie a sprawy polskie w szczególności. Humanizm i patriotyzm były zasadniczymi materiałami, z których była zbudowana struktura psychiczna i duchowa profesora Henryka Tennenbauma. Te cechy jego osobowości określały jego stosunek do zagadnień ekonomicznych.

Profesora H. Tennenbauma interesował niemal każdy człowiek, angażował się on w troski i radości niemal każdego człowieka. Ta postawa czynna wobec spraw poszczególnych ludzi i indywidualizowanie w podchodzeniu do „materiału ludzkiego“ nie pozwalały profesorowi na daleko posunięte wyabstrakcjonizowanie zagadnień ekonomicznych. Rozpatrywał on je zawsze w związku z obserwowanymi i przeżywanymi sprawami ludzkimi. Stąd wszelkie schematy reakcji ludzkich w sprawach gospodarczych były poddawane przez Profesora gruntownemu sprawdzeniu, zanim zostały przez niego przyjęte. Przeważnie jednak miał on swoje oryginalne uogólnienia, odbiegające od formuł schematycznych.

Gorący patriotyzm profesora H. Tennenbauma był drugim powodem, dla którego nie było miejsca w umysłowości Profesora na spekulacje teoretyczne w dziedzinie zagadnień ekonomicznych. Nie mógł mu wystarczyć teoretyczny model gospodarstwa narodowego, tak, jak nie mógł mu wystarczyć teoretyczny model człowieka gospodarującego, który byłby podstawą lub tłem dowodzeń ekonomicznych. Prawie bez reszty był on pochłonięty sprawami polskimi, interesowała go prawie wyłącznie Polska, gdy myślał o zagadnieniach gospodarczych Polski, o jej możliwościach i drogach rozwoju w tej dziedzinie.

Słowem, profesor Henryk Tennenbaum posiadał swój własny, humanistyczny kierunek w ekonomii i idąc w tym kierunku, poświęcił się niemal wyłącznie polskim sprawom gospodarczym.

Profesor posiadał niezwykle silną potrzebę obserwacji, kontroli materiału faktycznego, myślenia. Patriotyzm i ta właśnie potrzeba zdecydowały o wyborze tematu pierwszych jego badań ekonomicznych. Istniała w latach młodości Profesora doktryna polityczno-ekonomiczna, zaprzeczająca możliwościom samodzielnego bytu ekonomicznego ziem polskich, wchodzących w skład Królestwa Polskiego. Profesor poddał tę doktrynę sprawdzeniu: była ona niepokojąca z punktu widzenia jego postawy patriotycznej; z drugiej strony — nie mógł jednak sobie pozwolić na bezkrytyczne jej odrzucenie tylko dlatego, że nie odpowiadała mu ona uczuciowo; protestowała przeciwko temu jego potrzeba krytycznej obserwacji i kontroli. W wieku lat dwudziestu kilku wydaje swoją pierwszą pracę p. t. „Znaczenie przemysłu włókienniczego w bilansie handlowym Królestwa Polskiego“ (1913 r.), a w parę lat później następną p. t. „Bilans handlowy Królestwa Polskiego“ (1916 r.). Prace te były wielkim wydarzeniem w dziedzinie polskiej myśli ekonomicznej. Profesor H. Tennenbaum udowodnił bezspornie, że te ziemie polskie, które obejmowano określeniem „Królestwo Polskie“, posiadają nie tylko wszelkie warunki rozwoju ekonomicznego, ale nawet rozwinięłyby się lepiej, gdyby została przerwana ich symbioza z obszarem rosyjskim. Symbioza ta — zdaniem Profesora — była szkodliwa dla interesów rozwojowych Królestwa Polskiego. Był on gorącym zwolennikiem odgródnienia barierą celną Królestwa Polskiego od Rosji. Teza ta była rewelacją, ponieważ istniała wówczas dość rozpowszechniona opinia (dziś jeszcze w każdej pracy historycznej, traktującej o okresie porobiorowym, znajdziemy bezkrytyczne powtórzenie niem „Królestwo Polskie“, posiadają nie tylko wszelkie i w XX-ym stuleciu do wybuchu I-ej Wojny Światowej — swoją względnie prosperitę zawdzięczało ekspansji na rynki rosyjskie, umożliwionej brakiem bariery celnej.

Niepodległość państwowa połączonych ziem polskich była głównym celem dążeń Profesora Henryka Tennenbauma. Ludzie, którzy pamiętają jego działalność w okresie I-ej Wojny Światowej, mówią o jego

intensywnym przygotowaniu się do problemów scalonej Polski niepodległej. Powstanie Państwa Polskiego, w wyniku toczącej się wówczas I-ej Wojny Światowej, było dla niego rzeczą bezsporną. Stawały przed jego oczami wielkie możliwości rozwojowe Polski. Zdolność do samodzielnego rozwoju gospodarczego, bezsporna w ograniczonym zakresie ziem Królestwa Polskiego, potwierdzała się wielokrotnie w świadomości Profesora, gdy obejmował on w swojej wyobraźni cały obszar połączonych ziem polskich.

W trakcie rokowań o traktat pokojowy w Wersalu, profesor H. Tennenbaum bierze żywy udział w pracach delegacji polskiej nad obroną postulatów polskich.

Podczas wojny 1920 r. wstępuje do wojska, jako ochotnik. Po zakończeniu tej wojny, bierze udział w rokowaniach pokojowych w Rydze. W końcu 1921 r. obejmuje stanowisko dyrektora departamentu handlowego w ministerstwie przemysłu i handlu. Na tym stanowisku (do połowy 1925 r.) zawiera szereg traktatów handlowych Polski z krajami zagranicznymi.

Znów wracam do wspomnień ludzi, którzy pamiętają profesora H. Tennenbauma w tych czasach. Był to okres jego niezwyklej dynamiki realizacyjnej. Można by powiedzieć, że tego rodzaju dynamika mogła rozwinąć się tylko na podłożu olbrzymiej radości, iż najwspanialsze marzenia o niepodległości zostały urzeczywistnione. Trzeba jednak dodać, że Profesor był tym niepodległościowcem, który przygotował się do stanu urzeczywistnionych marzeń. Dlatego, po odzyskaniu niepodległości miał odrazu koncepcję dalszego działania.

Się pierwszych traktatów handlowych Polski z krajami zagranicznymi, należy zawdzięczać profesorowi Tennenbaumowi. Traktaty te stworzyły miejsce polskiemu gospodarstwu narodowemu w gospodarce światowej. Aby to miejsce — w toku licznych rokowań — mogło być stworzone, należało mieć dokładną wizję rozwoju nowego polskiego gospodarstwa narodowego. Części składowe tego nowego gospodarstwa były do tychczas częściami składowymi obcych organizmów gospodarczych. Trwało to przez 125 lat największego

rozwoju ekonomicznego, gdy kształtowała się nowoczesna struktura gospodarstw narodowych, stapiająca w jedną całość ekonomiczną poszczególne elementy geograficzne danego obszaru. Nie wystarczały — podkreślam — sumy statystyczne, które miałyby mówić, czym jest nowe polskie gospodarstwo narodowe. Potrzebna była wizja dynamiki tego nowego gospodarstwa. Tę właśnie jasną wizję posiadał Profesor H. Tennenbaum.

W zawartych przez siebie traktatach handlowych Profesor dał wyraz tezie, której hołdował przez całe życie: w interesie rozwojowym Polski leży najściślej-sza współpraca gospodarcza z krajami zachodnimi.

Jedną z ujemnych cech myślenia Polaków o życiu ekonomicznym własnego kraju było przenoszenie na stosunki polskie pojęć i poglądów, które wytworzyły się w krajach o innej strukturze gospodarczej i o innych właściwościach ludzi. Tego rodzaju bezkrytyczne naśladownictwo było, oczywiście, niezmiernie szkodliwe z punktu widzenia formułowania zadań polskiej polityki gospodarczej i doboru środków jej realizacji. Było to traktowaniem rzeczywistości polskiej w innym wymiarze, aniżeli ten, jaki był dla niej właściwy. Profesor H. Tennenbaum zawsze podkreślał, że gospodarstwo polskie, które ukształtowało się pod wpływem innych procesów gospodarczych, nie może być prowadzone w ten sam sposób, co inne gospodarstwa, a tym bardziej nie uznawał on formuł uniwersalnych. Zwolennikom środków uniwersalnych w polskiej polityce ekonomicznej — integralnym liberałom lub integralnym interwencjonistom albo planistom — odpowiadał w sposób anegdotyczny, że nie wierzy w środki uniwersalne od czasu, gdy ktoś wszelkie jego delegliwości próbował leczyć jednym środkiem uniwersalnym, a ktoś znów inny — znowuż innym środkiem uniwersalnym. Twierdził, że wyniki tej kuracji były fatalne.

Profesor H. Tennenbaum przede wszystkim starał się gruntownie poznać gospodarstwo polskie. Znajomość gospodarstwa polskiego była dla niego podstawą określenia zadań polskiej polityki gospodarczej i dróg ich realizacji. Chociaż Profesor o gospodarstwie pol-

skim wiedział nieporównanie więcej niż ktokolwiek inny, znajomość ta nigdy mu nie wystarczała. Wkład Profesora w analizę struktury gospodarstwa polskiego jest olbrzymi. Najwybitniejszą pracą z tej dziedziny jego badań jest dwutomowe dzieło p. t. „Struktura gospodarstwa polskiego“ (1932, 1935 r.).

Mówiono o profesorze Henryku Tennenbaumie, że był zwolennikiem kierunku interwencjonistycznego w gospodarce. Było w tym tylko trochę prawdy. Był zwolennikiem czynnej postawy państwa w kształtowaniu rozwoju gospodarstwa narodowego. Miał przekonanie, że znacznie szybciej można posunąć naprzód rozwój gospodarczy kraju, ograniczając wolną grę sił gospodarczych. Wykazywał często „instytucyjność“ różnych elementów życia gospodarczego i mówił, że ta „instytucyjność“ jest nieunikniona, należy tylko dążyć do tego, by była pożyteczna. Słowem, dla Profesora interwencjonizm był zjawiskiem normalnym na tle każdej niemal rzeczywistości, objętej doświadczeniem historycznym.

Jeżeli natomiast nazwa „interwencjonista“ ma być dawana tylko ekonomistom, którzy są zwolennikami wtrącania się państwa w najdrobniejsze sprawy życia gospodarczego, to profesor H. Tennenbaum interwencjonistą w tym sensie nie był. Nie uznawał dogmatu o nieomyślności biurokracji, był zwolennikiem ochrony swobody jednostki, uznawał pewien zakres wolnej gry sił gospodarczych, byleby te odstępstwa od interwencjonizmu przynosiły więcej pożytku każdemu człowiekowi i zbiorowości. I odwrotnie, dyskwalifikował interwencjonizm, gdy mógł on szkodzić lub szkodził.

Podczas II-ej Wojny Światowej Profesor H. Tennenbaum wrócił do obrony tez, których bronił przed i podczas I-ej Wojny Światowej. Mianowicie, udowodnił, że nieprawdą jest, jakoby suwerenność państwa była hamulcem rozwoju gospodarczego małych narodów Europy środkowo-wschodniej. Właśnie dzięki odzyskaniu przez nie suwerenności państwowej po I-ej Wojnie Światowej, ich interesy rozwojowe zostały wydobyte z zapomnienia, w jakim pozostawały, gdy dane obszary narodowe były częścią składową obcych organizmów gospodarczych. Na odzyskaniu przez te

narody suwerenności państwowej zyskała również gospodarka światowa, ponieważ ich obroty gospodarcze ze światem wzmogły się bardzo znacznie. Nie naczy to, by Profesor był przeciwnikiem unii czy federacji państwowo-gospodarczych małych narodów. Był nawet zwolennikiem tego rodzaju zjednoczeń. Uważał jednak, że będzie szkodliwe dla wchodzących w grę narodów oraz dla gospodarstwa światowego, jako całości, jeżeli takie zjednoczenia miałyby być dokonywane mechanicznie, bez poprzedniej analizy i przemyślenia, a zwłaszcza z zatarciem indywidualnych interesów rozwojowych poszczególnych narodów.

W ostatnich miesiącach swojego życia Profesor wrócił do pracy pedagogicznej wśród młodzieży, do pracy i młodzieży, którą tak bardzo kochał. Był Opiekunem Wydziału Ekonomiczno-Handlowego na Wyższym Studium Rady Akademickich Szkół Technicznych w Londynie. Po latach wojennej przerwy kontynuował swą dawną pracę pedagogiczną, rozpoczętą na początku roku akademickiego 1920/21 w Wyższej (później Głównej) Szkole Handlowej w Warszawie.

Profesor H. Tennenbaum był entuzjastą. Ale entuzjazm jego nie znał już żadnych granic, gdy mówił o młodzieży. W każdym niemal akademiku dopatrywał się jakichś wyjątkowych wartości i niemal przed każdym widział jakieś wyjątkowe możliwości. Gotów był poświęcić wszystko, by te wartości wydobywać i zdolności rozwijać.

Ostatnie miesiące jego życia były miesiącami bardzo ciężkiej pracy: właśnie dla wydobywania wspomnianych wartości i rozwijania przeczuwanych możliwości. Zabiegany i zapracowany, chwycił od czasu do czasu któregoś z nas za guzik i z błyskiem radości w oczach opowiadał o odkryciu jakiejś nowej perły lub nowych zalet wśród młodzieży na Wydziale.

STANISŁAW GRYZIEWICZ

Londyn, styczeń 1947 r.

PRZEDMOWA

Przy opracowaniu rozdziałów p. t. „Koszty własne“, „Ceny“, „Inwestycje i konsumpcja“ oraz „Kredyt i procesy gospodarcze“ pomagał mi Dr. Zbigniew Siemiński.

Rozdział p. t. „Rynek Pracy“ opracowany został wspólnie przez p. Michała Rogóyskiego i niżej podpisanego.

Rozdział p. t. „Koncerny“ opracowany został przy wydatnym udziale Dr. Mieczysława Fryde.

AUTOR.

ROZDZIAŁ I.

POMIAR ZJAWISK GOSPODARCZYCH

Polityka gospodarcza jest wiedzą, której zadaniem jest zalecanie zabiegów i metod, przy których zastosowaniu można osiągnąć postawione sobie cele. Aby móc dawać zalecenia, trzeba poznać rzeczywistość gospodarczą i charakter procesów gospodarczych, gdyż dopiero na podstawie znajomości faktów i zjawisk, można dawać zalecenia i wskazania. Stąd wynika, że polityka gospodarcza opiera się na ekonomii politycznej, to jest nauce, starającej się wytłumaczyć związki, zachodzące pomiędzy faktami i zjawiskami gospodarczymi.

Poznanie rzeczywistości jest tym lepsze i dokładniejsze, im bardziej daje się ona mierzyć; większa dokładność fizyki i chemii niż zoologii i botaniki opiera się na tym, że fakty i zjawiska z przyrody nieożywionej dają się łatwiej mierzyć, niż fakty i zjawiska z życia roślin i zwierząt. Z przedmiotami nieożywionymi można robić doświadczenia, które są niemożliwe z roślinami i zwierzętami.

Ekonomia ma trudności z pomiarem zjawisk gospodarczych. Niektóre odcinki rzeczywistości gospodarczej dają się łatwo zmierzyć. Obszar kraju daje się zmierzyć w kilometrach kwadratowych, tak samo obszar gruntów ornych, nieużytków, lasów i t. p. Łatwo jest zmierzyć długość dróg żelaznych w poszczególnych krajach i ich gęstość, to jest ilość dróg na kilometr kwadratowy. Dostyc dokładnie można zmierzyć urodzaje poszczególnych zbóż, a jeżeli powstają niedokładności, to wynikają one nie z braku określonej jednostki pomiarowej, lecz z trudności uchwycenia rachunkowego całkowitych zbiorów. Tak samo daje się zmierzyć w danym

momencie liczba ludności w danym kraju i liczba zatrudnionych w poszczególnych działach gospodarstwa narodowego.

Przytoczone przez nas powyżej pomiary rzeczywistości dokonywane są przy pomocy stałych, określonych, nie budzących wątpliwości jednostek pomiarowych, jak kilometry, kwintale, tony i t. p.

Przeważająca ilość pomiarów rzeczywistości gospodarczej wywołuje bardzo dużo trudności.

Trudnym zadaniem jest zmierzenie stanu produkcji, nawet w poszczególnym dziale gospodarstwa narodowego.

Jeżeli w danym roku wydobyto 100 milionów ton węgla a w następnym 110 milionów ton węgla, to zdawałoby się, że produkcja węgla wzrosła o 10 milionów ton, czyli o 10%.

Ale to proste i zdawałoby się niewątpliwe twierdzenie można zakwestionować. Gatunki węgla różnią się między sobą: są gatunki lepsze i gorsze. Przypuśćmy, że wydobywanie bardzo dobrych gatunków węgla zmniejszyło się o 10 milionów ton a wydobywanie bardzo złych gatunków węgla podniosło się o 20 milionów ton; przypuśćmy, że kopalnie za sprzedaż węgla otrzymały mniej przy sprzedaży 110 milionów ton niż przy sprzedaży w okresie ubiegłym 100 milionów ton.

Nawet węgiel jest określeniem zbyt ogólnikowym i niedokładnym. Na cenę węgla wpływają: jego kaloryczność, większa albo mniejsza przydatność dla różnych celów, dogodność przy jego użyciu i t. p. Stosunek pomiędzy cenami poszczególnych gatunków węgla jest zmienny, np. w pewnych okresach cena węgla grubego jest dwa razy większa, niż cena miału, w innych — tylko półtora razy większa itd.

Zmierzenie wytwórczości węgla będzie tym dokładniejsze, im bardziej szczegółowo rozklasyfikujemy węgiel na poszczególne gatunki i podamy ich ilości. Przez pomnożenie ilości każdego gatunku węgla przez jego cenę otrzymujemy wartość produkcji poszczególnego gatunku węgla. Przez podsumowanie wartości produkcji poszczególnych gatunków węgla otrzymujemy wartość całkowitej produkcji węgla.

Dla pewnych celów należy brać pod uwagę ilość wydobytego węgla np. dla obliczenia wydajności robotnika węglowego. Często koszt wydobywania węgla nie zależy od jego gatunku.

Jeżeli zmienia się stosunek pomiędzy ilościami różnych gatunków wydobytego węgla, to pewien obraz dokonywujących się zmian otrzymujemy przez zestawienie wartości.

Wybór cen potrzebnych do obliczenia wartości nie jest sprawą prostą. Inna jest cena hurtowa węgla na kopalni, niż cena hurtowa węgla dowiezionego do większych ośrodków spożycia. Inna jest cena hurtowa, niż cena detaliczna. Ceny węgla zwykle są tym wyższe, im dalej od kopalni się go sprzedaje.

Zdawałoby się, że dla obliczenia wartości produkcji węgla byłoby najrozsądniej oprzeć się na cenie hurtowej węgla na kopalni. Należy wtedy pamiętać o tym, że cena hurtowa na kopalni tego samego gatunku węgla, wydobytego w różnych zagłębiach węglowych, jest różna, co wynika stąd, że im dalej zagłębie jest położone od głównych ośrodków spożycia, tym mniej otrzymuje ono za węgiel. W danym ośrodku spożycia ustala się cena hurtowa danego gatunku węgla niezależnie od tego, z jakiego zagłębia jest on dowieziony; cena tego węgla, którego przewóz kosztuje więcej, będzie na kopalni niższa, niż tego węgla, którego dowóz kosztuje mniej.

Jakże więc obliczać wartość produkcji węgla? Jeżeli brać dla tego samego gatunku węgla różną cenę w zależności od zagłębia, z jakiego go otrzymano, obliczenie ma charakter bardzo umowny; przypuśćmy, że ten sam gatunek węgla kosztuje na jednej kopalni 20 zł za tonę, na innej 30 zł za tonę, i że w każdym zagłębiu wydobyto go po dziesięć milionów ton. Wtedy wartość wydobytego węgla tego samego gatunku będzie wynosiła w jednym zagłębiu 200 milionów zł, w drugim zagłębiu 300 milionów zł, razem 500 milionów zł.

Jeżeli się natomiast zdecydujemy na jedną cenę hurtową, to wtedy taka wybrana cena będzie ceną umowną, w ten czy w inny sposób różniącą się od rzeczywistości. Możemy przyjąć cenę 20 zł albo 30 zł albo średnią — 25 zł. Każda z nich, w ten czy inny sposób odbiega od rzeczywistości.

Obliczenie wartości wydobycia węgla dokonywane jest zwykle w tym celu, aby ją porównać z wartością węgla wydobytego w innym okresie czasu. Ceny węgla, jak każdego innego towaru, ulegają zmianom. Przypuśćmy, że cena węgla podniosła się w porównaniu z okresem ubiegłym. Powstaje pytanie, czy cena węgla podniosła się dlatego, że popyt na węgiel wzrósł, czy też dlatego, że nastąpił tak zwany powszechny wzrost cen, którego byliśmy świadkami zarówno po poprzedniej wojnie, jak i obecnie. Ekonomiści zastanawiają się nad tym, czy wzrost ceny spowodowany został przez czynniki towarowe, czy też przez czynniki monetarne. Bardzo czę-

sto wzrost ceny zostaje wywołany działaniem obydwóch czynników, np. w 1946 r. wydobycie węgla było mniejsze niż przed wojną, co stanowi czynnik towarowy, wpływający na cenę węgla; jednocześnie nastąpił w Anglii dosyć powszechny wzrost cen, co również wpłynęło na wzrost ceny węgla i stanowi t. zw. monetarny czynnik wzrostu cen. Obliczenie zakresu działania każdego z tych czynników jest sporne i skomplikowane. Bardzo często przy porównywaniu wartości w różnych okresach czasu, wprowadza się poprawkę na ceny, to znaczy wartość produkcji w danym roku po cenach danego roku przeliczujemy się na wartość według cen ubiegłego okresu, tak np. obecnie w Anglii wartość produkcji 1945 r. według cen bieżących przeliczujemy się na wartość według cen z 1938 r. i dopiero wtedy porównuje się ją z wartością produkcji w 1938 r.

Z węglem jest sprawa względnie prosta, bo ostatecznie można powiedzieć, że węgiel to jest węgiel i obliczenie ilości wydobytego węgla ma swoją oczywistą wymowę. Ekonomisci i politycy gospodarczy wiedzą, jakie gatunki węgla otrzymuje się z poszczególnych zagłębi i w poszczególnych krajach; np. w Polsce niemal wszyscy wiedzą, że węgiel krakowski jest gorszy od węgla śląskiego.

W innych gałęziach produkcji, jak np. produkcji samochodów albo zegarków, obliczenie ilościowe produkcji mówi bardzo niewiele. Stwierdzenie, że wyprodukowano milion samochodów jest bardzo ogólnikowe, gdyż chodzi o to, ile wyprodukowano pospolitych Fordów, a ile luksusowych samochodów różnych marek. Nie można dodawać ilości wyprodukowanych Fordów i Rolls-Royce'ów. Dodawanie tych różnych samochodów niczym się nie różni od dodawania kajaków do jabłek.

W licznych gałęziach wytwórczości nie można się posługiwać ilością dla obliczenia rozmiarów produkcji.

Przy dodawaniu wartości produkcji w tych gałęziach występują trudności, jakich nie mieliśmy przy towarach względnie jednolitych i dających się stosunkowo łatwo określić. Przypominamy, że w wypadku zmiany ceny węgla, trzeba było zdać sobie sprawę z tego, czy wzrost ceny był skutkiem wzrostu popytu albo spadku podaży, czy też skutkiem powszechnego podniesienia się cen; ale wiedzieliśmy, że mamy do czynienia z określonymi gatunkami węgla. Tymczasem z takimi towarami, jak: tkaniny, samochody, buty i maszyny,

jakość towarów ulega zmianie; można tę samą tkaninę zrobić staranniej i lepiej, albo gorzej. Zmiana ceny może być wywołana polepszeniem lub pogorszeniem jakości towarów. Lepiej i staranniej wykończona tkanina jest innym towarem, niż pozornie ta sama tkanina zrobiona niedbale. To też przy porównywaniu wartości produkcji w danej gałęzi przemysłu w różnych okresach czasu, należy postawić sobie pytanie, czy zmiana cen została wywołana zmienionym stosunkiem pomiędzy podażą a popytem, czy też powszechnym wzrostem cen, a wreszcie zmianą jakości towarów. Można powiedzieć, że przy porównywaniu wartości obojętne jest dla wyniku porównania, czy zmiana wartości produkcji nastąpiła raczej dlatego, że wytworzono danych towarów więcej lub mniej, czy też wskutek tego, że wytwarzano towary lepsze albo gorsze; wtedy jednak odrywamy się jeszcze bardziej od ilościowego ujęcia rozmiarów produkcji.

Całkowita wartość produkcji danego kraju ma zatem znaczenie ilustracyjne, przydatne tylko dla globalnych porównań. Przy zastosowaniu stałej metody obliczeń można porównywać wartość produkcji w danym kraju w różnych okresach czasu. Porównywanie wartości produkcji w różnych krajach następcza bardzo duże trudności, ponieważ ceny poszczególnych towarów bardzo się pomiędzy sobą różnią. Na przykład przed wojną w Polsce żywność była tańsza niż w Czechosłowacji, a produkty przemysłowe na ogół droższe. Porównanie wartości produkcji w tych dwóch krajach trzeba było zaopatrzyć różnymi wyjaśnieniami, a dla pewnych celów wprowadzać poprawki na ceny.

Niektórzy ekonomiści są zdania, że najlepiej mierzyć rozmiary produkcji ilością zatrudnionych robotników albo sumą wypłaconych płac całej warstwie robotniczej. Obliczanie ilości zatrudnionych robotników jest najprzydatniejsze dla dokonywania pomiarów w jednym kraju za różne okresy czasu; przy porównaniu pomiędzy różnymi krajami pominięta jest różna wydajność pracy robotników. Jeżeli zamiast ilości zatrudnionych bierze się sumę płac, wypłaconych warstwie robotniczej, powstają te same trudności i wątpliwości, jakie wywołują się przy porównywaniu cen za różne okresy czasu, i w różnych krajach.



ROZDZIAŁ II.

SILA NABYWCZA

Wiemy z codziennego powszedniego doświadczenia, że w bankach ludność ma rachunki bankowe, którymi może dysponować przy pomocy czeków. Dla naszego zamierzonego w tym dziale wywodu wystarcza nam powiedzenie, że przedsiębiorstwa, w których publiczność trzyma środki są bankami; osoby mające środki w bankach mają konta bankowe (rachunki w banku).

Nie będziemy się teraz zastanawiali nad różnymi rodzajami banków, jak np. bankami kredytu krótko-terminowego, bankami kredytu długo-terminowego, instytucjami i kasami oszczędnościowymi, i t. p. Niektóre z nich są zwane bankami, inne — instytucjami oszczędnościowymi, jak np. Poczтова Kasa Oszczędności w Polsce. Nie we wszystkich bankach albo instytucjach ludność utrzymuje rachunki, np. w bankach kredytu długo-terminowego publiczność nie utrzymuje rachunków i banki te ich nie przyjmują. W tej chwili interesują nas banki, w których publiczność utrzymuje rachunki bankowe.

Bank emisyjny jest bankiem, który ma prawo emitowania banknotów; w banku emisyjnym można utrzymywać rachunek bankowy, nazywany zwykle „rachunkiem żyrowym“; będziemy nazywać rachunek żyrowy w banku emisyjnym „kontem w banku emisyjnym“. Publiczność załatwia pewne transakcje, zwykle mniejsze, przy pomocy banknotów; inne większe, zwykle przy pomocy czeków, wystawianych na rachunki bankowe. Posiadacz rachunku żyrowego może w każdej chwili otrzymać banknoty. Gdyby nie względu natury technicznej, każdy posiadacz banknotów mógłby złożyć ban-

knoty w banku emisyjnym, otworzyć sobie rachunek żyrowy i płacić w restauracji czekiem. Rozciągamy pojęcie konta bankowego w banku emisyjnym i na obieg banknotów, i będziemy traktować posiadaczy banknotów tak samo, jak posiadaczy rachunków żyrowych w banku emisyjnym, a zatem przez posiadaczy kont w banku emisyjnym będziemy również rozumieli i posiadaczy banknotów. Publiczność utrzymuje rachunki, czyli konta, przeważnie w bankach kredytu krótko-terminowego i instytucjach oszczędnościowych; konta w tych instytucjach można traktować podobnie jak konta w banku emisyjnym; wynika to stąd, że w nowoczesnym gospodarstwie posiadacz konta w takich instytucjach może je zwykle bez trudności zamienić na konto w banku emisyjnym; istota tego mechanizmu będzie wyjaśniona później.

Konta będziemy nazywać „pieniądzem“. Jednostką pieniędzy danego kraju jest jego walutą, a zatem w Anglii funtem szterlingiem jest konto w funtach szterlingach, utrzymywane w jakimkolwiek banku w Anglii.

Ceny towarów zmieniają się, jeżeli zmienia się stosunek pomiędzy podażą a popytem na dany towar.

Popyt na dany towar przy danym dochodzie danej osoby zależy nie tylko od ceny danego towaru, ale i od cen innych towarów.

W budżecie mało zamożnej osoby komorne jest ważną pozycją. Jeżeli ceny komornego są podniesione, to mało zamożna ludność bądź rzadziej chodziła do kinematografu, i to nawet w wypadku obniżenia cen biletów.

Interesujące przeto staje się pytanie, ile towarów i usług może nabyć dana osoba za posiadane pieniądze, czyli za środki na koncie w banku.

Robione są obliczenia, co robotnik może nabyć za posiadane pieniądze. W tym celu wybiera się towary i usługi, które robotnik normalnie nabywa w ciągu określonego czasu, zestawia się odpowiednie ilości tych towarów i usług i oblicza się ich wartość.

Jeżeli wartość tego określonego zespołu towarów i usług się zmienia, to robotnik za określoną sumę pieniędzy może nie być w stanie nabyć tego zespołu albo po jego nabyciu pozostają mu jeszcze wolne środki.

Przypuśćmy, że w styczniu robotnik płacił za dany zespół towarów i usług 100 zł a w lutym musiał zań zapłacić 110 zł. Mówi się wtedy, że zdolność nabywcza pieniądza, którym dy-

sponuje robotnik odpowiednio spadła, albo też, że wskaźnik kosztów utrzymania robotnika uległ wzrostowi.

Członkowie różnych warstw społecznych nabywają różne zespoły towarów i usług. Doświadczenie wskazuje, że ich ceny zmieniają się niejednakowo. Wskutek tego może się zdarzyć, że zdolność nabywczą pieniądza, którym dysponuje robotnik zmienia się inaczej, niż zdolność nabywczą pieniądza, którym dysponuje członek innej warstwy. W latach 30-tych po spadku cen płodów rolnych wystąpiło to niezmiernie wyraźnie; w owym okresie ceny produktów przemysłowych spadły znacznie mniej niż ceny płodów rolnych; rolnicy mieli mniej siły nabywczej, gdyż mniej otrzymywali za płody rolne niż przedtem; ponieważ ceny nabywanych przez rolników wytworów przemysłowych mało się obniżyły, to rolnik za 100 zł. mógł był nabyć tyle tylko towarów, ile ich nabywał przed spadkiem cen produktów rolnych. Widać stąd, że sytuacja zatrudnionego robotnika polepszyła się a sytuacja rolnika uległa pogorszeniu.

Jeżeli zdolność nabywczą pieniądza, jakim dysponuje robotnik, maleje albo wzrasta, to wtedy się mówi, że realna zdolność nabywczą jego nominalnej płacy spada albo rośnie.

Zmiana zdolności nabywczej pieniądza odbija się natychmiast na interesie warstw, mających stałe nominalne dochody; do nich należą urzędnicy, emeryci i właściciele papierów wartościowych o stałym oprocentowaniu.

Osoby żyjące ze stałego procentu, pobieranego od sum umieszczonych w obligacjach państwowych, listach zastawnych lub na hipotekach, natychmiast odczuwają zmianę zdolności nabywczej pieniądza.

Przy zmianie zdolności nabywczej pieniądza zmienia się zarówno sytuacja wierzyciela, jak i dłużnika; przy spadku zdolności nabywczej pieniądza przedsiębiorca łatwiej może spłacić swe zobowiązania, gdyż za dostarczone przez siebie towary i usługi pobiera więcej, niż poprzednio, natomiast wierzyciel ponosi w tej samej mierze straty. Jeżeli spadek wartości nabywczej pieniądza jest znaczny, to wtedy grupy ludności, będące wierzycielami, jak np. właściciele przynoszących stały procent papierów wartościowych i sum, umieszczonych na hipotekach, domagają się przemianowania swych wierzytelności na wyższe sumy i zwykle wysuwają, między innymi, hasło obrony interesów wdów i sierot. Doświadczenie wskazuje, że ustawodawca od czasów niepamię-

tnych staje po stronie dłużnika. Obrona przeciążonego zobowiązaniami dłużnika była wiele razy w dziejach postulatem poważnych ruchów politycznych, poczynając od czasów starożytnej Grecji i Rzymu. Kierownicy polityki gospodarczej zwykle przechylają się ku obronie interesów dłużnika dlatego, że zwykle dłużnikami są przedsiębiorcy, jak np. rolnicy; polepszenie sytuacji przedsiębiorcy i ułatwienie mu warunków, w których produkuje, jest zwykle uważane za zadanie godne poparcia przez kierowników państwowej polityki gospodarczej.

Zdolność nabywczą środków, jakimi dysponują poszczególne grupy przedsiębiorców, zmienia się w różnych okresach niejednakowo. Doświadczenie wskazuje, że ceny surowców będących przedmiotem handlu międzynarodowego, jak np. bawełny, metali półszlachetnych i pszenicy, ulegają większym i częstszym zmianom, niż ceny surowców, będących przedmiotem handlu lokalnego i rejonowego, jak np. gliny. Zdarza się, że cena bawełny i miedzi rośnie, a cena gliny pozostaje bez zmiany, wówczas zdolność nabywczą środków, jakimi dysponuje przedsiębiorca bawełniany, maleje, a środków, którymi dysponuje właściciel cegielni, pozostaje bez zmiany.

Wrażliwość na zmianę wysokości nominalnej płacy lub nominalnego uposażenia jest znacznie większa, niż wrażliwość na zmianę zdolności nabywczej pieniądza. Robotnicy reagują ostro na obniżenie wysokości otrzymywanych nominalnych płac, natomiast ich reakcja na zmniejszenie zdolności nabywczej otrzymywanych środków jest znacznie mniejsza i powolniejsza. Formuluje się to w ten sposób, że robotnicy są wrażliwsi na zmianę wysokości płacy nominalnej, niż na zmianę płacy realnej.

W 1925 r. podniesiono kurs funta; przed jego podniesieniem za funta otrzymywano przeszło cztery dolary; po podniesieniu kursu funta — prawie pięć dolarów; wskutek tego za funta można było więcej nabyć bawełny i pszenicy w Stanach Zjednoczonych, niż przy dawnym, niższym kursie funta. Tłumaczono robotnikom angielskim, że wobec wzrostu zdolności nabywczej funta powinni zgodzić się na obniżenie płacy nominalnej; robotnicy na ogół nie zgadzali się na to, gdyż oceniali swoje położenie według wysokości otrzymywanej płacy nominalnej.

Angielski ekonomista Keynes twierdzi, że robotnicy, zachowując się w ten sposób, są lepszymi ekonomistami, niż uczeni; robotnik zdaje sobie sprawę z tego, że może wyrzucić wpływ na wysokość otrzymywanej płacy nominalnej, a że wysokość płacy realnej zależy od czynników, na które nie ma wpływu. Robotnicy mają rację, nie zgadzając się na redukcję siły nabywczej, gdyż to prowadzi do depresji gospodarczej.

Doświadczenie wskazuje, że ceny detaliczne mniej się zmieniają, niż ceny hurtowe. Zdaje się, że konsument reaguje niechętnie i podejrzliwie na zmianę ceny nabywanych towarów detalicznych; niekiedy się zdarza, że reaguje nieufnie nawet na spadek ceny nabywanego towaru, podejrzewając, że łączy się z nim pogorszenie jakości towaru; zdaje się, że konsument dość często utożsamia stałość ceny ze stałością gatunku nabywanego towaru. Kupiec detaliczny w licznych wypadkach obawia się podniesienia ceny, sądząc, że może ono doprowadzić do zmniejszenia obrotów, zdarza się, że ceny hurtowe danych towarów rosną, a ceny detaliczne bądź pozostają bez zmiany, bądź rosną daleko łagodniej i powolniej. W latach trzydziestych rząd belgijski zdewaluował franka belgijskiego i starał się wpłynąć na kupców detalicznych, aby nie podnosili cen, mimo to, że ceny towarów wytwarzanych z nabywanych zagranicą surowców uległy podniesieniu; na ogół rządowi belgijskiemu udało się to przeprowadzić.

Istnieje więc zdolność nabywca pieniądza, którym dysponuje robotnik, rolnik, nabywca towarów detalicznych, przedsiębiorca nabywający surowce, będące przedmiotem handlu międzynarodowego i przedsiębiorca nabywający surowce lokalne. Jest wątpliwe, czy istnieje t. zw. zdolność nabywca pieniądza. Niektórzy ekonomiści występują przeciwko posługiwaniu się tym pojęciem i twierdzą, że nie ma ogólnej wartości pieniądza.

Stosunek pomiędzy cenami różnych towarów w danym gospodarstwie narodowym wpływa na sytuację poszczególnych warstw; jeżeli ceny pewnych towarów zmieniają się a inne ceny pozostają bez zmiany, to wtedy sytuacja jednych warstw polepsza się a innych pogarsza. Jeżeli na przykład podnoszą się ceny zboża a inne artykuły pozostają bez zmiany, to sytuacja rolników się polepsza a sytuacja robotników pogarsza. Jeżeli rząd danego kraju chce uniknąć przesunięć w podziale dochodu narodowego, to zwykle stara się o utrzy-

manie dotychczasowej wartości siły nabywczej, będącej w rękach różnych warstw społecznych.

Dla porządku zaznaczymy, że to rozumowanie nie zawsze jest słuszne; podniesienie cen płodów rolnych może się przyczynić do tego, że rolnik nabywa więcej wytworów przemysłowych i w ten sposób przyczynia się do ożywienia życia gospodarczego; w rezultacie podniesienie cen płodów rolnych może doprowadzić do zwiększenia dochodu narodowego, co zwykle jest więcej warte niż utrzymanie dotychczasowego podziału dochodu narodowego.

Tak samo podniesienie płac może wywołać wzrost nie tylko nominalnego, lecz i realnego dochodu narodowego.

Rządy kierują się nie tylko motywem utrzymania wewnętrznej siły nabywczej własnej waluty na zamierzonym poziomie i motywem utrzymania dotychczasowego podziału dochodu narodowego, lecz również motywem osiągnięcia pewnego stosunku pomiędzy siłą nabywczą własnej waluty a siłą nabywczą obcych walut.

Przypuśćmy, że za jednego funta można nabyć w Anglii więcej pewnych towarów, niż za 4 dolary można nabyć w Stanach Zjednoczonych tych samych towarów amerykańskich. Wtedy Amerykaninowi opłaca się nabyć za 4 dolary jednego funta i kupić towary angielskie. Stany Zjednoczone mogą być zaniepokojone konkurencją towarów angielskich i obniżyć kurs dolara w ten sposób, że za funta szterlingów trzeba zapłacić 5 dolarów; wówczas może się okazać, że Amerykanin nabywa u siebie za 5 dolarów więcej towarów amerykańskich, niż za jednego funta towarów angielskich; w ten sposób Stany Zjednoczone mogą uniknąć przywozu towarów angielskich.

Rządy różnych krajów niekiedy zmieniają z powyższych powodów kurs swej waluty, co doprowadza do zmiany siły nabywczej własnego pieniądza we własnym kraju. Towary importowane stają się droższe albo tańsze w zależności od tego, czy kurs własnej waluty został obniżony czy też podniesiony w stosunku do innych walut. Zmiana kursu waluty wpływa na to, że pewne towary są wywożone w większych albo w mniejszych ilościach, co doprowadza w rezultacie do zmiany ich ceny na rynku wewnętrznym.

W pewnych sytuacjach kierownicy polityki gospodarczej dbają więcej o poziom siły nabywczej własnego pieniądza na rynku krajowym, w innych sytuacjach ważniejsze jest dla

nich wyznaczenie siły nabywczej swej waluty na takim poziomie, który by pozwolił na kształtowanie wymiany międzynarodowej w zamierzony sposób.

W lipcu 1946 r. ceny amerykańskie podniosły się poważnie; rząd kanadyjski uląkł się wpływu, jaki mógł wywrzeć w Kanadzie wzrost cen przywożonych ze Stanów towarów; aby temu zapobiec, rząd kanadyjski podniósł kurs dolara kanadyjskiego o 10 procent; przed jego podniesieniem za dolara amerykańskiego Kanadyjczycy płacili 1,1 dolara kanadyjskiego; po podniesieniu kursu dolara kanadyjskiego, Kanadyjczyk płaci za dolara amerykańskiego tylko jeden dolar kanadyjski. Gdyby ceny amerykańskie podniosły się tylko o 10%, to wtedy Kanadyjczyk otrzymałby za dolara kanadyjskiego tę samą ilość towarów amerykańskich, co przedtem. Posunięcie rządu kanadyjskiego tłumaczy się tym, że chciał on utrzymać dotychczasową strukturę cen kanadyjskich.

ROZDZIAŁ III.

BILANSE

Każdy człowiek może sobie sporządzić bilans, obrazujący jego sytuację majątkową. Weźmy osobę, mającą dwa ubrania po £ 10, dwie pary obuwia po £ 5, dwie zmiany bielizny po £ 5, nazwijmy to jego masą majątkową. Bilans jego stanu posiadania będzie wyglądał w ten sposób:

Stan czynny (aktywa)

Ubrania	£ 20
Buty	£ 10
Bielizna	£ 10
<hr/>	
Razem	£ 40

Stan bierny (passywa)

Stan posiadania	
właściciela =	£ 40

Rachunek masy majątkowej reprezentuje stan posiadania danej osoby.

Przypuśćmy, że dana osoba zaciągnęła pożyczkę w wysokości £ 15 i nabyła za nie palto. Wtedy bilans sytuacji majątkowej danej osoby będzie się przedstawiał jak następuje:

Stan czynny

Ubrania	£ 20
Buty	£ 10
Bielizna	£ 10
Palto	£ 15
<hr/>	
Razem	£ 55

Stan bierny

Stan posiadania	
właściciela	£ 40
Dług	£ 15

Do przedmiotów, znajdujących się w mieszkaniu danej osoby, może zgłosić roszczenia wierzyciel w wypadku niezapłacenia długu. Do tej masy majątkowej ma roszczenia zarówno właściciel, jak i jego wierzyciel. Niekiedy ludzi nieobeznanych z buchalterią wprowadza w zakłopotanie fakt, umieszczania obok właściciela jego wierzyciela; każdy z nas w codziennym biegu życia ma poczucie przeciwstawności pomiędzy sobą a swym wierzycielem, ale bilans jest umowną fikcją i jasne jest, że masie majątkowej można przeciwstawić zarówno właściciela tych przedmiotów, jak i wierzyciela, który udzielił właścicielowi pożyczki. Należy pamiętać, że należność wierzyciela reprezentuje roszczenie do masy majątkowej dłużnika. Większość ludzi nie sporządza takich bilansów, należy jednak zdać sobie sprawę z tego, że wszyscy ludzie należący do danego gospodarstwa narodowego mogliby sobie sporządzić takie bilanse. Jeżeli byśmy sporządzili bilans osoby, która pożyczyła omawianej przez nas osobie £ 15, to okazałoby się, że te bilanse wzajemnie się zająbiają; pozycji w wysokości £ 15 w stanie biernym bilansu jednej osoby odpowiada pozycja £ 15 w stanie czynnym bilansu drugiej osoby.

Rozpatrzmy teraz, jak może wyglądać bilans przedsiębiorstwa. Sporządzimy niezmiernie uproszczony bilans przedsiębiorstwa: założmy, że przedsiębiorca ma place, urządzenia, surowce, półprodukty i produkty na składzie, należności u klientów i konto w banku. Z drugiej zaś strony ma zobowiązania z tytułu nabycia maszyn i surowców. Wtedy bilans będzie przedstawiał się jak następuje: (w milionach złotych)

<i>Stan czynny</i>		<i>Stan bierny</i>	
Konto w banku	10	Kapitał	135
Urządzenia	80	Zobowiązania,	
Place	20	czyli długi	75
Surowce, półprodukty i produkty	50	Razem	210
Należność u klientów	50		
	<hr/>		
Razem	210		

Kapitał reprezentuje faktyczny udział właściciela w przedsiębiorstwie. Masa majątkowa, znajdująca się w przedsiębiorstwie, nie jest całkowitą własnością właścicie-

la, gdyż ciężą na niej zobowiązania; w wypadku likwidacji przedsiębiorstwa trzebaby było wierzyciela przede wszystkim spłacić i dopiero reszta stanowiłaby własność właściciela. Przez kapitał w stanie biernym rozumiemy zatem faktyczny udział właściciela w masie majątkowej przedsiębiorstwa. Uczynimy założenie, bardzo pomocne dla zrozumienia zjawisk gospodarczych; zakładamy, że przedsiębiorstwa udzielają kredytów tylko przedsiębiorcom, a nie udzielają ich osobom nie będącym przedsiębiorcami. Przy tym założeniu należność przedsiębiorstwa jest roszczeniem do masy majątkowej innego przedsiębiorstwa. Zobowiązanie przedsiębiorstwa jest roszczeniem innego przedsiębiorstwa do jego masy majątkowej. Jeżeli zatem rozpatrujemy całkowity zespół przedsiębiorstw w zamkniętym gospodarstwie narodowym, to należności poszczególnych przedsiębiorstw reprezentują roszczenia do masy majątkowej innych przedsiębiorstw.

Wkrótce włączymy do naszych rozważań banki i różnego rodzaju instytucje, jak np. skarb państwa.

Jeżeli przedsiębiorstwo ma zyski, oznacza to, że zwiększył się stan jego aktywów; zwiększyły się zatem pewne pozycje w aktywach, jak np. konto w banku, surowce i t. p. Jeżeli przedsiębiorstwo przeznacza część osiągniętego zysku na wypłacenie dochodu właścicielowi lub dywidendy akcjonariuszom, to wtedy zmniejsza się o tę sumę konto w banku; pozostała część zysku, zatrzymana w przedsiębiorstwie, jest zapisywana jako kapitał zapasowy lub inne rodzaje kapitału.

Maszyny się niszczą; przypuśćmy, że zespół maszyn kosztujących 10 mil. zł będzie po latach dwudziestu zupełnie zużyty i że trzeba będzie go zastąpić przez nowy zespół. Przypuśćmy, że przedsiębiorca zakłada, że nowy zespół maszyn za lat 20-cia będzie kosztował również 10 mil. zł. Przedsiębiorca postanawia, o ile dochody przedsiębiorstwa na to pozwolą, odkładać co rok 1/2 mil. zł na kupno nowego zespołu. Ta część zysku przedsiębiorstwa, która jest zatrzymywana w przedsiębiorstwie i jest przeznaczana na nabycie w przyszłości nowego zespołu maszyn, nazywana jest kapitałem amortyzacyjnym.

Przypuśćmy, że przedsiębiorstwo w ciągu roku ma pół miliona złotych zysku i, że je całkowicie przeznacza na kapitał amortyzacyjny. Bilans przedsiębiorstwa będzie się przedstawiał w sposób uproszczony i skrócony, jak następuje:

Bilans na początku roku

<i>Stan czynny</i>		<i>Stan bierny</i>	
Maszyny	10 mil. zł	Kapitał zakładowy	15 mil. zł
Inne aktywa	26 mil. zł	Inne pasywa	21 mil. zł

Po roku będzie to wyglądało, jak następuje:

Bilans przedsiębiorstwa w końcu roku

<i>Stan czynny</i>		<i>Stan bierny</i>	
Maszyny	10 mil. zł	Kapitał zakładowy	15 mil. zł
Inne aktywa	26,5 mil. zł	Kapitał amortyz.	0,5 mil. zł
		Inne pasywa	21 mil. zł

Pozycja „maszyny” figuruje w wysokości 10 mil. zł, aczkolwiek warte są one tylko 9,5 mil. zł, to też niekiedy skreśla się w pasywach 1/2 mil. zł oznaczone jako kapitał amortyzacyjny i zapisuje się w aktywach wartość maszyn w wysokości 9,5 mil. zł.

Jeżeli przedsiębiorstwo nie miało by zysków, to wtedy powinno zapisać maszyny w stanie czynnym w wartości 9,5 mil. zł, a zmniejszyć kapitał zakładowy o 1/2 mil. zł; wtedy maszyny będą figurowały w wysokości 9 i 1/2 mil. zł a kapitał zakładowy w wysokości 14,5 mil. zł.

Istotna różnica polega na tym, że w jednym wypadku trzeba było zmniejszyć kapitał zakładowy, co świadczy o tym, że przedsiębiorstwo miało straty, w drugim zaś zmniejsza się kapitał amortyzacyjny, który powstał z osiągniętych zysków.

W różnych krajach sporządzane są zestawienia bilansów wszystkich przedsiębiorstw akcyjnych w danym kraju. Takie statystyki pozwalają na zorientowanie się, czy przemysł ma dostateczne dochody, aby nagromadzić kapitały amortyzacyjne.

Masa majątkowa przedsiębiorstwa jest zwykle dzielona na dwie grupy, na kapitał stały i kapitał obrotowy; nie będziemy się posługiwali tymi określeniami, gdyż doprowadzają one do zamącenia pojęć i określeń, a to dlatego, że wtedy

„kapitał“ jest używany dla oznaczenia w stanie biernym kapitału zakładowego, zapasowego i amortyzacyjnego, a w stanie czynnym dla oznaczenia różnych rodzajów masy majątkowej.

Masa majątkowa przedsiębiorstwa obejmuje wszystko to, co przedsiębiorstwo ma, a zatem nie tylko budynki urządzenia, surowce, towary, ale i należności i środki na kontach bankowych.

Założyliśmy, że przedsiębiorstwa nie udzielają kredytu osobom nie będącym przedsiębiorcami, instytucjami, a więc, że krawcy i szewcy nie sprzedają na kredyt ubrań i butów; wtedy należności jednych przedsiębiorstw i instytucji, mają jako swój odpowiednik aktywa innych przedsiębiorstw i instytucji.

Masę majątkową będziemy nazywali inwestycjami; wszystko to, co przedsiębiorstwo ma, stanowi jego inwestycje.

Wśród inwestycji, czyli masy majątkowej przedsiębiorstwa, specjalny charakter mają urządzenia trwałe; należą do nich: ziemia; budynki i maszyny. Przez urządzenia trwałe należy rozumieć wszystkie te urządzenia, które służą do wykonania szeregu procesów wytwórczych. Na maszynie piekarskiej można wypiekać chleb z mąki przez szereg lat, z mąki można tylko raz wypiec chleb, poczem mąka jako mąka przestaje istnieć. Maszyna piekarska jest zatem trwałym urządzeniem, mąka, — nietrwałym czynnikiem produkcji.

Jeżeli pewne części maszyny niszczą się po paru miesiącach i są zastępowane przez nowe, to będziemy je również zaliczać do trwałych urządzeń.

Pozycje umieszczone w bilansach mają w znacznej mierze znaczenie umowne. Wartość szeregu pozycji wyprowadzana jest według ceny ich nabycia, jak np. wartość surowców; tymczasem ich cena bardzo często wkrótce po ich nabyciu ulega zmianie; jasne jest, że bilans nie uwzględnia tych zmian w ciągu roku i wskutek tego wartość tych pozycji ma znaczenie umowne. Gotowe towary oznacza się zwykle według wysokości kosztów ich wytworzenia, tymczasem okazuje się często, że ich cena sprzedażna jest niższa od wysokości kosztów ich wytworzenia, które przyjęto za podstawę dla oznaczenia ich wartości w bilansie.

Jasne jest, że w wypadku sprzedaży przedsiębiorstwa, jego masa majątkowa może być oceniana według innych kryteriów, niż te, według których bilans został sporządzony.

Zwykle raz na rok bilans jest korygowany, np. wartość surowców, towarów i t. p. jest wyprowadzana według cen w danej chwili panujących, zwykle różnych od cen istniejących w chwili sporządzania poprzedniego bilansu.

Przy bardzo ostrożnym sporządzaniu bilansów można znacznie obniżyć wartość poszczególnych pozycji w stanie czynnym; tak na przykład można nisko obliczyć wartość surowców, półproduktów i towarów, licząc się z przewidywanym spadkiem cen; można szacować należności u klientów nisko, licząc się z tym, że niektórzy z nich nie spłacą swych zobowiązań; w ten sposób powstają ukryte rezerwy przedsiębiorstwa. Te ukryte rezerwy można traktować jako nieujawniony kapitał amortyzacyjny, innymi słowy, urządzenia mogą być w większej mierze zamortyzowane, niż wykazuje wysokość kapitału amortyzacyjnego.

Zdaniem brytyjskiego Instytutu Buchalterów Przysięgłych (Report of the Committee on Company Law Amendment 1945), bilans jest zamiarem pokazania kapitału, rezerw, zobowiązań przedsiębiorstwa w chwili sporządzania bilansu i sposobu, w jaki te środki są ulokowane w poszczególnych pozycjach stanu czynnego. Bilans jest zatem dokumentem historycznym i jego celem nie jest wykazanie wartości przedsiębiorstwa w poszczególnym momencie ani przedstawienia wartości, jakąby można było uzyskać w realizacji jego masy majątkowej i aktywów niematerialnych (Good will).

Czynnikiem, wpływającym poważnie na wartość przedsiębiorstwa, są t. zw. aktywa niematerialne. Przedsiębiorstwa mają często metody produkcyjne, których nie posiadają inne przedsiębiorstwa. Metoda przedzenia zwykłej przędzy jest bardziej dostępna, niż metoda wytwarzania złożonych maszyn elektrycznych albo skomplikowanych wytworów chemicznych, np. w tej chwili metoda produkcji bomby atomowej jest bardzo mało dostępna. Dysponowanie niedostępnymi metodami produkcji, wypracowanymi we własnych laboratoriach i biurach konstrukcyjnych, stanowi wartość, którą nazywamy aktywem niematerialnym przedsiębiorstwa. Tak samo aktywem niematerialnym jest posiadanie patentu i licencji na pewne metody produkcji i te w wypadku, jeżeli przedsiębiorstwo nabywa je od innego przedsiębiorstwa, są uwidocznione w bilansach w wysokości kosztów nabycia licencji. Przedsiębiorstwo dobrze wprowadzone, mające rozległą i stałą klientelę, uważa te stosunki za aktyw

niematerialny. Zwykle te aktywa niematerialne nie są uwiadczniane w bilansach i liczni ekonomiści są przeciwni umieszczeniu ich w bilansach, głównie ze względu na to, że nie są aktywami materialnymi. Należy jednak zauważyć, że często w wypadkach, gdy przedsiębiorstwo nabywa od innego przedsiębiorstwa pewien patent, wynalazek albo metodę produkcji, to umieszcza w aktywach swego bilansu sumę zapłaconą za ich nabycie. Ta suma umieszczona w aktywach przedsiębiorstwa może być nazwana aktywem niematerialnym przedsiębiorstwa.

Institucje publiczne, jak np. państwo i związki komunalne, niekiedy sporządzają bilanse, mające przedstawić ich stan posiadania, tak np. sporządza się niekiedy zestawienia majątku państwowego albo majątku związków komunalnych. Niekiedy robi się te zestawienia w celu wykazania zamożności instytucji i wykazania, że zaciągnięte przez daną instytucję długi są dobrze pokryte i zabezpieczone. Możemy powiedzieć, iż państwo ma aktywa niematerialne i, że dba o ich utrzymanie w należytych stanie. Dobrze zorganizowany aparat państwowy, zapewniający bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne, ład i porządek reprezentuje aktyw materialny.

Jeżeli państwo rozdaje żywność głodującej ludności albo wypłaca zasiłki bezrobotnym, to czyni to z jednej strony dla utrzymania spokoju, z drugiej strony dla zachowania zdrowia ludności, uważając słusznie, że utrzymanie zdrowia i zdolności do pracy jest poważną wartością. Trudno jest uchwycić tę pozycję liczbowo i powiedzieć, jaka jest ich wartość. Można obliczyć wartość szpitala według wysokości kosztów jego budowy, natomiast trudno jest powiedzieć, ile jest warte zdrowie ludności, mniej korzystającej ze szpitali, niż ludność chorowita. Działalność państwa polega na tworzeniu i utrzymaniu zarówno aktywów materialnych, jak i niematerialnych.

Wyobraźmy sobie następujące dwa wypadki. W pierwszym wypadku wskutek pożaru ulega zniszczeniu parę fabryk i poważne zapasy surowca, np. bawełny. W drugim wypadku wskutek wadliwej polityki państwowej rozmiary produkcji danego gospodarstwa narodowego uległy w ciągu sześciu miesięcy zmniejszeniu o 20 %. Zakładamy przytem, że koszty odbudowy zniszczonych fabryk i zastąpienia spalonej bawełny równe są 5 % wartości produkcji gospodarstwa

narodowego w ciągu sześciu miesięcy. Jasne jest, że gospodarstwo narodowe traci w pierwszym wypadku o wiele mniej, niż w drugim. Dzięki dobrej organizacji państwa i trafności jego polityki gospodarczej, spowodowane pożarem straty można szybko powetować. Brak należytych aktywów niematerialnych wywołuje większe szkody i straty, niż zniszczenie aktywów materialnych, uważanych jedynie za aktywa produkcyjne.

Czy słuszne jest twierdzenie, że długi państwa są pokryte jego aktywami materialnymi. Kredytodawca zwykle nie jest w stanie zabrać państwu niewypłacalnemu aktywów materialnych. Kredytodawca, udzielający pożyczki państwu, bada raczej jego budżet, sprawność aparatu podatkowego, zdolność płatniczą ludności, aniżeli majątek państwowy. Zdarza się, że kredyt państw, mających niewielki majątek państwowy, wyżej stoi, niż kredyt państwa, mającego poważny majątek państwowy, ale źle administrowanego.

Jeżeli państwo ma deficyt, wywołany niedostatecznymi wpływami z podatków państwowych, i państwo obdłuża się choćby w celu wypłaty pensji urzędnikom lub wojsku, to przez taką deficytową gospodarkę budżetową, państwo stwarza lub utrzymuje pewien aktyw niematerialny. W czasie wojny państwo zaciąga długi i sumy z nich uzyskane przeznaczają na utrzymanie i zaopatrzenie sił zbrojnych. Jeżeli sporządzimy bilans zasobów państwowych i umieścimy w stanie biernym (pasywa) jego zobowiązania, co odpowiada tej pozycji w stanie czynnym bilansu zasobów państwa. Można stanąć na stanowisku, że zobowiązaniom skarbu państwa odpowiada majątek państwowy. Najtrafniej będzie chyba powiedzieć, że odpowiadają mu niematerialne aktywa państwowe; te niematerialne aktywa polegają na utrzymaniu bezpieczeństwa państwa. Takie postawienie sprawy wywołuje następujące zastrzeżenia. Jeżeli państwo wojnę przegrało, a zatem nie utrzymało bezpieczeństwa państwa, co odpowiada długom zaciągniętym na prowadzenie wojny, w tym wypadku niematerialne aktywa państwa są chybione; przedsiębiorcy dosyć często produkują towary, których nie mogą sprzedać i ustawiają nieodpowiednie urządzenia. Wtedy ich aktywa materialne są chybione; to samo zdarza się i z bilansami zasobów państwa. Następnie, w czasie, gdy państwo nie ma deficytu budżetowego i długów nie zaciąga, to i wtedy

dokonywa wydatki na obronę, a zatem na utrzymanie w należytych stanie aktywów niematerialnych, jakim jest bezpieczeństwo; tych wydatków na utrzymanie niematerialnych aktywów państwowego nie umieszcza się w bilansie zasobów i zobowiązań państwa. Powstaje tedy kłopotliwe pytanie, dlaczego uwzględniamy w naszych zestawieniach aktywa niematerialne tylko w wysokości, równej zaciągniętem przez państwo długom. Bilans jest konstrukcją umowną; staraliśmy się wykazać, że nawet bilans przedsiębiorstwa przemysłowego jest konstrukcją umowną, opartą na pewnych umownych założeniach. Przyjmujemy zatem pewne umowne założenia i zakładamy, że tylko zobowiązaniom państwa odpowiada aktywa niematerialny.

Tak samo ma się rzecz z zobowiązaniami państwa, zaciąganymi na wypłacanie zasiłków bezrobotnym. Wypłacanie zasiłków ma na celu utrzymanie zdrowia ludności i spokoju; zdrowie ludności i spokój publiczny są aktywami niematerialnymi państwa. I tutaj można postawić kłopotliwe pytanie, dlaczego wydatki państwa dokonywane ze zwyczajnych dochodów państwowych, a zatem bez zaciągania długów, nie pomnażają aktywów niematerialnych państwowych, a pomnażają je wydatki, dokonane ze środków, uzyskanych przez zaciągnięte pożyczki państwowe. Odpowiedź na to daliśmy w poprzednim ustępie. Niektórzy ekonomiści twierdzą, że wypłacanie zasiłków jest finansowaniem przez państwo konsumpcji ludności; wytwarzanie zarówno aktywów materialnych, jak i niematerialnych jest zawsze finansowaniem konsumpcji ludności, gdyż doprowadza do dostarczenia środków ludności; w wypadku jeżeli państwo buduje drogi, to dostarcza środków osobom zatrudnionym przy ich budowie. Jeżeli państwo wypłaca zasiłki, to dostarcza środków osobom niezatrudnionym; można powiedzieć, że wtedy państwo płaci im po to, aby byli zdrowi i spokojni i nie robili zamieszek.

Skarb państwa w Polsce sporządzał bilans środków obrotowych; w pasywach zamieszczał zobowiązania krótkoterminowe, a więc stan emisji krótkoterminowych bonów skarbowych; w stanie czynnym sumy awansowane poszczególnym agendum państwowym, sumy wypożyczone związkom komunalnym i konto w banku emisyjnym. Bilans funduszy obrotowych skarbu państwa mógł wyglądać jak następuje:

<i>Stan czynny</i>		<i>Stan bierny</i>	
Konto w banku emisyjnym	200 mil. zł	Emisja bonów skarbowych	600 mil. zł
Sumy awans. agendom państw.	300 mil. zł		
Sumy pożyczone związkom komun.	100 mil. zł		

Bilans państwa mógłby wyglądać, jak następuje:

<i>Stan czynny</i>		<i>Stan bierny</i>	
Majątek państwowy: drogi bite, budynki państw. itd.	3 miliardy zł	Długoterminowe długi	5 miliardów zł
		Stan posiadania państwa	3 miliardy zł
Niematerialne aktywa	5 miliardów zł		

Raczej bylibyśmy skłonni zakwestionować, czy prawidłowe jest umieszczanie w stanie czynnym pozycji „majątek państwowy“ w wysokości obliczonej, bądź co bądź, dosyć dowolnie; czy system dróg bitych może być uważany jako odpowiednik zaciągniętych przez państwo długów; drogi bite nie są żadnym zabezpieczeniem dla wierzycieli państwa. Natomiast niematerialne aktywa, reprezentujące sprawność organizmu państwowego, sprawność i zdolność płatniczą ludności, są prawdziwym zabezpieczeniem interesów wierzycieli państwa.

Przyjmujemy, że państwo ma aktywa materialne i niematerialne. Będziemy nazywać niematerialne aktywa państwowe — niematerialnymi inwestycjami państwowymi a materialne aktywa państwowe — materialnymi inwestycjami państwowymi.

*

*

*

Od paru lat angielskie ministerstwo skarbu pod tytułem „An Analysis of the Sources of War Finance and Estimates of the National Income and Expenditure“ podaje różne zesta-

wienia dochodu narodowego. Autorzy tłumaczą, dlaczego odrzucają pogląd, aby długowi wojennemu państwa odpowiadały jakiegokolwiek aktywa, dodając zresztą, że dla ich obliczeń taka metoda jest dogodniejsza; jeżeli państwo w czasie wojny zadłuża się i z pozyskanych w ten sposób środków buduje fabryki dla produkcji sprzętu wojennego, to i te ostatnie nie są zaliczane do aktywów produkujących, czyli materialnych; wynika to stąd, że się zakłada, iż środki uzyskane z pożyczek wojennych są wydawane nieprodukcyjnie i że nim im nie odpowiada; omawiany chwyt myślowy wymaga traktowania jako nieprodukcyjne aktywa nawet takich aktywów, jak fabryki dla produkcji sprzętu wojennego, lotniska wojenne i t. d. Widzimy więc, do jakiego stopnia wszelkie, tego rodzaju obliczenia oparte są na pewnych założeniach, dogodnych dla jednego celu a niedogodnych dla innych; przyjęte przez nas założenie o aktywach niematerialnych jest dogodne dla naszych wywodów a niedogodne dla innych.

*

*

*

Założymy, że banki nie udzielają kredytów osobom, nie będącym przedsiębiorstwami albo instytucjami, a zatem, że udzielają kredytów tylko przedsiębiorstwom i instytucjom, w tym skarbowi państwa.

W ten sposób banki mają roszczenia do aktywów materialnych i niematerialnych, posiadanych przez przedsiębiorstwa i instytucje, a zatem do inwestycji materialnych i niematerialnych.

Właściciele utrzymywanych w bankach kont mają w ten sposób, z punktu widzenia gospodarczego, roszczenia do inwestycji, znajdujących się w rękach przedsiębiorstw i instytucji.

Odpowiednikiem utrzymywanych w bankach kont są inwestycje.

ROZDZIAŁ IV.

KOSZTY WŁASNE

Zwróciliśmy już poprzednio uwagę na to, że przedsiębiorstwa mają urządzenia trwałe a poza tym surowce, paliwo, artykuły pomocnicze i towary gotowe na składzie.

Przedsiębiorstwo musi utrzymywać trwałe urządzenia w należyłym stanie, gromadzić środki na kupno nowych urządzeń w chwili, gdy używane urządzenia staną się niezdadne do użytku. Te wydatki przedsiębiorstwa nazywa się stałymi kosztami dlatego, że są one niezależne od rozmiarów produkcji, czyli od wykorzystania zdolności wytwórczej przedsiębiorstwa; zakłada się zwykle, że maszyny nieczynne zużywają się w ciągu ich przewidywanego życia tak samo, jak maszyny będące w ruchu. Jeżeli przedsiębiorstwo ma 10 tysięcy wrzecion, a w danym okresie zatrudnia tylko 5 tysięcy wrzecion, gdyż nie ma dostatecznego popytu na przędzę, to musi utrzymywać w porządku i nieczynne wrzeciona i również gromadzić środki na zastąpienie ich we właściwym czasie przez nowe wrzeciona.

Przypuśćmy, że przedsiębiorca zakłada, że maszyna będzie mogła pracować przez lat 20 po 8 godzin dziennie. Maszyna w zasadzie może pracować pewien czas, poczem staje się zużyta; wiadomo, że samochód może przejechać pewną ilość kilometrów, poczem staje się zużyty. W stosunku do maszyny robi się zwykle założenie, że zużywa się po przeprowadzeniu pewnej ilości godzin w ciągu określonej ilości lat, np. w ciągu lat 20 po 8 godzin dziennie; jeżeli jednak maszyna nie pracuje w ciągu lat 20 codziennie po 8 godzin, to zakłada się, że niszczy się tak samo, jak gdyby pracowała po 8 godzin dziennie. Te założenia często nie odpowiadają rze-

czywistości, ale przedsiębiorca musi pewne założenia przyjąć i zwykle na powyżej przytoczonych założeniach opiera swe kalkulacje.

Założenie, że maszyna będzie pracowała przez 8 godzin dziennie opiera się przede wszystkim na tym, że w krajach przemysłowych na mocy ustaw lub obyczaju obowiązuje 8-io godzinny dzień pracy. Być może, że maszyna nie zużywa się bardziej w ciągu 10 godzin pracy dziennie, niż w ciągu 8 godzin pracy, ponieważ jednak przedsiębiorca zatrudnia urządzenia w ciągu 9-tej i 10-tej godziny tylko w okresie dobrej koniunktury i płaci wtedy robotnikowi wyższe stawki za nadliczbowe godziny, to wtedy, rzecz prosta, uważa, że maszyna pracująca w ciągu godzin nadliczbowych powinna wyrabiać środki na jej utrzymanie i zastąpienie jej po jej zniszczeniu przez nową maszynę. W 1946 r. przemysłowcy bawełniani agnielscy uważali, że mogą ustawić nowe i kosztowne, sprawne urządzenia tylko wtedy, jeżeli będą one pracowały na dwie zmiany, gdyż wtedy tylko będą mogli nagromadzić środki potrzebne na ich amortyzację. Zapewne maszyna pracująca stale przez 16 godzin dziennie zużywa się zupełnie w ciągu lat 10, a więc dwa razy prędzej, niż maszyna pracująca przez lat dwadzieścia po 8 godzin dziennie. Być może, że maszyna pracująca po dziesięć godzin dziennie przez lat 20 zużywa się tak samo, jak maszyna pracująca przez lat 20 po 8 godzin dziennie. Ważne jest jednak to, że gdy przedsiębiorca może zatrudnić urządzenia przez więcej niż 8 godzin dziennie, to obciąża koszty produkcji w godzinach nadliczbowych wydatkami na ich amortyzację; jednym z motywów, który go do tego skłania, jest okoliczność, że może nastąpić okres depresji, w którym nie będzie mógł zatrudnić wszystkich maszyn przez 8 godzin i że wtedy wpływy ze sprzedaży wytworzonych produktów nie pozwolą mu na należyte gromadzenie środków na amortyzację.

Przedsiębiorcy mogą opierać swe kalkulacje niekoniecznie na założeniach powyżej przytoczonych. Różni przedsiębiorcy przyjmują różne założenia dla swych obliczeń.

Założmy, że koszty utrzymania maszyny w porządku i koszty jej amortyzacji wynoszą przy pracy krótszej niż 8 godzin dziennie tyle, ile przy pracy 8-mio godzinnej. Przy tym założeniu koszty stałe dla całego zespołu danych maszyn są niezależne od rozmiarów ich wykorzystania, a zatem od rozmiarów produkcji.

Do kosztów stałych należy zaliczyć koszty utrzymania stałego personelu; zakładamy zatem, że przedsiębiorstwa mają stały personel, którego nie redukują w okresach zmniejszonej wytwórczości, ani nie powiększają w okresach zwiększonej wytwórczości.

Koszty bieżące są to koszty tych czynników produkcji, których przedsiębiorstwo nabywa więcej, jeżeli więcej produkuje. Jeżeli przedsiębiorca zatrudnia 1000 wrzecion, to musi mieć dwa razy więcej robotników, niż wtedy, kiedy zatrudnia 500 wrzecion. Tak samo musi nabyć dwa razy więcej bawełny, niż poprzednio. Załóżmy, że koszty najmu dwa razy większej ilości robotników i nabycia dwa razy większej ilości bawełny wynoszą dwa razy więcej, niż koszty zatrudnienia dwa razy mniejszej ilości robotników i nabycia dwa razy mniejszej ilości bawełny.

To założenie niezupełnie odpowiada rzeczywistości. W okresach zmniejszonej wytwórczości personel stały jest cokolwiek zmniejszany a w okresach zwiększonej wytwórczości cokolwiek zwiększany. Również następne założenie nie odpowiada rzeczywistości. W okresach wzmożonej produkcji, wywołanej np. większym popytem na tkaniny, rosną ceny bawełny i płaca robotnika włókienniczego, o którego pracę zabiegają różne przedsiębiorstwa; następnie nowozatrudniony robotnik, chociażby uprzednio pracował w tym zawodzie, pracuje po dłuższej przerwie mniej wydajnie, niż przed tym i trwa to dopóty, dopóki się nie wdroży do nowej pracy w nowym zespole zatrudnionych robotników; jeżeli robotnik pracuje mniej wydajnie, a otrzymuje, co często ma miejsce, tę samą nominalną płacę, jak inni robotnicy tego samego rodzaju, to koszty robocizny przy wytworzeniu jednostki wytworu się podnoszą.

Chociaż więc przyjęte przez nas założenia nie odpowiadają całkowicie rzeczywistości, to jednak przyjmujemy je w celu wykazania różnicy pomiędzy charakterem kosztów stałych i kosztów bieżących. Należy jednak zaznaczyć, że trudno jest poczynić ogólne założenia, które by zawsze odpowiadały rzeczywistości.

Wysokość kosztów bieżących zmienia się z rozmiarami wytwórczości danego zakładu, ale przy naszych założeniach pozostaje stała dla jednostki wytworzonego towaru. Dla wytworzenia dwa razy większej ilości przędzy potrzeba dwa razy więcej bawełny i dwa razy więcej robotników, ale koszty

potrzebnej robocizny i bawełny dla wytworzenia metra określonej tkaniny pozostają bez zmiany. Koszty bieżące są zmienne dla całego zakładu, w zależności od rozmiarów wytwórczości, ale są stałe na jednostkę towaru.

Inaczej ma się sprawa z kosztami stałymi. Są one stałe dla całości zakładu, ale im bardziej zdolność wytwórcza zakładu jest wykorzystana, tym mniej przypada ich na jednostkę wytworzonego towaru. Obciążenie kosztami stałymi jednostki wytworzonego towaru jest tym mniejsze, im bardziej zdolność wytwórcza zakładu jest wykorzystana, a tym większe, im zdolność wytwórcza zakładu jest mniej wykorzystana.

Musimy zastanowić się nad warunkami pracy maszyn.

Maszyny należy podzielić na dwie grupy: maszyny napędowe i maszyny robocze. Maszyną napędową jest maszyna parowa, motory naftowe, gazowe, turbiny itp.; maszynami roboczymi są wrzeciona, krosna, obrabiarki i t. p.

W prawidłowo prowadzonej fabryce obsługa maszyn jest stała. Jeżeli do prowadzenia wrzeciona potrzebny jest jeden robotnik, to w okresie wzmózonej produkcji utrzymuje się obsługę maszyny na tym samym poziomie; co najwyżej robotnik pracuje zamiast 8-miu godzin — dłużej, np. 10 godzin.

Maszyna napędowa w okresach niewykorzystania zespołu maszyn roboczych, jest mniej wykorzystana; jeżeli więc maszyna parowa ma utrzymać w ruchu tylko połowę zespołu wrzecion, to mniej się pali węgla pod kotłami i maszyna parowa dostarcza mniej pary. Wtedy koszty dostarczanej energii są większe. Niezmiernie rzadkie są wypadki przeciążania maszyny napędowej, niemal zawsze przestrzega się, aby obciążenie maszyny nie przekraczało ustalonych dla niej norm.

Niekiedy w rzeczywistości mają miejsce wyjątki, sądzimy jednak, że można przyjąć, że maszyny napędowe nie są przeciążane. Obsługa przy nich też jest stale utrzymywana na tym samym poziomie.

Większe wykorzystanie aparatu wytwórczego polega więc zwykle na tym, że pracuje się w ciągu godzin nadliczbowych, albo zamiast jednej zmiany — na dwie zmiany, a niekiedy nawet na trzy zmiany.

Niekiedy w pracach ekonomicznych przedstawia się sprawę w ten sposób, jak gdyby można było zwiększyć ilość osób obsługujących maszynę albo ilość robotników pracujących

na roli w celu zwiększenia wydajności maszyny lub w celu szybszego obsiania ziemi albo zebrania zbioru; do pewnej granicy ma się to opłacać, aż wreszcie nadchodzi moment, kiedy ludzie deptają sobie po piętach i wydajność zaczyna gwałtownie spadać. Uważamy ten obraz za zupełnie fałszywy; przy racjonalnej metodzie pracy wyznacza się ściśle ilość robotników potrzebnych do obsługi danego urządzenia.

Zwykle maszyna wymaga obsługi określonej ilości osób; zwiększenie lub zmniejszenie tej obsługi zmniejsza jej wydajność.

Natomiast zdarza się często, że pracująca maszyna nie jest wykorzystana należycie. Robotnik powinien przystosować się do maszyny w celu jej właściwego wykorzystania. Robotnik może pracować we właściwym tempie, albo opóźniać się ze swoją pracą; wtedy maszyna nie jest należycie wykorzystana. Robotnik może pracować starannie, lub mniej starannie, krótko mówiąc, jego wydajność jest większa albo mniejsza, a tym samym wydajność maszyny jest większa albo mniejsza.

Bardzo często, gdy na miejsce zużytej maszyny ustawia się nową maszynę, dawna maszyna nie jest usuwana. Przedsiębiorstwo liczy się z możliwością wzrostu produkcji w krótkich okresach czasu, tak np. elektrownie mają szczyty produkcji w pewnych godzinach dnia i w pewnych miesiącach roku. Dla pokrycia tych garbów lub szczytów spożycia używa się stare maszyny stanowiące rezerwę wytwórczą, zatrudnioną tylko przez czas krótki.

Wciąganie do procesu produkcyjnego zużytych i mało wydajnych maszyn opiera się na następującym obliczeniu: maszyny są kosztowne i dlatego trzeba maszynę wykorzystać; jeżeli maszyna nie jest wykorzystana, to na jednostkę produktu przypada coraz więcej kosztów utrzymania maszyny i kosztów jej amortyzacji; nie opłaca się zatem nabywać nowych, sprawnych maszyn dla zatrudnienia ich w ciągu krótkich okresów czasu dla produkcji szczytowej. Natomiast dla pokrycia zbytu szczytowego posługiwanie się starymi i mniej wydajnymi maszynami jest wskazane; maszyna zużyta jest zwykle zupełnie zamortyzowana i jej praca nie pociąga konieczności odkładania środków na jej amortyzację; ostatecznie może być ona mniej starannie utrzymywana; pracuje ona wolniej i gorzej, tak, że koszty robocizny na jednostkę produktu przy użyciu starej i zużytej maszyny będą

większe, niż przy pracy na nowej i sprawnej maszynie, ale w rezultacie koszty produkcji dla pokrycia szczytowego zbytu będą w sumie mniejsze przy użyciu starej zamortyzowanej maszyny, niż przy posługiwaniu się nową sprawną, ale niewykorzystywaną maszyną.

Maszyny zamortyzowane zatrudniane są w licznych wypadkach. Przede wszystkim często się zdarza, że maszyny są zamortyzowane przed nastąpieniem momentu ich zużycia, tak np. zdarza się, że maszyna, której wiek jest obliczany na lat 20-cia, zostaje zamortyzowana prędzej. Zdarza się też, że maszyna zamortyzowana w ciągu zamierzonego okresu czasu jest jeszcze zdalna do użytku.

Zatrudnienie maszyny przez większą ilość godzin pociąga za sobą większe koszty bieżące. Przede wszystkim stawka za nadliczbowe godziny jest wyższa niż za normalne 8 godzin. Zwykle robotnik w ciągu pracy nadliczbowej, t. j. w ciągu 9-tej i 10-tej godziny, jest zmęczony i pracuje cokolwiek gorzej niż w ciągu pierwszych 8-miu godzin.

Załóżmy, że maszyna, pracująca przez 8 godzin, powinna wyrobić 40 zł na jej utrzymanie i amortyzację. Będzie to wynosiło 5 zł na godzinę. Jeżeli maszyna pracuje mniej niż 8 godzin, to zakładamy, że powinna wyrobić również 40 zł; będzie to wtedy wynosiło więcej niż 5 zł na godzinę. Jeżeli maszyna pracuje w ciągu 9-tej i 10-tej godziny, to zakładamy, że powinna wyrabiać wtedy po 5 zł na godzinę.

To założenie niczym się nie różni od założenia, że z zespołu stanowiącego 8 maszyn pracuje tylko jedna maszyna, albo dwie maszyny, albo trzy maszyny, itd. Dogodniej jednak dla naszego wyводу przyjąć, że zespół maszyn pracuje jedną godzinę, albo dwie godziny, albo trzy godziny itd., gdyż wtedy, utrzymując ten sam tryb rozumowania, można uwzględnić pracę maszyn w ciągu 9-tej i 10-tej godziny.

Załóżmy, że w ciągu 7-ej i 8-ej godziny wydajność robotnika maleje o jedną dziesiątą w stosunku do poprzednich godzin. Przyjmujemy też, że w ciągu 9-tej i 10-tej godziny wydajność robotnika jest również mniejsza o 1/10 niż w ciągu pierwszych 6-ciu godzin.

Przypuśćmy, że robotnik otrzymuje za godzinę pracy w ciągu pierwszych 8 godzin po 1 zł za godzinę a w ciągu 9-tej i 10-tej godziny po 2 zł za godzinę

Przy tych założeniach koszty własne przy uwzględnieniu jedynie kosztów płacy robotników i kosztów utrzymania

i amortyzacji maszyn, a zatem bez uwzględnienia kosztów nabycia surowców i kosztów ogólnych, jak utrzymanie personelu i kosztów handlowych, wypadną jak następuje:

	Praca 8 ma- szyn przez 1 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 2 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 3 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 4 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 5 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 6 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 7 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 8 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 9 godz.	Praca 8 ma- szyn przez 10 g.
Koszty utrzymania i amortyzacji maszyn	40	40	40	40	40	40	40	40	45	50
Koszty robocizny	8	16	24	32	40	48	56	64	80	96
Globalne koszty	48	56	64	72	80	88	96	104	125	146
Ilość partii wytworzonego produktu	1	2	3	4	5	6	6,9	7,8	8,7	9,6
Średnie koszty wytwarzania partii produktu	48	28	21½	18	16	14½	14	13,3	14,4	15,2
Przyrost kosztów globalnych przy wytwarzaniu nast. partii tow., czyli krańcowe koszty	8	8	8	8	8	8	8,9	8,9	23,3	23,3

Jeżeli koszty wytworzenia 1 partii towaru wynoszą 48 zł a dwóch partii towaru — 56 zł, to można powiedzieć, że koszty wytworzenia drugiej partii towaru kosztują tylko o 8 zł więcej niż koszty wytworzenia 1 partii towaru, a zatem, że krańcowe koszty wytworzenia następnej partii towaru wynoszą 8 zł.

Widzimy, że średnie koszty wytworzenia partii towaru maleją i dopiero wzrastają przy zatrudnianiu maszyn powyżej 8 godzin.

Krańcowe koszty rosną już przy pracy w ciągu siódmej godziny i znacznie wzrastają przy zatrudnianiu maszyn przez godziny nadliczbowe.

Krańcowe koszty są przez pewien czas niższe niż koszty średnie; przy zatrudnianiu maszyny w ciągu 9-tej i 10-tej godziny, stają się wyższe od kosztów średnich i oczywiście wzrost kosztów krańcowych wywołuje wzrost kosztów średnich.

Jeżeli zakład zwiększa rozmiary produkcji, to koszty całkowitej produkcji, rzecz prosta, rosną, gdyż wyprodukowanie większej ilości towaru kosztuje zawsze więcej, niż wyprodukowanie mniejszej ilości towaru. Przy zwiększaniu produkcji o jedną partię towaru, globalne koszty całkowitej produkcji rosną w sposób niejednakowy. Przyrost globalnych kosztów rośnie w ciągu przechodzenia z pracy w ciągu jednej godziny na pracę w ciągu dwóch godzin o 8 zł; ten wzrost utrzymuje się przy przejściu z pracy w ciągu dwóch godzin na pracę w ciągu trzech godzin itd. i przy przejściu z pracy w ciągu 6-ciu godzin na pracę w ciągu 7 godzin itd.

Natomiast koszt średni lub przeciętny spada i zaczyna rosnąć dopiero przy pracy w ciągu 9-tej i 10-tej godziny.

Dopóki koszty krańcowe są niższe, niż koszty średnie, to wyprodukowanie następnej partii towaru doprowadza do obniżenia kosztów średnich. Natomiast, gdy koszty krańcowe zaczynają być wyższe, niż koszty średnie, to wyprodukowanie następnej partii towarów podnosi koszty średnie. Wynika to z powyżej przedstawionego obliczenia. Rozmiary produkcji, przy których koszty krańcowe równają się kosztom średnim, są tymi rozmiarami produkcji, przy których koszty średnie danego zakładu są najniższe. Zanim te rozmiary zostały osiągnięte, koszty krańcowe ciągnęły koszty średnie w dół, zaś po przekroczeniu tych rozmiarów produkcji, koszty krańcowe ciągną koszty średnie w górę.

Powyżej przedstawione wyprowadzenie kosztów własnych jest bardzo niezupełne. Przyjęliśmy, że maszyna zużywa się w ciągu lat 20 i, że nabycie nowej, mającej ją zastąpić maszyny, kosztuje tyleż, ile kosztowała stara maszyna. Przypuszczaliśmy zatem, że jeżeliby maszyna kosztowała 100.000 zł, to trzeba odkładać rocznie w ciągu 20 lat po 5.000 zł. W rzeczywistości sprawa przedstawia się inaczej. Maszyna tego typu nawet zupełnie taka sama, może kosztować mniej lub więcej niż 100.000 zł; może się zdarzyć, że maszyna będzie kosztowała 130.000 zł, albo 80.000 zł. Następnie odbywa się postęp techniczny i wskutek postępu technicznego mogą być wynalezione nowe maszyny kosztowniejsze albo tańsze; na nowej, kosztowniejszej maszynie produkcja może okazać się tańsza, chociaż koszty stałe na jednostkę produktu wzrosną, ale oszczędzi się na robociźnie, czyli na kosztach bieżących. Przedsiębiorca musi się zatem liczyć z koniecznością większych, niż 100.000 zł wydatków na kupno nowej maszyny. Wreszcie, wskutek postępu technicznego może się okazać, że jest wskazane kupić nową maszynę przed upływem 20 lat pracy maszyny, gdyż maszyna, wskutek postępu technicznego, okazuje się przestarzałą. Przedsiębiorca musi się zatem liczyć z prawdopodobieństwem, że może okazać się potrzeba zastąpienia nieużytej maszyny przez nową, znacznie wydajniej pracującą. Często się zdarza, że przedsiębiorca będzie pracował na mniej wydajnej maszynie, a w szczególności wtedy, jeżeli jest ona zamortyzowana. Żaden z tych czynników nie daje się z góry obliczyć, a zatem przedsiębiorca przy odkładaniu środków na amortyzację pracującej maszyny, czyli na kupienie nowej maszyny, opiera się na szeregu przypuszczeń, które mogą okazać się trafne albo fałszywe.

Ponieważ różni przedsiębiorcy opierają się przy wyborze trybu amortyzacji swych urządzeń na różnych założeniach, to stąd wynika, że dwa identyczne przedsiębiorstwa mogą w różny sposób obliczać koszty amortyzacji urządzeń. W naszym obliczeniu kosztów własnych, przyjęliśmy, że zespół 8 maszyn winien wyrobić 40 zł w ciągu doby na utrzymanie maszyny i na jej amortyzację. Tymczasem w rzeczywistości jeden przedsiębiorca będzie uważał, że należy odkładać 45 zł, inny, że 50 zł, a następny, że 55 zł. Wówczas koszty własne każdego z nich wypadną inaczej. Wybrana przez przedsiębiorcę metoda obliczania kosztów własnych jest jego indywidualną koncepcją, a nie faktem dającym się jednoznacznie

zmierzyć i obliczyć. Niekiedy przypuszcza się, że koszty własne są faktem, dającym się jednoznacznie obliczyć i naukowo stwierdzić. Niektórzy teoretycy pragną uczynić z ekonomii naukę, zbliżoną do mechaniki i stosują metody matematyczne przy wyprowadzaniu swych wywodów, tymczasem ekonomia jest nauką humanistyczną, mającą do czynienia z ludźmi, kierującymi się w swych posunięciach różnymi ocenami; założenie, że ich oceny w obliczu tych samych faktów są jednakowe, nie jest słuszne; przede wszystkim należy stwierdzić, że ich oceny w różnych sytuacjach są bardzo różne. Zdarza się wprawdzie, że w pewnych sytuacjach występują owcze pędy, i że większość przedsiębiorców jest zgodna w swych ocenach; odgrywa tu rolę instynkt naśladownictwa; w innych okresach poszczególni przedsiębiorcy bardzo się różnią w swych ocenach

Te same względy muszą być brane pod uwagę przy obliczaniu kosztów bieżących. Przedsiębiorca robi z bawełny tkaniny; może się okazać przy zakupie następnej partii bawełny, że cena bawełny się podniosła; może się również okazać, że trzeba podnieść płacę robotnikom; wtedy może się okazać po sprzedaży wytworzonej tkaniny, że środki z niej uzyskane nie wystarczają na wytworzenie następnej partii tkanin; przedsiębiorca stara się o to, aby po sprzedaży partii towaru mieć dostateczne środki na wytworzenie następnej partii towaru; w przeciwnym bowiem wypadku musi czerpać z odłożonych zasobów, albo zaciągać kredyty. W szczególności w okresach dobrej koniunktury ma miejsce to zjawisko; przedsiębiorcy zgłaszają większy popyt na surowce, na siłę roboczą, co doprowadza do podniesienia ich ceny. Krótko mówiąc, jeżeli bawełna, potrzebna dla wytworzenia danej partii towaru, kosztuje 1.000 zł, przedsiębiorca musi się liczyć z tym, że odkupienie tej bawełny będzie kosztowało 1.100 zł.

Różnie obliczają koszty własne nawet dwa identyczne przedsiębiorstwa, z których jedno jest obdłużone, a drugie powstało tylko ze środków dostarczonych przez jego właścicieli.

Poprawnie funkcjonujące, nieobdłużone przedsiębiorstwo przeznaczane uzyskane z dochodu środki przede wszystkim na tworzenie kapitału amortyzacyjnego, a dopiero resztę dochodu wypłaca właścicielom.

Obdłużone przedsiębiorstwo musi przede wszystkim opłacić procent od zaciągniętego długu, a dopiero potem przeznaczając część dochodu na tworzenie kapitału amortyzacyjnego; z pozostałej reszty może wypłacić zyski właścicielom.

Ta kolejność dysponowania dochodem przedsiębiorstwa odbija się na sposobie gromadzenia kapitału amortyzacyjnego, a zatem na trybie, w jakim urządzenia trwale są odnawiane.

W różnej sytuacji znajdują się dwa podobne przedsiębiorstwa, z których jedno zaciągnęło pożyczkę na 4 %, a inne na 3 %.

Wykażemy później, że akcjonariusze, nabywający akcje przedsiębiorstwa li tylko dla otrzymania dywidendy, albo zarobienia na wyższym kursie akcji i nie mający i nie chcący mieć żadnego wpływu na prowadzenie przedsiębiorstwa, są pod względem gospodarczym kredytowcami, aczkolwiek pod względem formalnym są właścicielami przedsiębiorstwa.

W pewnych okresach optymistycznie nastrojona publiczność nabywa akcje po wysokim kursie i znacznie je przepłaca, co okazuje się wtedy, gdy otrzymana dywidenda jest znacznie niższa od przewidywanej. Człowiek z publiczności, przepłacający akcje, udziela w gruncie rzeczy przedsiębiorstwu kredytu na bardzo niski procent. Dzieje się to w okresach dobrej koniunktury, rosnących cen i rosnących kursów akcji. Zwykle się zakłada, że w okresie dobrej koniunktury rosnący popyt na środki pieniężne doprowadza do wzrostu procentu, na który się kredyt otrzymuje. To twierdzenie jest słuszne, jeśli chodzi o kredyt, otrzymywany na stały procent, na przykład w trybie emisji obligacji. Natomiast w trybie emisji akcji wśród szerokiej publiczności można w okresie dobrej koniunktury i panujących wśród publiczności nastrojów optymistycznych zdobyć środki bardzo tanio. Warunki, na jakich przedsiębiorstwo uzyskało kredyt, mają poważny wpływ na tryb odnawiania urządzeń i obliczania kosztów własnych.

Przypuśćmy wreszcie, że przedsiębiorca ustawił urządzenia z zysków, które udało mu się nagromadzić w okresie bardzo dobrej koniunktury; przypuśćmy nawet, że przedsiębiorca oblicza koszty własne wytworów, wyprodukowanych na tych urządzeniach, zupełnie tak samo, jak koszty własne wytworów, wyprodukowanych na urządzeniach nabytych za środki, które zdobył powolną i ciężką pracą; bardzo często

stosunek przedsiębiorcy do tych dwóch zespołów urządzeń jest różny, jak różny jest stosunek gracza w karty do pieniędzy zarobionych i pieniędzy wygranych.

Niesłuszne jest założenie, że przedsiębiorca pracuje tylko wtedy, jeżeli otrzymywana za jego wytwory cena pokrywa koszty własne. W rzeczywistości dzieje się inaczej. Założyliśmy w naszym przykładzie, że przedsiębiorca powinien odkładać w ciągu dnia na amortyzację maszyny 40 zł. Przypuśćmy, że przy istniejących cenach, jest on w stanie odłożyć tylko 30 zł. Rzecz prosta, że przedsiębiorca woli produkować i odłożyć tylko 30 zł, niż zaprzestać produkcji i nie odłożyć. W szczególności, jeżeli przedsiębiorca jest obciążony długami, których obsługa wynosi, dajmy na to 4 zł dziennie, to woli on produkować, choćby dlatego, aby opłacić przypadające od nich procenty. Stąd wynika, że przedsiębiorca często produkuje przy cenach, które nie pokrywają jego w ten czy inny sposób obliczonych kosztów własnych. Jeżeli taki stan rzeczy trwa przez dłuższy przeciąg czasu, to w rezultacie przedsiębiorca nie ma środków na zastąpienie zniszczonych maszyn przez nowe i zaprzestaje produkcji, ale ten proces odbywa się powoli, i niesprawne przedsiębiorstwa umierają niekiedy niezmiernie wolno.

W zależności od koniunktury, przedsiębiorstwa odkładają w poszczególnych latach niejednakowe sumy na amortyzację. Zdarza się, że w okresach złej koniunktury odkładają tylko część środków potrzebnych na amortyzację urządzeń, w innych okresach znacznie więcej. Jeżeli przedsiębiorstwo w ciągu paru lat złej koniunktury nie było w stanie odłożyć dostatecznych środków na amortyzację urządzeń, to rzecz prosta, w okresie dobrej koniunktury stara się odrobić zaległości i zaczyna w podwyższonych rozmiarach odkładać środki na amortyzację maszyn. Stąd wynika, że to samo przedsiębiorstwo w gruncie rzeczy inaczej oblicza swe koszty własne w różnych okresach czasu.

Założyliśmy, że przedsiębiorstwo najmuje tylu robotników, ilu ich może zatrudnić. Ale i to założenie nie zawsze odpowiada rzeczywistości. Wyobraźmy sobie, że przedsiębiorstwo ma 1.000 wrzecion i, że w danym momencie może zatrudnić tylko 200 wrzecion. Zdarza się, że przedsiębiorstwo uważa, że w jego interesie leży utrzymanie stale przy przedsiębiorstwie pewnej ilości robotników, potrzebnej do obsługi 300 wrzecion. Wtedy możnaby powiedzieć, że koszty opła-

cenia tej ilości robotników powinny być zaliczone do kosztów stałych przedsiębiorstwa; przy takim jednak założeniu koszty opłacenia obsługujących wrzeczona robotników, byłyby podzielone na dwie grupy, przy czym jedna byłaby zaliczona do kosztów stałych, a druga do kosztów bieżących. Jeżeli jednak będziemy się trzymać definicji, że koszty opłacenia pracujących przy wrzeczonych robotników stanowią koszty bieżące, to wtedy przedsiębiorca będzie wolał zatrudnić wszystkich 300 robotników, których i takby opłacał, aniżeli zatrudnić mniej niż 300 robotników. Wtedy może on produkować przedzę i sprzedawać ją po cenie niepokrywającej nawet kosztów bieżących. Taki wypadek jest oczywiście zupełnie wyjątkowy, ale miał miejsce w paru fabrykach w Polsce pod koniec ubiegłej wojny; te fabryki chciały uniknąć rozproszenia robotników i wypłacały im zapomogi; w tych warunkach opłacało się im zatrudnić ich przy produkcji towarów, których cena pokrywała tylko przewyżkę płacy nad zapomogą.

Wydany w 1946 r. urzędowy raport o przemyśle bawełnianym angielskim podkreśla, że zdarzało się, że przedsiębiorstwa włókiennicze sprzedawały wytwory po cenie nie pokrywającej kosztów bieżących, a zatem dokładały do produkcji ze swego konta bankowego. Krótko mówiąc, cena otrzymana za wytwór bawełniany nie pokrywała sumy kosztów bawełny, robocizny, smarów i paliwa.

* * *

Doktryna o malejących i rosnących kosztach własnych ważna jest tylko wtedy, jeżeli rozważamy pracę zakładu, stojącego w badanym okresie te same metody produkcji.

Jeżeli zakład zmienia metody produkcji, to może w ten sposób obniżyć koszty własne. Na przykład huta wytapia żelazo z rudy; im ruda zawiera mniej żelaza, tym więcej potrzeba węgla dla wytopienia tony żelaza; niekiedy się opłaca zużyć więcej węgla dla wytopienia żelaza z uboższej rudy, w innych okresach opłaca się kupić kosztowniejszą, bogatszą rudę, aby zużyć mniej węgla; przedsiębiorca może zastępować jedne czynniki produkcji przez inne i w ten sposób obniżyć koszty własne.

Przedsiębiorca może obniżyć koszty własne nawet przez niewielkie zmiany w urządzeniach.

Podkreślamy, że wyłożona poprzednio doktryna o malejących i rosnących kosztach własnych, dotyczy zakładu, któ-

ry w czasie naszych rozważań nie zmienia metod produkcji. Ta doktryna ma we współczesnej nauce podstawowe znaczenie i jest jednym z twierdzeń, na których opiera się analiza ekonomiczna. Tymczasem w rzeczywistości przedsiębiorcy stale udoskonalają i ulepszają metody produkcji, w szczególności w tych okresach, gdy występuje znaczny popyt na produkowane przez nich towary. Wzrost popytu jest jednym z najpotężniejszych bodźców, skłaniających przedsiębiorcę do udoskonalania metod produkcji. Tak np. wojna przez to, że stwarza popyt na nową broń i aparaty, zwykle przyczynia się do nowych odkryć, wynalazków i prowadzenia nowych metod produkcji. Wydaje się nam, że nowoczesna analiza ekonomiczna, używająca do swych badań subtelnej i delikatnej metody matematycznej, popełnia znaczny błąd, robiąc z powyżej wyłożonej doktryny niemal podstawowe i wyjściowe założenie dla swych badań.

Powyższe rozważania były oparte na obliczaniu wartości, czyli cen urządzeń i płac roboczych. Niekiedy w ekonomii są czynione próby uniezależnienia obliczeń od cen i przeprowadzenia rozważań bez posługiwania się pojęciem wartości. Mówi się na przykład, że huta, która dla wyprodukowania żelaza zużywa więcej tego samego węgla i więcej tej samej rudy żelaznej niż inna huta, ma wyższe koszty produkcji. Zakwestionowalibyśmy wartość i przydatność takiego ujmowania rzeczywistości. Wyobraźmy sobie dwa okręgi przemysłu żelaznego: jeden z nich usadowiony jest na złożach węgla i ma blisko rudy żelazne; drugi musi dowozić węgiel i rudy żelazne z odleglejszych zagłębi; pierwszy okręg produkuje starannie i oszczędnie i zużywa mniej węgla i rud dla wytopienia tej samej ilości żelaza; cena żelaza otrzymanego w pierwszym okręgu jest niższa niż cena żelaza otrzymanego w drugim okręgu. Okręg, zużywający więcej węgla i rud a mniej pracy ludzkiej, ma niższe koszty produkcji, niż okręg produkujący starannie, zużywający mniej węgla i rudy ale więcej pracy. Jeżeli się uważa, że w interesie gospodarstwa narodowego leży oszczędzanie węgla i rud żelaznych, to wtedy można powiedzieć, że ze stanowiska całego gospodarstwa narodowego koszty produkcji w okręgu, zużywającym mniej węgla i żelaza a więcej pracy, są niższe niż w okręgu, zużywającym więcej węgla i rud żelaznych; wtedy uważa się, że oszczędzanie pracy ludzkiej i kolei żelaznych jest mniej ważne.

Wyobraźmy sobie najpierw dwa zakłady w tych samych warunkach, z których jeden ma bardziej wydajnych robotników, niż drugi; w jednym robotnicy pracują 8 godzin, w drugim 10 godzin i wynik ich pracy jest ten sam; przypuśćmy nawet, że maszyny zużywają się w ciągu 10 godzin pracy tak samo, jak w ciągu 8 godzin pracy, (co jest bardzo wątpliwe, gdyż mniej sprawny robotnik napewno bardziej zużywa maszynę w ciągu 10 godzin, niż bardziej sprawny robotnik w ciągu 8 godzin). Wtedy można powiedzieć, że mniej sprawny robotnik jest wart 0,8 robotnika bardziej sprawnego.

Przypuśćmy teraz, że położenie dwóch zakładów jest różne pod tym względem, że nabycie produktu wyjściowego kosztuje drożej w jednym zakładzie niż w drugim; założmy, że odbiorcy hurtowi końcowego produktu płacą tę samą cenę loco zakład obojdwóm zakładom. Założmy wreszcie, że robotnicy w obojdwóch zakładach są jednakowo wydajni. Wtedy zakład zmuszony do płacenia więcej za produkt wyjściowy, zmuszony jest do płacenia robotnikom niższych płac, niż płaci zakład taniej nabywający produkt wyjściowy.

Takie zjawisko może mieć miejsce nawet wtedy, jeżeli dwa zakłady są położone w blisko leżących okręgach. W okręgu o niższych płacach koszty utrzymania mogą być niższe, okolica może być ładniejsza itd. Może się zdarzyć, że władze państwowe albo lokalne będą dążyły do utrzymania produkcji w okręgu o mniej dogodnych warunkach, a zatem i o niższych płacach; gdyby bowiem na miejsce zamkniętego zakładu, w okręgu gorzej położonym, powstał nowy zakład w okręgu lepiej położonym, to w opuszczonym okręgu mieszkania byłyby opuszczone, a w rozwijającym się okręgu trzeba by było budować mieszkania dla przybyszów i t. d.; część robotników, nie chcących opuszczać swego miejsca zamieszkania, pozostałaby bez zajęcia i pobierałaby zasiłki. W tych warunkach rząd może popierać utrzymanie produkcji w okręgu o mniej dogodnych warunkach.

Robotnik mniej wynagradzany niż robotnik równie wydajny jest tańszym czynnikiem produkcji i doprowadza do tego, że zakład, będąc w mniej dogodnym położeniu przy zakupie produktu wyjściowego, kompensuje tę niedogodność przez dogodność wypłacania niższych płac robotnikom równie wydajnym, jak robotnikom zatrudnionym w zakładzie dogodniej położonym.

Koszty produkcji uwarunkowane są całym szeregiem czynników.

Przy pewnych produkcjach decydującą rolę odgrywają czynniki naturalne; bawełnę można produkować tylko w pewnych warunkach klimatycznych; minerały można wydobywać tylko tam, gdzie się znajdują się ich złoża; wytapiać żelazo można tylko w okręgach, położonych blisko bądź zagłębi węglowych, bądź złóż rud żelaznych. W większości produkcji decydującym czynnikiem jest wykwalifikowana i wydajna praca ludzka; skupiska sprawnych i wykwalifikowanych pracowników powstają w znacznej mierze pod wpływem woli ludzkiej.

Jeżeli dany okręg ma wiele zakładów przemysłowych i wykwalifikowanych robotników, to wtedy założenie nowego przedsiębiorstwa w tym okręgu jest łatwiejsze niż gdzie indziej, gdyż ma ono w nim dogodniejsze warunki produkcji, ponieważ może znaleźć potrzebnych mu sprawnych pracowników, łatwiej zaopatrzyć się w potrzebne towary, łatwiej uzyskać pomoc techniczną ze strony innych przedsiębiorstw i t. d.

Dogodność podjęcia produkcji w tym czy innym okręgu zależy od rodzaju produkcji; w licznych gałęziach produkcji dogodność ich podjęcia zależy od rodzaju pracowników, jakich można pozyskać.

W poszczególnym okręgu powstają te gałęzie produkcji, które znajdują w nim dogodniejsze warunki, niż inne gałęzie produkcji. Jeżeli jednak w danym okręgu albo w danym kraju wszystkie warunki są mniej dogodne, niż w innych okręgach, to taki okręg lub kraj przystępuje do produkcji, chociaż ma on mniej dogodne warunki, niż te, które istnieją gdzie indziej; przyczem podejmowane są te produkcje, w których niedogodność warunków w porównaniu z innymi okręgami jest możliwie najmniejsza.

Natomiast okręg lub kraj, który dla wielu produkcji ma dogodniejsze warunki niż inne okręgi i kraje, podejmuje te produkcje, których dogodność w porównaniu z innymi okręgami albo krajami jest największa.

Doktryna o sadowieniu się poszczególnych produkcji w okręgach i krajach o najdogodniejszych warunkach jest w gruncie rzeczy bardzo niezupełna; świadoma wola ludzka doprowadzająca do tego, że wyrostek z zapadłej wsi staje się po pewnym czasie wykwalifikowanym robotnikiem stwarza

fakt, który musi być włączony do rozważań o dogodnych i niegodzonych warunkach.

Świadoma wola ludzka kształtuje rzeczywistość inaczej niż zaleca powyżej wyłożona doktryna, kierownicy gospodarstw narodowych dążą do nadania kierowanym przez siebie gospodarstwom możliwie jak największej samowystarczalności i zupełności, wpływają na to motywy strategiczne; następnie, reglamentacja procesów gospodarczych dokonywana jest daleko łatwiej przez rząd, sprawujący władzę na terytorium podległego jego kierownictwu gospodarstwa narodowego, aniżeli reglamentacja procesów gospodarczych na terytoriach kilku gospodarstw narodowych w trybie umów międzypaństwowych.

Przypuśćmy, że w Polsce warunki dla produkcji lokomotyw i turbin były mniej dogodne, niż w Niemczech, ale warunki dla produkcji turbin były bardziej niedogodne, niż przy produkcji lokomotyw; tym się tłumaczy, że w Polsce przystąpiono do produkcji lokomotyw, a nie podjęto produkcji skomplikowanych turbin.

Wyobraźmy sobie teraz, że w danej gałęzi przemysłu w danym kraju jest zatrudnionych 50 tysięcy sprawnych i wydajnych robotników; przypuśćmy, że w tym kraju postanowiono zwiększyć rozmiary danej produkcji i ściągnąć do niej 50 tysięcy niewykwalifikowanych i niesprawnych i mało wydajnych robotników; przypuśćmy, że pomieszano tych robotników, a zatem, że w każdym zakładzie będą zatrudnieni w równej ilości wydajni i niewydajni robotnicy, wtedy dogodność warunków produkcji w każdym zakładzie ulega pogorszeniu w porównaniu z poprzednim stanem rzeczy. Można więc powiedzieć, że rozwój gospodarczy, w szczególności opóźnionego i zacofanego pod względem gospodarczym kraju lub okręgu, polega na pogarszaniu warunków produkcji. Oczywiście, że z biegiem czasu niewydajny pracownik zdobywa potrzebne mu umiejętności i warunki pracy stają się bardziej dogodne.

Ludzie nie tylko są zmuszeni do podejmowania produkcji w krajach i okręgach, w których warunki dla tych produkcji są mniej dogodne niż w innych krajach i okręgach, lecz również są zmuszani do pogarszania tych warunków przez wciąganie mniej wydajnych pracowników.

Rosnący popyt na plody rolne zmusza człowieka do uprawy gorszych gruntów, gdyż nie może zaspokoić swych potrzeb

przy pomocy uprawy tylko dobrych i urodzajnych gruntów. Często się zdarza, że dany kraj przystępuje do uprawy gorzszych gruntów, chociaż w innych krajach daleko lepsze grunty leżą odłogiem. Wynika to stąd, że chce znaleźć zatrudnienie dla własnej ludności. To samo ma miejsce i z pracą ludzką; rozwój gospodarczy polega na wciąganiu do procesów produkcyjnych pracowników nieumiejących jeszcze sprawnie i wydajnie pracować.

Mało wydajny pracownik jest mniej wynagradzany, niż sprawny pracownik, a zatem kraje, których ludność nie umie jeszcze wydajnie pracować muszą ich gorzej opłacać. Nic dziwnego, że w tych warunkach robotnicy w krajach o wyższych płacach uskarżają się na konkurencję krajów o niskim poziomie płac. Można by zażartować i powiedzieć, że pomiędzy dwiema wojnami angielski robotnik węglowy bardziej zwalczał niedostateczny poziom płac robotników węglowych w Polsce, niż starał się o podniesienie własnej płacy.

Przypuśćmy, że w pewnym kraju uprawiano pewną produkcję w pewnym okręgu; wskutek przeprowadzenia nowych arterii komunikacyjnych albo powiększenia terytorium okazuje się, że inny okręg ma dogodniejsze warunki produkcji; tak np. po przyłączeniu w 1922 r. Górnego Śląska do Polski zagłębie węglowe krakowskie miało znacznie mniej dogodne warunki dla produkcji węgla niż Górny Śląsk. Gdyby brano pod uwagę tylko koszty produkcji w kopalniach górnośląskich i kopalniach krakowskich, to należałoby dojść do wniosku, że najlepiej jest zaprzestać wydobywania węgla w zagłębiu krakowskim. Nie zrobiono tego i zapewniono zagłębiu krakowskiemu udział w zbycie węgla na rynku krajowym. Zrobiono to dlatego, że zamknięcie kopalń krakowskich obciążałoby gospodarstwo narodowe polskie znacznymi kosztami i kłopotami, trzeba by było wypłacać zasiłki bezrobotnym albo mieć z nimi kłopot; przenoszenie robotników węglowych krakowskich byłoby trudne i kosztowne; w kopalniach krakowskich pracowali również małorolni, których przeniesienie gdzie indziej byłoby bardzo trudne; zdano sobie sprawę z tego, że zamknięcie kopalń krakowskich obciążałoby gospodarstwo narodowe polskie kosztami znacznie większymi niż wynosiłaby korzyść, wynikająca z otrzymywania przez odbiorców węgla przydatniejszego i w rezultacie tańszego. Wysokość kosztów produkcji poszczególnych zakładów nie jest

czynnikiem decydującym przy ustalaniu zasad państwowej polityki gospodarczej; utrzymanie kosztowniejszej produkcji w pewnych zakładach i okręgach opłaca się gospodarstwu narodowemu jako całości.

Motyw, zalecający uprawianie produkcji w najtaniej pracujących zakładach, znajduje się w konflikcie z motywem, zalecającym uprawianie produkcji w kosztowniej pracujących zakładach ze względu na zamiar uniknięcia obciążeń dla gospodarstwa narodowego jako całości, jakie mogłyby wyniknąć z zaprzestania produkcji w pewnych zakładach i okręgach.

Niezmiernie częstym, niemal powszechnym wypadkiem jest to, że przedsiębiorstwo produkuje szereg wytworów. Pomiedzy różnymi wytworami istnieje, że tak powiemy, pokrewieństwo techniczne. Maszyny mogą być zatrudnione dla produkcji różnych wytworów. Często produkcję jednych wytworów traktuje się jako główną, innych — jako poboczną. Tak, na przykład, przy produkcji jednego wytworu otrzymuje się produkty poboczne przydatne dla innej produkcji. Koksownie otrzymują jako produkty poboczne gaz i składniki chemiczne, z których produkują wytwory chemiczne. Gazownia traktuje koks, jako produkt poboczny. Niekiedy zdarza się, że przedsiębiorstwo przestawia się z jednej produkcji na inną, w zależności od możliwości zbytu poszczególnych produktów. Tak np. fabryki, produkujące sprzęt wojenny, przestawiają się w czasie pokoju na produkcje pokrewne i wtedy w inny sposób obliczają koszty własne tej produkcji, niż gdyby była ich główną produkcją.

Sprawa obciążania poszczególnych produktów kosztami stałymi, czyli kosztami ogólnymi przedsiębiorstwa, jest bardzo skomplikowana. Niezmiernie typowym przykładem są koleje. Koszty stałe dróg żelaznych są bardzo duże. Obejmują one utrzymanie torów, taboru, odnawianie taboru, utrzymanie stałego personelu i to zupełnie prawie niezależnie od rozmiarów przewozów. Przewóz poszczególnych ładunków może kosztować koleje te same sumy, tymczasem koleje ustala stawki przewozowe nie tyle w zależności od faktycznych kosztów przewozu, któreby wyprowadzono ze starannych obliczeń, lecz w zależności od tego, ile dany ładunek jest w stanie opłacić. To też przewoźne od droższych ładunków oblicza się wyżej, niż od tańszych ładunków. Tak np. taryfa od przewozu węgla jest niższa, niż taryfa od przewozu bawełny, aczkolwiek koszty ich przewozu są zapewne zbliżone do siebie.

ROZDZIAŁ V.

CENY

Zwykle się zakłada, że jeżeli cena towaru spada, to popyt na dany towar rośnie; natomiast, jeśli cena rośnie, to popyt spada. Ludzie mają ograniczone dochody i są w stanie nabywać tym więcej towarów i usług im niższa jest ich cena.

Popyt na dany towar zależy nie tylko od jego ceny, ale i od cen innych towarów. Jeżeli danej osobie podniosą znacznie komorne, to może ona zrezygnować z chodzenia do teatru, pomimo tego, że cena biletów teatralnych została obniżona.

Obniżenie ceny doprowadza do zwiększenia zbytu w bardzo różnym stopniu, w zależności od tego, jakie jest nasycenie potrzeby, którą dany towar zaspakaja.

Jest wysoce prawdopodobne, że w kraju zamożnym, obniżenie ceny soli nie doprowadzi do zwiększenia jej spożycia, gdyż przy danej cenie soli cała ludność w dostatecznej mierze zaspakaja swoje potrzeby.

Obniżenie ceny pewnych towarów może doprowadzić do znacznego zwiększenia ich zbytu. Podniesienie ceny może zmniejszyć bardzo rozmiary zbytu albo zmniejszyć je nieznacznie. Jeżeli rozmiary zbytu zmieniają się bardzo przy zmianie ceny, to wtedy mówi się, że zbyt elastycznie reaguje na zmianę ceny. Jeżeli obniżenie ceny towaru z 10 zł na 9 zł doprowadza do podwojenia zbytu, to wtedy elastyczność reakcji zbytu na zmianę ceny jest ogromna. Jeżeli przy obniżeniu ceny jednostki towaru z 10 zł na 9 zł zbyt wzrośnie tylko o $\frac{1}{100}$, to wtedy mówi się, że elastyczność zbytu jest bardzo mała.

Jeżeli przedsiębiorca uzyskuje ze sprzedaży zwiększonej ilości towaru po obniżonej cenie tyle, ile uzyskiwał przy sprzedaży mniejszej ilości towaru po wyższej cenie, to wtedy mówi się, że elastyczność zbytu równa się jedności.

Jasne jest, że przedsiębiorca z własnej inicjatywy nigdy nie będzie obniżał ceny do takiego poziomu, przy którym ze sprzedaży większej ilości wyprodukowanych towarów uzyska mniej, niż uzyskiwał ze sprzedaży mniejszej ilości towarów po wyższej cenie.

Przypuśćmy, że przy cenie 10 zł za jednostkę przedsiębiorca sprzedaje trzysta jednostek towaru, a zatem otrzymuje 3.000 zł; przypuśćmy, że przy cenie 5 zł przedsiębiorca sprzedaje pięćset jednostek, a zatem otrzymuje 2.500 zł; ponieważ przy stosowaniu tych samych metod produkcji koszty globalne całkowitej produkcji zawsze rosną ze wzrostem rozmiarów produkcji, to jasne jest, że przedsiębiorcy nie opłaca się obniżanie ceny, jeśli ono doprowadza do zmniejszenia globalnych wpływów ze sprzedaży.

Postawa przedsiębiorcy w stosunku do poziomu cen bywa różna; zakłada się zwykle istnienie dwóch krańcowych sytuacji.

Jeśli w danej gałęzi wytwórczości istnieje wielu przedsiębiorców i wielu odbiorców, przyczem każdy przedsiębiorca zaspakaja tylko drobną część popytu na dany towar, to wtedy się zakłada, że poszczególny przedsiębiorca nie ma żadnego wpływu na kształtowanie się ceny rynkowej; cena jest wyznaczona przez rynek, to jest przez zespół licznych przedsiębiorców i zespół licznych odbiorców. Zakłada się wtedy, że gdyby poszczególny przedsiębiorca chciał uzyskać za swój towar wyższą cenę, niż cena panująca na rynku, to nicby nie sprzedał; jeżeliby jeden z przedsiębiorców obniżył cenę poniżej poziomu ceny rynkowej, to możeby sprzedał więcej, ale nie miałoby to wpływu na cenę rynkową. Przyjmuje się zatem, że cena jest przez rynek wyznaczona i że przedsiębiorca musi ją akceptować.

Taki stan rzeczy nazywany jest stanem doskonałej konkurencji.

Przeciwstawnością takiego stanu rzeczy jest zupełna sytuacja monopolistyczna; jeżeli w danym kraju wprowadzono monopol tytoniowy, to państwowe przedsiębiorstwo monopolu tytoniowego jest zupełnym monopolistą.

W przeważającej ilości działów życia gospodarczego występują ograniczone i niezupełne sytuacje monopolistyczne.

Każdy szewc i krawiec ma swój sposób robienia butów i ubrań, inny niż inni szewcy i krawcy; można zatem powiedzieć, że każdy szewc i krawiec jest monopolistycznym producentem wytworu, jaki produkuje. Konkurencja pomiędzy nimi ma charakter konkurencji monopolistycznej; podkreśla się w ten sposób, że nie produkują oni tego samego towaru i, że nabywcy wolą wytwory jednego producenta niż innych.

Na czym polega mechanizm doskonałej konkurencji?

Według mego rozumienia, schemat działania wolnej doskonałej konkurencji przedstawia się, jak następuje: na rynku spotyka się liczna grupa producentów i liczna grupa konsumentów; towary wytwarzane przez producentów są takie same; przy każdej cenie odpada pewna ilość nabywców, gdyż dana cena rynkowa jest dla nich za wysoka; przy każdej cenie odpada pewna ilość producentów, gdyż dana cena jest dla nich za niska i nie pokrywa ich kosztów produkcji. Wyobraźmy sobie, że przy cenie 100 zł za jednostkę towaru nabywcy nabywają 10 tysięcy jednostek towaru i, że przedsiębiorcy, którym przy cenie 100 zł za jednostkę opłaca się produkować, dostarczają 10 tysięcy jednostek towaru. Przy cenie 100 zł za jednostkę towaru podaż towaru równa się jego popytowi. Gdyby cena wynosiła 120 zł, to popyt spadłby z 10 tysięcy na 8 tysięcy jednostek towaru, gdyż przy podwyższonej cenie odpadłaby część nabywców, dla których cena byłaby za wysoka. Natomiast cena 120 zł skłoniłaby do produkcji tych przedsiębiorców, którym uprawianie produkcji przy cenie 100 zł za jednostkę nie opłacało się; podaż wzrosłaby z 10 tysięcy jednostek na 12 tysięcy jednostek danego towaru. W ten sposób podaż wynosiłaby 12 tysięcy jednostek, a nabywców byłoby tylko na 8 tysięcy jednostek, co musiałoby doprowadzić do spadku ceny. Gdyby cena ustaliła się na poziomie 80 zł za jednostkę towaru, to wtedy nabywcy byłiby gotowi kupić 12 tysięcy jednostek towaru, natomiast odpadłaby pewna ilość przedsiębiorców, którym nie opłaca się produkować przy cenie 80 zł; wtedy podaż danego towaru spadłaby, przypuśćmy, do 8 tysięcy jednostek; w tych warunkach cena by się podniosła. Cena 100 zł za jednostkę jest ceną, przy której popyt i podaż równoważą się.

Ten typ konkurencji, zwanej konkurencją doskonałą, doprowadza do jednego jedyne układu równowagi gospodarczej. Ekonomia liberalna stawia sobie za zadanie badanie

warunków, przy których następuje stan równowagi układu gospodarczego. Przebieg zjawisk gospodarczych ma polegać na stałym dążeniu do stanu równowagi układów gospodarczych przy pomocy działania wolnych, nieskrępowanych sił gospodarczych. Przedsiębiorcy wciąż porównują ceny z kosztami, zaś nabywcy zestawiają cenę z pożytkiem lub przyjemnością, otrzymanymi z nabycia towaru; posiadacze kont bankowych i papierów wartościowych porównują korzyści z posiadania rozporządzalnej w każdej chwili siły nabywczej z korzyściami, polegającymi na otrzymaniu dochodu od papierów wartościowych i t. d.

Przed wszystkim należy zaznaczyć, że przedsiębiorcy, jak staraliśmy się wykazać w rozdz. p. t. „Koszty własne“, obliczają koszty własne nie tylko na podstawie faktów istniejącej sytuacji gospodarczej, lecz wprowadzają do swoich obliczeń swą indywidualną ocenę przyszłej sytuacji gospodarczej.

Jak się ma rzecz w rzeczywistości z jednolitą ceną rynkową?

Jeżeli do mojego mieszkania przyjdzie jednocześnie dwóch domokrażnych, jednakowo mi obojętnych sprzedawców, i zaoferują mi dokładnie ten sam towar, to nabędę towar od sprzedawcy, ofiarowującego mi niższą cenę. W tych warunkach sprzedawca towaru po wyższej cenie przystosuje się do sytuacji, jaką stwarza dostawca po niższej cenie, i obniży swoją cenę.

Na jarmarku małomiasteczkowym lub wiejskim wytwarza się podobna sytuacja, aczkolwiek transakcje nie dotyczą zupełnie jednolitych towarów; sprzedawane przez jedną przekupkę masło różni się od sprzedawanego przez inne przekupki masła; różnice bywają jednak niewielkie; można wtedy powiedzieć, że mamy do czynienia z transakcjami dokonywanymi w tym samym miejscu, w tym samym czasie i mniej więcej z tymi samymi towarami. Wtedy kształtuje się cena rynkowa na danym jarmarku. Ceny te ulegają wahaniom w czasie trwania jarmarku; pod koniec jarmarku sprzedawca zwykle chętnie sprzedaje niesprzedany dotychczas towar po cenie niższej, niż ta, która się ukształtowała na początku jarmarku. Bywa też inaczej, gdy spóźniony nabywca stwierdza, że potrzebny mu towar jest już prawie zupełnie sprzedany; wtedy może się zdarzyć, że sprzedawca uzyska cenę wyższą, niż cena na początku jarmarku.

Słusznie zwrócił uwagę amerykański ekonomista J. Maurice Clark w pracy pod tytułem: „Studies in the Economics of Overhead Cost“, że w szeregu krajów sklepy sprzedają ten sam towar po różnych cenach; wtedy sprzedawca targuje się z nabywcą o cenę towaru. Zdarza się, że w ciągu jednej godziny, sklep sprzedaje ten sam towar po paru różnych cenach. W sklepach o bardzo dużych obrotach i licznym personelu taki system jest niemożliwy; nie sposób jest dać personelowi sprzedażnemu prawo wyznaczania ceny chociażby w pewnych granicach; księgowanie dużych obrotów wymaga wyznaczenia jednolitej ceny. Wówczas jednak, gdy znaczny odsetek sprzedaży detalicznej nie koncentrował się w dużych sklepach i gdy istniała liczna rzesza drobnych sklepików, jednolita cena rynkowa nie bardzo istniała w rzeczywistości. W rzeczywistości nabywca towaru często nie wie, że w pobliskim sklepie może otrzymać potrzebny mu towar cokolwiek taniej niż w sklepie, do którego wszedł.

Nabywcy i sprzedawcy nie są zupełnie dokładnie poinformowani o stanie popytu i podaży.

Co to znaczy grupa licznych producentów, z których żaden nie ma wpływu na cenę rynkową?

W Warszawie było dużo ślusarzy. Można by więc powiedzieć, że istniała grupa licznych producentów; jeżeli chodziło o proste roboty, np. o poprawienie zamka lub zrobienie klucza, to wszyscy oni robili je jednakowo. Tymczasem w rzeczywistości człowiekowi mieszkającemu na ulicy Kredytowej nie przychodziło zwykle do głowy, aby zwracać się do ślusarza na ulicy Hożej, a zwracał się, rzecz prosta, do pobliskiego ślusarza. Można więc powiedzieć, że na każdej ulicy znajdował się ślusarz, który miał decydujący wpływ na obsługę mieszkańców tej ulicy.

Jeżeli cena danego towaru ustala się na pewnym poziomie, to — rzecz prosta — istnieje zawsze pewna ilość nabywców, która byłaby gotowa zapłacić bez oporu i trudności wyższą cenę, ale zakłada się, że płacą oni cenę rynkową. Tymczasem w rzeczywistości nabywcy płacą różne ceny za ten sam towar i to niekiedy w pobliskich sklepach.

Mówi się, że wskutek tych przyczyn konkurencja nie jest doskonała, tylko że jest niedoskonała. Bardzo trudno jest rozpoznać, kiedy mamy do czynienia z konkurencją niedoskonałą a kiedy z konkurencją monopolistyczną. Sam nie wiem napewno, czy przez parę lat ubierałem się u danego krawca

dlatego, że byłem do niego przyzwyczajony i miałem do niego zaufanie, czy też dlatego, że nie wiedziałem o istnieniu innego krawca, robiącego lepiej i taniej podobne ubrania. Można byłoby stwierdzić, że dany producent ma w pewnym znaczeniu sytuację monopolistyczną, gdyby było wiadome, jak się do niego odnoszą jego odbiorcy; tymczasem liczni odbiorcy sami nie wiedzą dokładnie, dlaczego mają stosunek z danym dostawcą.

Ciekawe jest, że doktryna o wolnej i doskonałej konkurencji powstała przed stu kilkudziesięciu laty, a zatem wtedy, gdy daleko więcej przedsiębiorców miało mocniejszą sytuację monopolistyczną, niż to ma miejsce obecnie. Wówczas, przy nierozwiniętej sieci komunikacyjnej, istniała masa odseparowanych od siebie rynków lokalnych i na tych rynkach lokalnych lokalni producenci mieli trwalszą i mocniejszą sytuację monopolistyczną, niż obecnie w większych miastach mogą mieć nieliczni nawet wielcy przedsiębiorcy.

Doskonała konkurencja jest krańcowym przypadkiem. Gdzie zaś można przeprowadzić linię demarkacyjną pomiędzy niedoskonałą konkurencją a konkurencją pomiędzy producentami o sytuacji mniej lub więcej monopolistycznej, trudno jest odpowiedzieć; konstrukcje ekonomiczne starają się o przeprowadzenie tej linii demarkacyjnej.

W pewnych gałęziach wytwórczości, przy licznych rzeczach drobnych producentów, istnieje jednolity rynek narodowy, a nawet międzynarodowy; do takiej gałęzi wytwórczości należy przede wszystkim rolnictwo. Zboże, bawełna, wełna itd. są produkowane przez liczną rzeszę drobnych producentów; nawet wielki właściciel ziemski, albo wielki właściciel plantacji zaspakaja tylko drobną część popytu i z tego stanowiska jest tylko drobnym producentem. W tych gałęziach wytwórczości istnieje skomplikowany narodowy a nawet międzynarodowy aparat handlowy i poszczególny producent ma do czynienia z wyznaczoną przez rynek ceną. Na takich rynkach mają miejsce duże wahania cen; transakcje są dokonywane często na specjalnych giełdach towarowych, jak np. giełdzie zbożowej, bawełnianej itp.; ceny wahają się z godziny na godzinę w ciągu jednego posiedzenia giełdowego.

Przy dużej ilości przedsiębiorców często ma się do czynienia z mnogością małych lokalnych rynków, tak np. drobny przemysł i rzemiosło bardzo często obsługują tylko ograniczony rynek lokalny. Wynika to po części stąd, że koszty

sprzedaży zależą od ilości sprzedawanego produktu i od rodzaju aparatu sprzedażnego. W małym miasteczku albo na wsi nabywca obuwia, ubrania albo prostej maszyny rolniczej bezpośrednio zwraca się do lokalnego producenta i zamawia albo od razu nabywa potrzebny mu towar; w ten sposób koszty sprzedaży są minimalne; zdarza się nawet, że taki przedsiębiorca nie prowadzi ksiąg handlowych, czyni potrzebne mu notatki na kawałkach papieru, niekiedy niezbyt czystego itd. Natomiast przedsiębiorca o większych rozmiarach produkcji musi zorganizować właściwy aparat sprzedażny, tym kosztowniejszy, im jest większy, co się opłaca dopiero przy sprzedaży większej ilości produktu; a zatem dużemu przedsiębiorcy nie opłaca się organizować aparatu sprzedażnego w małym miasteczku, gdyż rozmiary sprzedaży w nim są nikłe; drobny lokalny przedsiębiorca może w tych warunkach uzyskać sytuację monopolistyczną na małym lokalnym rynku.

Widać stąd, jak różna jest sytuacja rzemieślnika obsługującego drobny rynek lokalny od sytuacji rolnika, którego zboże jest niekiedy sprzedawane na drugiej półkuli.

Przypuśćmy, że urodzaje są duże i że podaż zboża znacznie przewyższa popyt przy dotychczasowej cenie; rolnicy potrzebują pieniędzy dla opłacenia podatków i obsługi długów i rzucają więcej zboża na rynek; wtedy cena zboża obniża się znacznie. Rolnik będzie sprzedawał jeszcze więcej zboża po obniżonej cenie i sprzeda go tyle, ile mu potrzeba pieniędzy. Niekiedy się zdarza, że w takiej sytuacji rolnik nie ma dosyć środków, aby utrzymać narzędzia rolnicze i chałupę w należytym stanie, tym bardziej nie może odkładać środków na zastąpienie zużytych narzędzi przez nowe narzędzia; wtedy cena uzyskana za zboże nie pokrywa obliczonych w ten sposób kosztów własnych.

Żałóży teraz, że przedsiębiorca ma wpływ na wyznaczenie ceny towaru. Krańcowym przypadkiem będzie, jeżeli jest on jedynym producentem danego towaru, czyli monopolistą. Jeżeli przedsiębiorca zaspakaja poważną część popytu na dany towar, jeżeli jest zatem poważnym i miarodajnym producentem, to wprawdzie nie ma on całkowitego monopolu, ale ma znaczny wpływ na kształtowanie się ceny rynkowej i wtedy mówi się, że ma sytuację monopolistyczną. Czym się kieruje producent o sytuacji monopolistycznej, czyli mający duży wpływ na wyznaczone ceny?

Sporządzimy następującą tabelę:

Sprzedano jednostek towaru	Cena sprzedaży jedn. towaru	Uzyskano za sprzedaż całkowitej produkcji	Przyrost sumy używanej ze sprzedaży następnego jedn. towaru	Koszty globalne całkowitej produkcji	Przyrost globalnych kosztów przy zwiększeniu produkcji o następną jednostkę towaru (czyli krańcowe koszty)	Przewyżka sumy uzyskanej z całkowitej sprzedaży nad globalnymi kosztami całkowitej produkcji
I	II	III	IV	V	VI	VII
10	20	200	—	190	—	+ 10
11	19	209	9	195	5	+ 14
12	18	216	7	201	6	+ 15
13	17	221	5	208	7	+ 13
14	16	224	3	217	9	+ 7
15	15	225	1	228	11	— 3

Przyrost sumy, uzyskanej ze sprzedaży następnej jednostki towaru, nazywany jest krańcowym przychodem przedsiębiorcy. Wiemy, że przedsiębiorca nie może do nieskończoności obniżać ceny, gdyż musi nastąpić moment, w którym przy pewnym obniżeniu ceny przedsiębiorca zacznie wreszcie otrzymywać mniej z całkowitej sprzedaży, niż poprzednio. Wpływy ze sprzedaży każdej następnej jednostki maleją, co widać z kolumny IV. Jednocześnie koszty krańcowe, jak to wiemy z poprzedniego rozdziału, zaczynają w pewnym momencie rosnąć. Z chwilą, gdy koszty krańcowe następnej wyprodukowanej jednostki są większe, niż krańcowy przychód ze sprzedaży dodatkowej jednostki, przedsiębiorcy nie opłaca się powiększać produkcji i zbytu. Krótko mówiąc, jeżeli przyrost globalnych kosztów produkcji jest większy, niż przyrost sumy sprzedażnej, uzyskiwanej ze sprzedaży całkowitej produkcji w danym okresie czasu, to przedsiębiorcy nie opłaca się zwiększanie produkcji i sprzedaży.

To dowodzenie odgrywa znaczną rolę w ekonomii; wartość tego dowodzenia jest znacznie zmniejszona przez to, że jak wiemy, koszty własne są obliczane bardzo rozmaicie.

Twierdzenie, że spadek cen doprowadza do wzrostu zbytu a podniesienie cen do spadku zbytu nie jest zawsze trafne.

Jeżeli nabywcy danego towaru przewidują dalszy spadek cen, to mogą się wstrzymać z zakupami odnośnego towaru i powziąć zamiar jego nabycia później po niższej cenie. Również, jeżeli nabywcy danego towaru przewidują, że będzie miał miejsce dalszy wzrost cen, to mogą zwiększyć zakupy w celu uniknięcia zapłacenia wyższej ceny w późniejszym okresie. Zjawiska te są często obserwowane; postawa nabywcy poszczególnych towarów zależy od ogólnych nastrojów społeczeństwa. Niemal każdy członek gospodarstwa narodowego jest lepszym albo gorszym ekonomistą i ma swoje poglądy na ruch cen.

Ekonomia polityczna dawniej zakładała, że obniżenie ceny doprowadza do wzrostu zbytu a podniesienie ceny do spadku zbytu. W gruncie rzeczy takie założenie opierało się na innym milczącym założeniu, które zakłada, że nabywcy towaru nie mają żadnego pojęcia o ekonomii politycznej. Nie doceniało się faktu, że prace różnych instytucji badania koniunktur docierają nawet do szerokiej publiczności w uproszczonej i zmodyfikowanej formie. Słusznie zauważył jeden badacz koniunktur, że gdyby publiczność uwierzyła w

prognozę, że ceny ubrań w ciągu 6 miesięcy spadną o 25 %, to ceny ubrań natychmiast spadłyby o 25%, a zatem prognoza instytutu badania koniunktur spełniłaby się o pół roku wcześniej, gdyż publiczność w oczekiwaniu spadku cen wstrzymałaby się z zakupami i doprowadziła do spadku cen.

Tak samo ekonomia dawniej zakładała, że wyższa cen zachęca przedsiębiorców do zwiększenia rozmiarów produkcji a często do powiększenia stanu swych urządzeń. Tymczasem i przedsiębiorcy uwzględniają w swych rozważaniach istnienie cykliw gospodarczych a zatem istnienie dobrej koniunktury, depresji i kryzysu. Często więc się zdarza, że nowoczesny przedsiębiorca w obliczu dobrej koniunktury zaczyna uwzględniać późniejszą depresję i zaczyna się obawiać zbyt dobrej koniunktury, sądząc, że gwałtowna poprawa koniunktury spowoduje w przyszłości również gwałtowną depresję. W Stanach Zjednoczonych w 1940 r. przedsiębiorcy wyrażali obawę z powodu skutków wywołanych przez udzielenie Anglii kredytów w trybie Lend Lease (pożyczka - dzierżawa), wskazując, że ta transakcja przyczyni się do zbyt szybkiego wzrostu cen a w następstwie, z chwilą ustania tych transakcji, do pogorszenia koniunktury i spadku cen.

W 1946 r. występuje brak zboża; ceny są dobre, mimo to rolnicy w krajach eksportujących zboże nie wykazują chęci zwiększania produkcji; na podstawie doświadczenia rolnicy zdali sobie sprawę z tego, że po okresie wysokich cen, wywołanych brakiem zboża, następuje okres nadmiaru zboża przy niskich cenach; rolnicy są skłonni do zwiększania zasiewów pod warunkiem uzyskania ze strony odbiorców przyrzeczenia, że nabędą oni od nich określone ilości zboża; krótko mówiąc, rolnicy żądają kilkuletnich kontraktów na odbiór zboża po określonych cenach; dobra cena nie wystarcza i nie zachęca rolnika do zwiększenia produkcji; rolnik chce nawiązania stałych stosunków z odbiorcą. Taki charakter mają umowy pomiędzy rządem angielskim z jednej strony a rządem kanadyjskim i duńskim z drugiej strony; przewidują one dostawy w ciągu paru lat w określonych ilościach i po określonych cenach. Możliwość dokonania dogodnych, dorywczych odosobnionych transakcji w ciągu krótkiego okresu czasu nie zadawała rolnika; pragnie on ustalenia warunków całego łańcucha powiązanych ze sobą transakcji. Nie ulega kwestii, że reakcja ludzi, którzy gospodarują, na wyżkę lub spadek cen,

nie jest prymitywna i jednakowa, lecz krytyczna i bardzo rozmaita.

Nowoczesna, ekonomia była zmuszona dojść do wniosku, że na postawę przedsiębiorców wpływają nie tylko ceny istniejące w danej chwili, lecz również ich przewidywania co do przyszłego kształtowania się cen.

Przed ubiegłą wojną na ocenę sytuacji przez przedsiębiorców wpływała stopa dyskontowa banku emisyjnego. Podniesienie stopy dyskontowej o jedną drugą procentu miało bardzo niewielki wpływ na koszty kredytu, lecz wywierało bardzo duży wpływ na oceny przedsiębiorców, gdyż było traktowane jako zapowiedź trudniejszego otrzymania kredytu. Pierwsza stronica słynnego tygodnika angielskiego „The Economist“ była przed przeszło 30 laty wypełniona kolumnami stawek procentowych, pobieranych za różne formy kredytu. Pewni przedsiębiorcy polscy przed czterdziestu laty łapali się za głowę, gdy dowiadawali się, że Bank Angielski podniósł stopę procentową o jeden procent; miało to daleko większy wpływ na oceny przedsiębiorców, niż trzęsienie ziemi we Włoszech. Obecnie znikła z pierwszej troniczki „The Economist“ tablica szczegółowa o stawkach procentowych; dane te przesunęły się na tylne stroniczki i są drukowane *petitem*. Wynika to stąd, że ugruntowała się teraz polityka taniego pieniądza i że banki emisyjne rzadko zmieniają wysokość stopy dyskontowej. Stopa dyskontowa nie odgrywa teraz tej roli przy kształtowaniu się ocen przedsiębiorców, jak to miało miejsce przed kilkudziesięciu laty.

W tym samym, dawnym okresie czasu pewni przedsiębiorcy nie mający związku z przemysłem żelaznym bardzo się interesowali stanem obrotów, otrzymywanych przez przemysł żelazny; uważano wtedy, że wysokość produkcji żelaza jest najlepszym wskaźnikiem koniunktury a zamówienia na żelazo — najlepszym wskaźnikiem nadchodzącej koniunktury. Obecnie na oceny przedsiębiorców wpływa daleko więcej faktów i są one różnie oceniane. Ciekawe jest np. pytanie, co wpływa w większym stopniu na ocenę przyszłej koniunktury przez przedsiębiorców amerykańskich, czy zapowiedź popierania przez państwo ruchu budowlanego, czy też zapowiedź udzielenia przez Stany Zjednoczone znacznych kredytów krajom południowo-amerykańskim. W Stanach Zjednoczonych zapoczątkowano badania na temat, jaki wpływ na oceny przedsiębiorców i publiczności wywierają poszczególne

zjawiska gospodarcze. Nowoczesna ekonomia przypisuje przewidywaniom przedsiębiorców co do przyszłego kształtowania się cen nie mniej znaczenia, niż cenom panującym w bieżącym okresie. Zaczynają być podejmowane badania procesów kształtowania się ocen przedsiębiorców i publiczności. Przewidywane ceny (price expectations) zaczynają być traktowane, jako czynnik tak samo realny, jak ceny (prices). Ekonomia staje się coraz wyraźniej nauką humanistyczną; nauki przyrodnicze nie zajmują się ocenami; trudno więc w tych warunkach mechanistycznie ujmować zjawiska gospodarcze.

Jak już powiedzieliśmy, ekonomia liberalna dopatrywała się w przebiegu procesów gospodarczych działania wolnej i doskonałej konkurencji. Od 20 lat w rozważaniach ekonomicznych zaczęto wysuwać na czoło fakt, że pozornie te same towary różnią się pomiędzy sobą. Są różne gatunki herbaty, kawy, przędzy, tkanin, ubrań, mydła itd. Bardzo niewiele jest towarów, przy których nabywca nie rozróżnia drobnej różnicy w gatunkach towaru. Wydaje się, że na ogół nabywcy zwykłego cukru jest zupełnie obojętne, z jakiej fabryki cukier pochodzi. Są nieliczne towary najzupełniej standaryzowane; zdaje się, że nabywcy cementu portlandzkiego jest obojętne, przez jaką fabrykę cement portlandzki jest zrobiony. Ale szereg towarów ma swoje indywidualne cechy i nabywca zwykle przekłada towar jednego rodzaju ponad towar innego rodzaju, np. woli mydło Pulsa niż Schichta lub Warszawskiego Laboratorium albo na odwrót.

Producent poszczególnego towaru może być zatem traktowany jako jedyny jego producent. Producent mydełek Pulsa jest jedynym jego producentem. Producent mydła do golenia Gibsa jest jedynym jego producentem. Ponieważ istnieje pewne grono osób, które są przywiązane do danego towaru i wolą ten towar, niż inny bardzo podobny, to wskutek tego producent takiego towaru ma sytuację pod pewnym względem wyłącznościową i może być uważany za monopolistę. Tak więc można powiedzieć, że Puls ma monopol na produkcję mydeł Pulsa.

Każdy sklep detaliczny, mieszczący się na danej ulicy, ma pod pewnym względem sytuację monopolistyczną; ludność zwykle woli zaopatrywać się w pobliskim sklepiku, jeżeli sprzedawane towary nie są znacznie gorsze lub droższe; często się zdarza, że ludzie kupują w przyległym sklepiku towar

cokolwiek gorszy lub cokolwiek droższy dlatego, że jest im dogodniej zaopatrywać się w pobliskim sklepie. Jeżeli weźmie się pod uwagę te fakty, to zaczyna się ujmować życie gospodarcze jako zespół niezliczonej ilości sytuacji monopolistycznych. Każdy przedsiębiorca ma stosunki z pewną ilością odbiorców, którzy się do niego przyzwyczaili lub przywiązali i nie zrywają z nim stosunku dlatego, że inny przedsiębiorca jest gotów im dostarczyć towarów po niższej cenie. Według naszego zdania, bardzo istotnym momentem tak zwanej sytuacji monopolistycznej jest to, że przedsiębiorcy traktują dokonywane transakcje nie jako odosobnione jednorazowe transakcje, lecz jako łańcuch transakcji. Licznych t. zw. poważnych i solidnych przedsiębiorców bynajmniej nie zachęca dokonanie odosobnionej transakcji z dużym dorywczym zyskiem; starają się oni natomiast o to, aby wprowadzić element pewnej stałości do stosunków z odbiorcami. Takim elementem jest np. stała, a przynajmniej nie pogarszana, jakość towaru. Takim elementem jest również stała cena, przynajmniej przez dłuższy przeciąg czasu. Nabywca często utożsamia stałość ceny za stałością jakości towaru i niekiedy podejrzewa, że obniżenie ceny może być wywołane pogorszeniem jakości towaru. Często się zdarza, że przedsiębiorca uważa, że nie ma szans na stałe podniesienie cen i że ewentualne podniesienie cen może mieć tylko charakter przelotny, trwający n. p. co najwyżej parę miesięcy czasu; wtedy przedsiębiorca ceny nie podnosi, obawiając się, że część klientów od niego odpadnie a następnie, że gdy później cenę obniży do dawnego poziomu, to inna część klientów zacznie się do tego odnosić podejrzliwie, dopatrując się w tym i obniżenia jakości towaru.

Transakcje gospodarcze, dokonywane przez przedsiębiorcę, są często przez niego traktowane, jako długi łańcuch transakcji; przedsiębiorca często ceni sobie więcej stałość stosunków z odbiorcami niż dorywcze zyski z przelotnych transakcji.

Powstaje pytanie, o ile cena mydełek Pulsa musi być obniżona, aby skłonić stałego nabywcę mydeł Schichta od nabywania mydeł Pulsa. Mamy tutaj do czynienia z zespołem licznych indywidualnych ocen odbiorców; jedni porzucą mydło Pulsa, jeżeli cena mydła Schichta będzie o 10% obniżona, inni — gdy o 15% itd. Ponadto oceny danego odbiorcy też ulegają zmianom w zależności od stanu jego dochodu, upodobań a nawet kaprysu. Obniżenie ceny, wystarczające aby

odbiorcy porzucali jedno mydło dla innego, jest wykładnikiem monopolistycznej sytuacji danego producenta.

Tak samo monopolistą jest producent maszyn, samochodów itp. Przedsiębiorca, pracujący na maszynach, do których ma zaufanie i do których się przyzwyczaił, niechętnie rozstaje się z ich dostawcami. Przed kilkudziesięciu laty przedsiębiorstwo polskie, produkujące pompy parowe, w początkach swej działalności zwróciło się do innego przedsiębiorstwa z propozycją dostarczenia pomp po cenie niższej, niż ta, którą pobierał dostawca niemiecki, i spotkało się z odpowiedzią, że nawet za darmo nie wzięłoby jego pomp; możliwość, że pompy pracowałyby źle, mogłoby narazić przedsiębiorstwo, które je nabyło na większe straty, niż wynosiłaby wartość pomp; po latach 20-tu, gdy polski producent pomp zdobył zaufanie odbiorców, obydwaj przedsiębiorcy ze śmiechem przypominali sobie to zdarzenie.

Odbiorca maszyn nabywa od dostawcy części zapasowe, co przyczynia się do wytworzenia stałego stosunku.

Wielu ludzi nie porzuca swych krawców i szwerców bez poważnego powodu i często nie skłania ich do tego fakt, że inny krawiec i szewc zaproponuje tańsze buty lub ubrania.

Jak już wspomnieliśmy, konkurencja pomiędzy producentami o sytuacji monopolistycznej jest nazywana konkurencją monopolistyczną.

O utrzymanie i pozyskanie odbiorców współzawodniczą pomiędzy sobą monopolistyczni producenci, jak na przykład Puls i Schicht; posługują się oni skomplikowaną reklamą. Wystarczy przejrzyć ogłoszenia pism, aby się przekonać na jakich strunach wyobraźni odbiorcy gra się, aby go skłonić do nabycia zalecanego towaru. Widać stąd, jak skomplikowana jest psychologia konsumenta i jak na jego oceny można wpływać; wynika stąd, że ocena przez konsumenta pożytku lub przyjemności z nabycia takiego, czy innego gatunku towaru jest zmienna, różna u różnych konsumentów i że nie jest wielkością, dającą się ściśle określić i wyznaczyć.

Jeżeli monopolistyczny producent decyduje się na jakieś posunięcia, np. obniżenie ceny, wykwinniejsze opakowanie sprzedawanego towaru i t.p., to musi brać pod uwagę, jakie posunięcia poczyni konkurujący z nim inny monopolistyczny producent. Nowoczesna analiza ekonomiczna, posilając się wzorami matematycznymi, konstruuje subtelne dowodzenia w celu wykazania, że zachowanie się paru monopolistycz-

nych producentów musi doprowadzić do jednego określonego układu stosunków. Monopolistyczni producenci obliczają, jakie posunięcia ze strony innych monopolistycznych producentów wywołają ich własne posunięcia, i po obliczeniu szeregu alternatyw decydują się na posunięcia, które są najdogodniejsze zarówno dla nich, jak i dla innych monopolistycznych producentów. Powyższe rozważania nie biorą w należytej mierze pod uwagę, że postawa producentów przy obliczaniu kosztów własnych jest różna i zmienna. Zależy też ona w znacznej mierze od posiadanych przez nich zasobów, czyli od stopnia ich zamożności i wytrzymałości finansowej. Przedsiębiorca decyduje się niekiedy na posunięcia w danym okresie niedogodne, zarówno dla niego, jak i dla innych producentów o monopolistycznej sytuacji, gdyż uważa, że po pewnym okresie czasu te posunięcia mu się opłacą, liczy on na to, że przetrzyma on straty, wynikające z powzięcia niedogodnych w danym okresie posunięć i, że powetuje sobie z nadwyżką poniesione straty lub utracone korzyści, zakładając, że jego konkurenci nie będą w stanie przetrzymać narzuconych im niedogodnych posunięć. Postawy konkurujących pomiędzy sobą producentów wobec sytuacji monopolistycznej są różne, zmienne i nie zawsze nastawione na doprowadzanie w danym momencie do najdogodniejszego dla nich układu stosunków.

Być może, że przykłady z działalności karteli najlepiej mogą wyjaśnić tę sprawę. Kartele, jak to wyjaśnimy później, są to porozumienia pomiędzy przedsiębiorcami, mające na celu uprawianie reglamentowanej sprzedaży skartelizowanych produktów. Jeżeli kartele mają centralne biuro sprzedaży, a zatem tworzą jedyne miejsce, w którym można nabyć skartelizowany produkt, to takie kartele będziemy nazywać syndykatami. Przypuśćmy, że do syndykatu nie przystępuje jedno przedsiębiorstwo; takie przedsiębiorstwo jest nazywane „outsiderem“. Przypuśćmy, że skartelizowani przedsiębiorcy wytwarzają 95 procent produkcji a outsider tylko 5 procent produkcji. Wprawdzie dotychczas przez monopolistycznych producentów rozumieliśmy producentów, wytwarzających różniące się pomiędzy sobą towary, a zatem nie zupełnie ten sam produkt; zakładaliśmy, że mydło Pulsa jest innym towarem, niż mydło Schichta, że dynamomaszyna z jednej fabryki jest innym produktem, niż dynamomaszyna zrobiona przez inną fabrykę. Zakłada się, że kartel obejmuje producentów tego samego towaru, aczkolwiek często

zachodzą pewne różnice między różnymi odmianami skartelizowanego produktu. Założymy, że centralne biuro syndykatu i outsider mają sytuację monopolistyczną. Outsider nie przystępuje do kartelu, licząc na to, że potrafi utrzymać stosunki z dawnymi odbiorcami; innymi słowy, ma zaufanie do swej sytuacji monopolistycznej. Centralne biuro syndykatu ma z natury rzeczy silną sytuację monopolistyczną, jako reprezentant 95% produkcji danego towaru. Jakże wygląda ich wzajemny stosunek? Zależy on przede wszystkim od siły finansowej i wytrzymałości finansowej outsidera. Jeżeli outsider jest niezasobny, to kartel może podjąć ostrą walkę konkurencyjną, obniżyć ceny i doprowadzić outsidera do niewypłacalności. Taka walka kosztuje, ale w przyszłości może się opłacić. Jeżeli natomiast outsider jest silny finansowo, to kartel może dojść do wniosku, że walka konkurencyjna w trybie obniżania cen musiałaby długo trwać. Kartel w swej polityce musi brać pod uwagę możliwość zjawienia się nowych outsiderów; jeżeli kartel prowadzi politykę wysokich i bardzo zyskowych cen, to może w ten sposób zachęcić przedsiębiorców do zakładania nowych przedsiębiorstw; zdarzało się to wielokrotnie; gdy polski kartel naftowy rozpoczął swoją działalność w 1927 r., na outsiderów przypadało około 2% produkcji i kartel naftowy nie chciał nawet dopuścić ich do kartelu, licząc na to, że nie będą oni w stanie kontynuować produkcji. Tymczasem kartel prowadził niepowściągliwą politykę cen i doprowadził do tego, że zjawili się nowi outsiderzy i na outsiderów przypało 20% produkcji. Kartel oblicza zatem różne ewentualności i to samo czyni outsider, czy też ewentualni przyszli outsiderzy. Ich wzajemny stosunek zależy od tego, jaka jest ich sytuacja finansowa, i jak jest ona oceniana przez obie strony. Przy ocenie sytuacji finansowej zarówno własnej, jak i drugiej strony są często popełniane pomyłki; ważne jest też, jaką gotowość podjęcia ryzyka walki konkurencyjnej wykazuje kartel. Nie sądzę, aby można było twierdzić, że wzajemny stosunek tych dwóch stron musi doprowadzić do określonego i dającego się obliczyć układu sił. Wyniki mogą być bardzo różne; zależy to w gruncie rzeczy od tego, na jakie obliczanie kosztów własnych i na jakie ich pokrywanie przez otrzymywaną cenę decydują się przedsiębiorcy.

*
*
*

Zajmiemy się wkrótce przedsiębiorstwami użyteczności publicznej (elektrownie, tramwaje, gazownie itp.) i kartelami, to jest organizacjami, wyznaczającymi ceny skartelizowanych produktów i rozmiary ich zbytu. Przedsiębiorcy tych grup sprzedają niekiedy ten sam towar, albo tę samą usługę po różnych cenach.

Bardzo często tramwaje pobierają różne opłaty za bilety w różnych porach dnia. Np. w Warszawie przejazd tramwajem pomiędzy 6—8 godziną z rana kosztował mniej niż w ciągu dnia; w godzinach nocnych pobierano dwa razy większą opłatę, niż w ciągu dnia.

Elektrownie pobierają różne ceny za sprzedaną energię elektryczną, np. opłata za energię, przeznaczoną na oświetlenie jest większa, niż za energię sprzedawaną zakładom przemysłowym. Zwykle energia sprzedawana dla kuchni elektrycznej jest niższa, niż energia sprzedawana na oświetlenie.

Takie postępowanie przedsiębiorców jest wywołane zamiarem równomiernego zatrudnienia maszyn. Gdyby elektrownie nie sprzedawały energii na cele przemysłowe, to pracowałyby tylko w godzinach wieczornych a w dzień byłyby nieczynne. Opłaca się zatem zatrudnić maszyny i w ciągu dnia, ponieważ trzeba je utrzymywać w należytym stanie i amortyzować niezależnie od tego, w jakiej mierze są one zatrudnione w ciągu przewidywanego ich życia.

System wielorakich cen jest stosowany najłatwiej wówczas, jeżeli nabywca po niskiej cenie nie może odsprzedać nabytego towaru albo usługi po wyższej cenie odbiorcom, od których przedsiębiorca chce ściągnąć wyższą cenę. Osoba, wchodząca do tramwaju we wczesnych godzinach, nie może odstąpić prawa przejazdu osobie, chcącej skorzystać z tramwaju w nocnych godzinach. Odbiorca elektryczności może ją spójżyć tylko we własnym lokalu i nie może jej odstąpić.

Poszczególne kraje są zwykle otoczone granicą celną, innymi słowy, od towarów przywożonych do danego kraju są pobierane cła. Przy takim systemie rynek każdego kraju jest w pewnej mierze odseparowany od rynków innych krajów, tak, że można mówić o rynkach poszczególnych państw, zwykle nazwanych rynkami narodowymi.

Przedsiębiorcy często dochodzą do wniosku, że opłaca się im sprzedać część produkcji na rynku krajowym po jednej cenie, a pozostałą część produkcji wywieźć na rynki zagraniczne po innych cenach, zwykle niższych.

W Polsce przed wojną rząd skłonił przemysł węglowy do dostarczenia cegielniom węgla po niższej niż ustalona cenie.

W Polsce w 1945/46 r. obowiązywał system cen wielorakich. Rolnik zmuszony był do dostarczania zboża organom państwowym lub wyznaczonym przez państwo spółdzielniom po oznaczonej niskiej urzędowej cenie; pozostałą część zboża, rolnik miał prawo sprzedąć po dowolnej cenie rynkowej. Ten system bardzo się różni od systemu stosowanego w krajach zachodnio-europejskich np. w Anglii; w Anglii rząd ustala poziom cen szeregu najniezbędniejszych towarów, jak np. pewnych produktów żywnościowych, odzieży itp. i traktuje sprzedaż po wyższych cenach, jako niedozwolony czarny rynek, natomiast w obecnym systemie polskim tego rodzaju rynek jest legalny. W Anglii władze państwowe uważają, że cała ludność powinna być zaopatrzona w pewne towary po niskich urzędowych cenach, przyczem każdy człowiek powinien dostać co najmniej pewną określoną ilość tych towarów; jedzenie w restauracjach jest pewnego rodzaju wolnym rynkiem, gdyż nie jest objęte racjami. Jest to powszechny system racjonowania. W Polsce w tej chwili tylko pewne grupy ludności otrzymują przydział niektórych towarów w określonych ilościach po niskiej urzędowej cenie, reszta zaś ludności musi się w nie zaopatrywać po wysokich cenach na wolnym rynku; ludność jest zatem podzielona na grupy różnie traktowane.

*

*

Staraliśmy się wykazać, że spadek ceny nie zawsze wywołuje wzrost popytu a wzrost ceny nie zawsze doprowadza do spadku popytu.

W Stanach Zjednoczonych dochód narodowy spadł z 87 miliardów dolarów w 1929 r. do 41,5 miliardów dolarów w 1933 r., czyli o przeszło 50%. Urzędy amerykańskie obliczają, że ceny średnio spadły o 1/3, a zatem, że produkcja spadła nie o przeszło 50% a tylko o 20%. Gdy w czasie wojny nastąpiło ożywienie gospodarcze, dochód narodowy, obliczany w jednostkach pieniężnych, czyli nominalny dochód narodowy, wzrósł znacznie więcej niż rozmiary produkcji, co tłumaczy się wzrostem cen.

Istnieje zatem związek funkcjonalny pomiędzy wahaniami cen a wahaniami w rozmiarach produkcji.

W czasie kryzysu ceny spadają i popyt spada; w czasie ożywienia gospodarczego ceny rosną i popyt rośnie.

Przedstawiciele ekonomii liberalnej, chcąc wytłumaczyć, czym to się dzieje, że spadek cen nie doprowadza do wzrostu popytu, twierdzą, że ceny nie zostały dostatecznie obniżone; ich zdaniem, gdyby przedsiębiorcy obniżyli jeszcze bardziej ceny, to popyt by wzrósł; przeszkadza temu to, że robotnicy nie zgadzają się na dalszą obniżkę płac, innymi słowy, że robotnicy przeszkadzają samorzutnemu, automatycznemu i harmonijnemu procesowi wyrównawczemu, któryby niechybnie doprowadził do przywrócenia stanu dobrej koniunktury.

Przedstawiciele nowoczesnej ekonomii zwalczają ten pogląd. Cóż z tego, że robotnicy zgodziliby się na obniżenie płac, przecież wtedy zmniejszyłaby się ich nominalna zdolność nabywczą; jeżeli ceny spadły w tej mierze, co płace i uposażenia, to w najlepszym razie robotnicy nabywaliby tyleż towarów, ile ich nabywali przedtem. Gdyby tylko jeden przedsiębiorca mógł być obniżyć płace i ceny, to robotnicy, zatrudnieni w innych przedsiębiorstwach i otrzymujący poprzednie płace, zapewne nabywaliby więcej towarów, wyprodukowanych przez przedsiębiorcę, który obniżył płace i ceny produkowanych przez siebie towarów. Jeżeli jednak wszyscy przedsiębiorcy to robią, otrzymuje się zupełnie inne skutki.

Przedstawiciele nowoczesnej ekonomii kładą nacisk na to, że nie należy zmniejszać rozmiarów siły nabywczej, będącej w rękach szerokich mas ludności; w czasie depresji należy im wypłacać zasiłki, podejmować roboty publiczne i skłaniać przedsiębiorców do podejmowania produkcji przy pomocy udzielania im ulgowych kredytów, subsydiów skarbowych itp. Robotnicy mają rację, jeżeli nie zgadzają się na obniżenie płac, gdyż wyjść z okresu kryzysu można tylko przez pomnażanie znajdującej się w rękach robotników siły nabywczej; należy robotników zatrudniać choćby przy produkcjach chybionych; produkcje chybione, mało użyteczne albo nieużyteczne, dostarczają robotnikom w nich zatrudnionym siłę nabywczą, która stwarza popyt na towary i usługi.

Politycy gospodarczy uważają, że należy dążyć do stabilizacji cen i płac, wychodząc z założenia, że pewna stabilizacja cen i płac doprowadzi do stabilizacji rozmiarów produkcji; przez stabilizację produkcji należy rozumieć w danym wy-
podku równomierny wzrost produkcji.

Dawniej w spadku cen upatrywano narzędzie selekcji sprawnych przedsiębiorców; uważano, że spadek cen usuwa w trybie bankructwa niesprawnych przedsiębiorców i utrzymuje na powierzchni życia gospodarczego sprawnych przedsiębiorców. W rzeczywistości okazuje się, że gwałtowny spadek cen usuwa raczej przedsiębiorstwa niezasobne, które nie zdołały nagromadzić dosyć środków, aby przetrzymać kryzys. W ten sposób pogląd, że bankructwo eliminuje tylko przedsiębiorców niesprawnych zaczął być zwalczany. Polityka gospodarcza zaczyna się nastawiać na okazywanie w czasie kryzysu pomocy finansowej przedsiębiorcom niezasobnym w celu uchronienia ich od bankructwa. W szczególności wyraźnie występuje to w stosunku do rolników; spadek cen rolnych doprowadza do trudności płatniczych liczne rzesze rolników i trudno uważać trudności płatnicze licznych rolników za dowód ich niesprawności. Ze względów politycznych, socjalnych i gospodarczych nie można zlicytować zbyt wielu rolników; to też okazuje się, że w okresach spadku cen piodów rolnych skarb państwa przychodzi z pomocą rolnikom. Państwowe instytucje kredytowe zaczynają udzielać im kredytów na warunkach ulgowych, konwertują ich zobowiązania na dogodnych warunkach.

Gruntuje się pogląd, że aparat kredytowy powinien im udzielać kredytów i umożliwić im w ten sposób przetrwanie kryzysu.

Wahania cen nie są jednakowe dla różnych towarów i usług a zatem doprowadzają, jak to wyjaśnialiśmy w rozdziale drugim p. t. „Siła nabywczą“, do przesunięć w dochodzie narodowym; nowoczesna polityka gospodarcza stara się zapobiec żywiołowym i niekontrolowanym przesunięciom w podziale dochodu narodowego i jest nastawiona na dokonywanie świadomych i planowych przesunięć w jego podziale

Te fakty sprawiają, że żyjemy w okresie, w którym rządy uważają, że należy się posługiwać reglamentacją cen w polityce gospodarczej.

Reglamentacja cen niekiedy odbywa się w ten sposób, że skarb państwa wypłaca subsydia producentom krajowym i w ten sposób konsument krajowy nabywa dane towary po cenie niższej niż ta, którą otrzymuje producent krajowy. Na przykład w Anglii konsumenci płacą za chleb i jaja niższe ceny, niż te, które otrzymuje za nie rolnik. Wskutek tej polityki konsumpcja szerokich uboższych odłamów ludności an-

gielskiej podniosła się w czasie wojny i w okresie powojennym; interesujące jest pytanie, czy ta polityka będzie utrzymana na stałe. Należy przypuszczać, że tendencja zaopatrywania szerokich warstw ludności w niezbędne produkty powszedniego użytku utrzyma się na stałe; jeżeli angielscy producenci rolni nie będą w stanie dostarczać bez subsydiów swych produktów po dostępnych cenach, to subsydia będą utrzymane.

Podobna tendencja występuje również na gruncie wymiany międzynarodowej i to nawet daleko częściej niż na gruncie wymiany wewnętrznej. Popieranie eksportu wymaga często wypłacania krajowemu producentowi subsydiów, nazywanych subsydiami lub premiami eksportowymi; często się zdarza, że w ten sposób konsument krajowy musi płacić za produkt krajowy wyższą cenę niż odbiorca zagraniczny.

ROZDZIAŁ VI.

RYNEK PRACY

Postęp techniczny doprowadza do podziału pracy, a zatem do tego, że robotnicy specjalizują się w swej pracy. Trudno powiedzieć, w jakim stopniu robotnik może się przerzucać z jednej pracy do innej. Wiadomo na przykład, że robotnik pracujący w fabryce wytwarzającej motory elektryczne odmawia przyjęcia zatrudnienia przy budowie dróg bitych. Wynika to stąd, że robotnik zajęty w jednym zawodzie nie potrafi pracować w innym. Bardzo ważną rolę odgrywa fakt, że robotnicy są podzieleni na różne grupy hierarchiczne. Robotnik pracujący przy produkcji motorów uważa, że stoi w hierarchii społecznej wyżej, niż robotnik zatrudniony przy budowie dróg bitych, albo robotnik rolny. Opór robotnika przeciwko obniżeniu jego sytuacji socjalnej w łonie warstwy robotniczej jest równie silny, jak to ma miejsce w innych warstwach społecznych. Trudno niekiedy uniknąć wrażenia, że poczucie różnic socjalnych w łonie warstwy robotniczej jest silniejsze, niż wśród innych warstw społecznych.

Podział warstwy robotniczej na poszczególne grupy odpowiada mniej więcej podziałowi przedsiębiorców według działów produkcji.

Pewne gałęzie przemysłu mają sytuację monopolistyczną, osiąganą przez zawiązywanie karteli albo tworzenie wielkich koncernów; wyjaśniamy tę sprawę w następujących rozdziałach. Skartelizowane gałęzie przemysłu osiągają niemal zawsze stosunkowo lepsze ceny, niż gałęzie nieskartelizowane; widać to najlepiej w czasie depresji, gdy ceny produktów nieskartelizowanych spadają bardzo poważnie, a ceny produktów skartelizowanych spadają nieznacznie albo utrzymują się na dawnym poziomie. W ten sposób przedsiębiorcy w skartelizowanych gałęziach przemysłu mają pewien udział w docho-

dzie narodowym, który w czasie depresji, a zatem w okresie spadku dochodu narodowego, stosunkowo wzrasta. Ten stan rzeczy sprawia, że w gałęziach produkcji o sytuacji monopolistycznej poziom płac zachowuje się tak samo, jak poziom cen odnośnych produktów. W Polsce płace w przemyśle węglowym i żelaznym nigdy nie spadały tak bardzo, jak spadały płace w nieskartelizowanych gałęziach przemysłu. Ponieważ przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, a więc: elektrownie, gazownie, koleje żelazne mają sytuację monopolistyczną, to i płace w tych gałęziach wytwórczości utrzymują się zawsze na pewnym poziomie.

W organizacjach zawodowych, reprezentujących interesy przemysłu, skartelizowane gałęzie przemysłu, jak: węgiel, żelazo, cukier mają daleko większe wpływy, niż liczne nieskartelizowane gałęzie przemysłu; wynika to i stąd, że opłacają one większe składki, niż inne gałęzie przemysłu. To samo ma miejsce w organizacjach, reprezentujących związki zawodowe robotnicze; robotnicy, pracujący w wielkich skartelizowanych gałęziach przemysłu, tworzą najzasobniejsze związki zawodowe, najczęściej przykładają się do utrzymania centralnej organizacji związków zawodowych, a co zatem idzie, i partii robotniczej. Rzecz prosta, że robotnik pracujący w skartelizowanej gałęzi przemysłu, np. w przemyśle węglowym, nie daje się przekonać, że powinien się zgodzić na obniżkę płacy dlatego tylko, że robotnik w przemyśle konfekcyjnym zarabia tak mało, że węgiel jest dla niego zbyt drogi i wskutek tego mało dostępny. W łonie warstwy robotniczej odbywa się milczący, zamaskowany starannie, nieujawniony spór o udział w dochodzie narodowym. Przedstawiciele warstwy robotniczej podkreślają jej solidarność, a przemilczają cichy, milczący spór o podział dochodu narodowego.

Na terenie międzynarodowym widać to znacznie wyraźniej. Polski robotnik węglowy walczył z przedsiębiorcą polskim o udział w dochodzie narodowym, gdy jednak robotnicy angielscy dążyli do tego, aby robotnik polski żądał takich płac, przy których Polska nie mogłaby wywozić węgla na rynki skandynawskie i konkurować w ten sposób z węglem angielskim, robotnik polski nigdy się nie dał przekonać. Robotnik polski rozumiał, że wywóz węgla z Polski jest walką o udział Polski w dochodzie międzynarodowym i wołał, aby udział przemysłu węglowego polskiego w dochodzie międzynarodowym był większy, niż mniejszy. Można powiedzieć, że

na terenie międzynarodowym, wbrew wszelkim pozorom, solidarność robotnika ze swym pracodawcą jest silniejsza, niż z robotnikami zagranicznymi. Więż pionowa łącząca robotnika z pracodawcą w własnym kraju jest silniejsza, niż więź pozioma, łącząca go z robotnikami zagranicznymi, pracującymi w tej samej gałęzi przemysłu.

Warstwa robotnicza przeciwstawia się zawsze imigracji taniej pracujących robotników; widzieliśmy to w 1946 r., gdy robotnicy angielscy przeważnie byli przeciwni zatrudnieniu Polaków. Stany Zjednoczone przed ubiegłą wojną dopuszczały bez trudności obcych przybyszów; po ubiegłej wojnie uchwalono ostre ustawy antyimigracyjne. Ochrona krajowych rynków pracy przed imigracją obcej ludności najemnej jest daleko bardziej stanowcza i bezwzględna, niż ochrona krajowej produkcji przed przywozem towarów zagranicznych. W tej chwili niektóre kraje ze Stanami Zjednoczonymi na czele są rzecznikami międzynarodowego wolnego handlu; często te same kraje są zwolennikami ścisłej i drobiazgowej ochrony krajowego rynku pracy. Jest to jeden z paradoksów nowoczesnej rzeczywistości; proklamuje się doktrynę jedności i wspólności interesów światowej warstwy robotniczej, a jednocześnie prowadzi się politykę odseparowanych i bardzo chronionych wewnętrznych rynków pracy. Doktryna samowystarczalności gospodarczej poszczególnych krajów jest zwalczana w imię opartego na wolnej, wymianie międzynarodowej, solidarnego gospodarstwa światowego; tej doktryny nie rozciąga się na rynki pracy.

Wzrost zamożności robotnika przyczynia się do tego, że staje się on człowiekiem coraz bardziej przywiązanym do miejsca, w którym zamieszkuje, w którym niekiedy ma własny domek albo niezłe urządzone mieszkanie, w którym ma stosunki towarzyskie itd. Łatwość, z jaką rząd rosyjski może przymusowo przesuwać robotników do powstających okręgów przemysłowych w Azji, tłumaczy się w znacznej mierze tym, że robotnik rosyjski często może umieścić w jednym tobołku cały swój dobytek osobisty, przejechać z nim setki kilometrów i zamieszkać w nieznanym mu poprzednio miejscowości na tym samym poziomie, na jakim żył poprzednio. W krajach, stojących wysoko pod względem rozwoju przemysłowego i zamożności, przesuwanie robotników zarówno z jednej miejscowości do innej, jak i z jednego zawodu do innego, napotyka na liczne opory i przeszkody.

Ekonomia liberalna wychodzi z założenia, że istnieje wolny rynek pracy, na którym występuje popyt na pracę ze strony pracodawców i podaż pracy ze strony pracobiorców; stosunek pomiędzy podażą a popytem na pracę wyznacza poziom płac. Zakładało się, że robotnik zestawia korzyści, płynące z podjęcia się pracy i otrzymania płacy, z przykrością, jaką pociąga rezygnacja ze straty wolnego czasu. Robotnik miał przyjmować pracę dłuższą lub uciążliwszą, jeżeli zarobki stąd płynące gotów był opłacić wyrzeczeniem się pewnej ilości wolnego czasu i zmęczeniem, spowodowanym uciążliwą pracą.

Ekonomiści liberalni kwestionowali istnienie przymusowego bezrobocia, polegającego na braku popytu ze strony pracodawców na pracę i uważali, że bezrobocie wynika stąd, że robotnik nie chce brać pracy na warunkach, uważanych przez niego za niedobre; bezrobocie miałoby zatem mieć charakter dobrowolny; miało ono wynikać stąd, że robotnik nie chce brać pracy na zaoferowanych mu warunkach. Formułowano to w ten sposób, że istnieje tylko bezrobocie dobrowolne, będące skutkiem pewnej postawy robotników; związki zawodowe robotnicze, przeciwne zwykle obniżeniu płac i zwykle dążące do podniesienia płac, przyczyniały się do wzmocnienia postawy robotników, która doprowadzała do dobrowolnego bezrobocia i hamowała automatycznie działanie wolnych sił gospodarczych, które pozostawione same sobie wywołałyby procesy wyrównawcze i doprowadziły do usunięcia bezrobocia.

W czasach starożytnych istniało niewolnictwo, potem poddaństwo, pańszczyzna itp.

W krajach starożytnego wschodu środkowego — w dolinach Tygrysu i Eufratesu — jak również w starożytnym Egipcie utrzymanie życiodajnych rzek wymagało całkowitego podporządkowania ludności czynnikiem kierowniczym; powstała w tych krajach praca przymusowa, będąca na pograniczu niewolnictwa i pańszczyzny.

W Grecji w ramach gospodarstwa rodzinnego istniała praca niewolnicza. Rodzina grecka odczuwała brak rąk do pracy i zaspakajała go przez pozyskiwanie zdobytych na wojnie niewolników. Rzemiosło greckie opierało się w znacznej mierze na pracy niewolnej; zjawiał się handel niewolnikami; nie-

wolnicy rekrutowali się z jeńców i niekiedy z biedoty miejskiej.

Podobne stosunki panowały w Rzymie; pod koniec starożytnego Rzymu praca niewolnicza była stosowana w latyfundiach wiejskich i miastach.

Ustrój średniowieczny przynosi odrębny układ stosunków w dziedzinie pracy. W rolnictwie chłop traci wolność i staje się przytwierdzony do ziemi. W miastach powstaje klasa wolnych rzemieślników. Wolne rzemiosło tworzy gmach ustroju cechowego, opartego na ścisłej reglamentacji gospodarczej. Ustrój cechowy reglamentował z niezwykłą precyzją rozmiary produkcji, ceny, warunki pracy i rekrutacji pracowników do poszczególnych zawodów, ich szkolenie i posuwanie się w hierarchii zawodowej, poczynając od szczebla ucznia, potem czeladnika — do mistrzostwa; ustrój cechowy miał mało wspólnego z wolnym rynkiem, ale człowiek nie był w nim niewolnikiem ani poddanym. Ustrój cechowy sztywniał wskutek drobiazgowej reglamentacji. We Francji w wieku siedemnastym władza państwowa próbuje zwiększyć łatwość przenoszenia się pracowników z miejsca na miejsce i otwiera niektóre potrzebujące rzemieślników ośrodki dla przybyszów, mających potrzebne kwalifikacje. Mając trudności z oporem cechów, rząd francuski wreszcie skasował cechy.

Praca w górnictwie była w Europie zachodniej, od czasów najdawniejszych, najtrudniejsza i najcięższa. Zarówno w Grecji, w Rzymie, jak i szeregu krajów Europy, w kopalniach pracowali prawie wyłącznie niewolnicy. Nie jest przypadkiem, że praca ta staje się również karą, wymierzaną skazanym na ciężkie roboty przestępcom. Jak dalece trudne było rozwiązanie sprawy robocizny w górnictwie, świadczy fakt, że w kopalniach i salinach Szkocji pańszczyzna utrzymała się aż do końca osiemnastego wieku. Dopiero ustawa w 1775 r., a wchodząca w życie 1782 r. uwolniła górników szkockich, którzy do tej chwili nie mieli prawa samowolnego opuszczenia pracy w kopalniach, a na dowód swego „przynależenia“ do niej, musieli nosić specjalne obroże z wrytą nazwą kopalni i nazwiskiem właściciela.

Revolucja przemysłowa w Anglii i wielka rewolucja francuska wprowadziły nieskrępowane prawo produkcji i pracy, robotnik zyskał prawo wolnego wyboru pracy, tak samo, jak przedsiębiorca zdobył prawo uprawiania dowolnej produkcji w rozmiarach przez siebie wyznaczonych.

Ludzie zaczęli napływać do miast ze wsi. W Anglii w początku wieku XIX do miast przychodzili imigranci z przeludnionej Irlandii i żołnierze zdemobilizowani z wojen napoleońskich; podaż pracy doprowadziła do obniżki płac, a ta z kolei sprawiła, że pracy szukały kobiety i małoletni. Zupełnie tak samo, jak spadek cen zboża doprowadza do tego, że rolnik więcej zboża sprzedaje i nawet nie dojada, aby zdobyć więcej pieniędzy na opłacenie podatków i obsługę długów.

W myśl zasad liberalnych zabroniono robotnikom jakichkolwiek prób organizowania się i zbiorowej obrony swych interesów; uważano, że takie zamierzenia krępowałyby indywidualną wolność robotników.

Od połowy wieku XIX bezrobocie w W. Brytanii rzadko przekraczało 8% zatrudnionych robotników i rzadko spada poniżej 2,5 proc. (Beveridge por. Full Employment in Free Society).

Ujemne skutki bezrobocia są doskonale znane. Bezrobotni biedują i mają poczucie swej zubożności. Człowiek czuje się najgorzej wtedy, jeżeli sądzi, że jest zubożony i niepotrzebny, a najlepiej, jeżeli mu się wydaje, że jest niezastąpiony.

Doświadczenie wskazuje, że gdy osoba najemna wie, że nie może być zwolniona, czy to dlatego, że pracodawca nie może znaleźć nikogo kto ją zastąpił, czy to dlatego, że przed zwolnieniem chronią ją obyczaj lub ustawy, to dosyć często pracuje mniej sprawnie. Groźba zwolnienia z pracy była narzędziem siły, samowoli, znacznej bezkarności i niesprawiedliwości w rękach pracodawców; przy pomocy tego narzędzia osiągnano dyscyplinę przy pracy. W okresie braku robotników, ci ostatni stają się często niezdyscyplinowani, opuszczają samowolnie pracę, strajkują, niekiedy z błahych powodów. Wbrew postanowieniom związków zawodowych, reprezentujących ich interesy; widzimy to teraz po skończonej wojnie nawet w Anglii, gdzie warstwa robotnicza jest bardzo zdyscyplinowana. Brak robotników sprawia, że te gałęzie przemysłu, w których praca jest uciążliwa, nie mogą znaleźć potrzebnych robotników.

Olbrzymia większość ludzi wykonywa pracę najemną daleko lepiej pod naciskiem narzuconej im dyscypliny, niż bez niej. Często można stwierdzić że uczone i pisarze pracują lepiej pod naciskiem obowiązującego terminu ukończenia zamówionej pracy albo przyrzeczonego honorarium, niż wtedy, gdy wolny jest od zewnętrznego nacisku.

W rozdziale p. t. „Kartele“ zajmiemy się sprawą niewykorzystanych czynników produkcji, czyli t. zw. luzów produkcyjnych. Nie sposób dokładnie skoordynować rozmiarów wytwórczości w poszczególnych działach produkcji; wskutek tego zdarza się wciąż, że poszczególny dział produkcji ma trudności z otrzymaniem potrzebnego mu produktu wyjściowego albo pomocniczego, co opóźnia jego produkcję; powstają w ten sposób t. zw. zatory lub zakorkowania: jeżeli pewne zakłady nie są zatrudnione całkowicie, to niewykorzystana część ich aparatu wytwórczego może być uruchomiona dla produkcji często niewielkich ilości produktu, których brak doprowadza do zakorkowań; do tego potrzebna jest pewna ilość niezatrudnionych rozporządzalnych robotników.

Charakter produkcji wciąż się zmienia pod wpływem zmiany upodobań odbiorcy i postępu technicznego; tak np. gramofon wypiera fortepian i t. d. Wskutek tego ma miejsce stały powolny proces przesuwania się robotników z jednych przedsiębiorstw do innych; pewna grupa robotników znajduje się tylko w okresie zmieniania zajęcia. Ten typ bezrobocia będzie istniał nawet w warunkach t. zw. pełnego zatrudnienia. Ilość tych „normalnych“ bezrobotnych, których występowanie konieczne jest dla sprawnego i elastycznego działania rynku pracy, podobnie jak konieczna jest pewna ilość wolnych lokali dla umożliwienia ludziom przenoszenia się z miejsca na miejsce, nie powinna być duża. Według szacunków angielskich, powinna ona wynosić 2 do 3 proc. zatrudnionych; według poglądów amerykańskich, ze względu na znacznie większą ruchliwość robotników w Stanach Zjednoczonych, odsetek ten może być znacznie wyższy — 5 proc., a może nawet więcej.

Doświadczenie wskazuje, że robotnicy niechętnie przenoszą się z jednej miejscowości do drugiej i że niechętnie zmieniają zawód; przesunięcia w ilościach robotników, pracujących w poszczególnych gałęziach produkcji, dokonywują się głównie wskutek tego, że rozpoczynający swój zawód robotnicy przyływają, rzecz prosta, do tych gałęzi, które zgłaszają popyt na ich pracę.

Do niedawna myśl polityczno-gospodarcza była nastawiona wyłącznie na rozwiązanie sprawy bezrobocia.

W czasie wojny trzeba było wprowadzić powszechny przyrost pracy i to nie tylko w stosunku do mężczyzn, lecz i kobiet.

Po zakończeniu wojny zaczęto znosić przymus pracy, lecz w rok po zakończeniu wojny w Anglii został on utrzymany w stosunku do blisko miliona robotników.

Warstwa robotnicza dąży całkiem naturalnie do utrzymania nieskrępowanego prawa wyboru rodzaju pracy dla siebie, natomiast jest rzecznikiem reglamentacji pracy przedsiębiorstw, a zatem ujęcia w karby gospodarki planowej działalności przedsiębiorstw. Państwowa polityka planowa ma reglamentować rozmiary wytwórczości w szeregu gałęzi produkcji i ceny.

Przedsiębiorcy uważali, że z doktryną wolnej konkurencji można pogodzić zakładanie karteli i tworzenie sytuacji monopolistycznych. Warstwa robotnicza uważa, że gospodarkę planową można i należy pogodzić z prawem wyboru pracy przez robotników. Nie po raz pierwszy zdarza się to w historii, że doktryna wolności jest interpretowana w sposób dogadzający interesom warstwy panującej lub uzyskującej silne wpływy w rządach.

W okresie powojennym występuje brak towarów; przedstawienie aparatu wytwórczego z produkcji dla celów wojennych na produkcję dla celów pokojowych wymaga czasu. Urządzenia dla produkcji pokojowej nie były w czasie wojny odnawiane, są poważnie zużyte i wymagają odnowienia. W tych warunkach przemysł jako całość chciałby produkować więcej, niż może. Nie można jednocześnie przystąpić do modernizacji urządzeń we wszystkich potrzebujących tego gałęziach przemysłu i produkować tyle artykułów konsumpcyjnych, ile ludność mogłaby nabyć przy reglamentowanych cenach.

Trzeba więc było wprowadzić system udzielania pozwoleń na uprawianie poszczególnych produkcji; tylko uprawnione gałęzie produkcji otrzymują przydział potrzebnych im produktów wyjściowych; w ten sposób rozmiary poszczególnych produkcji są reglamentowane przez organy rządowe.

Tymczasem robotnicy nie napływają w dostatecznej ilości do tych gałęzi produkcji, które są uprawnione przez organy rządowe do uprawiania produkcji i otrzymują potrzebne im do produkcji przydziały surowców i t. p.

Przymusowemu kierowaniu przez organy rządowe robotników do gałęzi produkcji, które są uznane przez organy rządowe za potrzebne i uprawnione — sprzeciwia się warstwa

robotnicza, a tym samym przeciwnikami zastosowania tej metody są rządy, w których partie robotnicze biorą udział.

Ponieważ w okresie braku towarów prowadzona jest polityka urzędowej reglamentacji cen, to — z konieczności — płace robocze muszą być utrzymywane na pewnym poziomie; jeżeli płace rosną, to muszą rosnać ceny; jeżeli chce się utrzymać ceny na pewnym poziomie, to trzeba utrzymywać na poziomie wysokość płac. Powszechny wzrost płac musi doprowadzić do powszechnego wzrostu cen i wtedy robotnicy zyskują na wzroście płac nominalnych tylko wtedy, jeżeli udaje się zmniejszyć zyski przedsiębiorców; dosyć często odebranie przedsiębiorcom nawet poważnej części ich zysków niewiele może zażywać na wzroście płac. Przy wzroście płac nominalnych realne płace robotnicze mogą się niewiele podnieść a nawet spaść.

Coraz częściej ze strony związków zawodowych wysuwany jest argument, że głównym sposobem, prowadzącym do zwiększenia realnej płacy robotników, jest zwiększenie wydajności pracy. Członkowie gospodarstwa narodowego mogą konsumować więcej tylko wtedy, jeżeli gospodarstwo narodowe więcej produkuje.

W poprzedzających okresach, gdy rząd znajdował się w rękach warstw posiadających, związki zawodowe robotnicze uważały za główne swe zadanie prowadzenie akcji, mającej na celu podniesienie nominalnych płac. Warstwa robotnicza dążyła w ten sposób do zwiększenia swego udziału w dochodzie narodowym, mało poświęcając uwagi sprawie zwiększenia dochodu narodowego; pochodziło to w znacznej mierze stąd, że odpowiedzialność za powiększanie rozmiarów dochodu narodowego obciążała rządzące warstwy posiadające. Z chwilą, gdy w rządach zaczęła brać udział warstwa robotnicza, zaczęła na nią spadać odpowiedzialność za zwiększanie dochodu narodowego, a zatem i za wydajność pracy robotników.

W Rosji komunistycznej związki zawodowe uważają za swe główne zadanie przyczynianie się do wzrostu wydajności pracy; są one krytykowane przez ruch robotniczy zachodni z tego powodu, że stają się one pomocniczym organem kierowników przedsiębiorstw, a nie organem obrony robotników przed pracodawcą. Rosjanie odpowiadają, że charakter związków zawodowych musi być inny w państwie kapitalistycznym, niż w państwie socjalistycznym; w tym ostatnim władza państwowa pilnuje prawidłowego, odpowiadającego inte-

resom warstwy robotniczej, podziału dochodu narodowego i że w tych warunkach kardynalnym zadaniem związków zawodowych powinno być dążenie do podniesienia wydajności pracy. Postawę związków zawodowych w państwach kapitalistycznych komuniści rosyjscy uważają za przeżytek burżuazyjny.

Jakże więc pogodzić prawo wyboru pracy przez robotników z państwową polityką reglamentacji rozmiarów produkcji w okresie braku siły roboczej i reglamentacji cen. Nie można bez zwiększenia wydajności podnosić płac, jeżeli się chce uniknąć podnoszenia cen. Mówi się o potrzebie uczynienia tych zajęć, do których robotnicy się nie kwapią, bardziej atrakcyjnymi. Uczynić zajęcie bardziej atrakcyjnym można przez ukrytą wyżkę płac. Jeżeli robotnikowi dostarcza się lepszego i tańszego mieszkania, tanich i dostępnych rozrywek w postaci placów sportowych i t. p., to w gruncie rzeczy robotnik otrzymuje realnie więcej. Wprawdzie część kosztów dostarczania tych świadczeń może niekoniecznie ponosi przedsiębiorca, lecz związek komunalny, budujący przy pomocy państwa tańsze i lepsze mieszkania robotnicze itd., ale robotnik otrzymuje realnie więcej.

W Rosji komunistycznej ten system uprawiany jest w stosunku do warstw przodujących, otrzymujących skromne nominalne uposażenie; członkowie tej warstwy otrzymują tanio dobre mieszkania, samochody do dyspozycji, towary konsumcyjne po niższych, niż zwykła ludność, cenach i t. d.

Niektórzy angielscy politycy gospodarczy idą tak daleko, że proponują, aby przedsiębiorcy mogli najmować robotników tylko za pośrednictwem giełd pracy; sens takiego projektu sprowadza się do tego, że robotnicy byłiby kierowani przez giełdy pracy do tych gałęzi przemysłu, których produkcja jest uważana ze stanowiska państwowej polityki gospodarczej za ważniejszą i pilniejszą niż produkcja w innych gałęziach. Powyższe projekty przewidują też szkolenie robotników w odpowiednich uczelniach zawodowych, aby ich przygotować do przyszłego zawodu.

Następnie uważa się za konieczne utrzymanie wzgl. wprowadzenie pewnych ograniczeń w dziedzinie ubezpieczenia od bezrobocia, mających na celu zwiększenie ruchliwości robotników; tak więc mówi się o potrzebie ograniczenia okresu, w którym otrzymujący zasiłek robotnik może odmawiać przyjęcia pracy nie w swoim zawodzie i nie w miejscu swe-

go zamieszkania; z tym wiąże się konieczność odpowiedniego szkolenia i przeszkalanania bezrobotnych.

Ze strony robotniczych związków zawodowych zjawia się dążenie do wywierania wpływu w sprawie udzielania zatrudnienia przez przedsiębiorców. Związki zawodowe wysuwają żądanie, aby przedsiębiorca zatrudniał tylko członków danego związku zawodowego. W Stanach Zjednoczonych układ stosunków, przy których przedsiębiorca zatrudnia tylko członków jednego związku zawodowego, nazywa się zamkniętym zakładem „closed shop”. Związki zawodowe angielskie wykazują podobną tendencję. Ten system krępuje prawo najmu robotników przez przedsiębiorców.

W okresie gospodarki planowej polityka państwowa musi dążyć do kierowania robotników do tych gałęzi wytwórczości, które są przez plan ustalone; rzecz prosta, że państwo jest zmuszane do posługiwania się pewnymi naciskami, aby ten cel osiągnąć. Ta metoda pozwala jednak człowiekowi niechęcącemu się podjąć wyznaczonej dla niego pracy na nie przyjęcie tej pracy. Taka osoba może być pozbawiona zasiłku dla bezrobotnych, ale ma prawo biedować, a nawet umrzeć z głodu. Jest to bardzo ważne i doniosłe uprawnienie, którego nie ma człowiek w ustroju komunistycznym rosyjskim. Tam istnieje całkowity przymus wydajnej i starannej pracy w zakładzie i miejscowości wyznaczonych przez rząd. Człowiek nie ma prawa nie pracować; w Rosji człowiek nie ma prawa beczynnie biedować, nie ma prawa wskutek beczynności umierać z głodu. Rząd rosyjski ma prawo posyłać takich ludzi do obozów pracy.

Szydzono często z wolności wyboru pracy, jaką miał człowiek w ustroju liberalnym; wskazywano, że ta wolność jest w gruncie rzeczy wolnością wyboru śmierci z głodu. Tak się teraz czasy zmieniły, że ludzie zaczynają sobie cenić to prawo. Doktryna o przymusie pracy i prawie do konsumpcji, które ma przysługiwać tylko człowiekowi pracującemu, godzi w najbardziej podstawowe prawa człowieka. Prawo odmowy przyjęcia narzuconej przez organy rządowe pracy jest podstawowym prawem człowieka. Mało osób może z tego prawa korzystać, lecz ten fakt, że niewielka ilość osób może z niego korzystać, może myśleć, pisać nawet niedrukowane rozprawy, zajmować się problemami, które współczesnych nie interesują i, za które nikt nie chce płacić honorariów, jest wielkim, podstawowym prawem człowieka.

ROZDZIAŁ VII.

INWESTYCJE I KONSUMCJA

Dobrem **konsumcyjnym** lub artykułem konsumcyjnym nazywa się dobro, służące do zaspokojenia osobistych potrzeb człowieka; dobrami konsumcyjnymi będą zatem: żywność, odzież, obuwie, sprzęty domowe, samochód dla celów osobistych, własny dom, w którym zamieszkuje jego właściciel i t. d.

Dobrem **konsumowanym** będziemy nazywać dobra nabyte dla osobistego użytku; a zatem bochenek chleba, znajdujący się w sklepiku spożywczym, jest inwestycją właściciela sklepiku, dopóki nie jest sprzedany. Po jego sprzedaży staje się dobrem konsumowanym.

Dobra konsumcyjne odznaczają się różnym stopniem trwałości; żywność jest nietrwałym dobrem konsumcyjnym, zastawa srebrna — bardzo trwałym. Niektóre z dóbr konsumcyjnych są zatem konsumowane natychmiast, inne — bardzo powoli.

Dobrom konsumcyjnym przeciwstawia się dobra **produkcyjne**, służące do wykonania procesów produkcyjnych, np. bawełna, wełna, maszyny, aparaty, kotły i t. d., są dobrami produkcyjnymi. Są to inwestycje przedsiębiorstw.

Będziemy uważać dobro produkcyjne, służące dla zaspakajania osobistych potrzeb jego właściciela za dobro konsumowane; jeżeli np. właściciel osobnego domu, w którym mieszka i sam go zajmuje, instaluje sobie własny motor elektryczny, elektroluks i własne centralne ogrzewanie, to będziemy nazywać te dobra produkcyjne — dobrami konsumowanymi.

Przeprowadzamy zatem wyraźną linię demarkacyjną pomiędzy stanem posiadania przedsiębiorców, państwa i instytucji publicznych, z jednej strony, a stanem posiadania osób, mających różne przedmioty i towary, służące dla zaspokojenia ich osobistych potrzeb z drugiej strony. Niesprzedany artykuł konsumcyjny, znajdujący się w sklepiu spożywczym, jest inwestycją; mała stacja elektryczna w zamieszkiwanej przez właściciela willi jest dobrem konsumowanym. Zwykle w obliczeniach statystycznych traktuje się osobę mającą dom przez siebie zamieszkiwaną, jako przedsiębiorcę, mającego dom i odnajmującego go samemu sobie; w ten sposób dom jest uważany za inwestycję. Jest to pogląd najzupełniej słuszny i we wszelkich obliczeniach statystycznych wskazane jest, aby stać na jego gruncie. Nasza klasyfikacja jest nieprzydatna dla wielu obliczeń; obliczenia rozmiarów ruchu budowlanego albo rozmiarów produkcji samochodów nie mogą uwzględniać zasad podanej przez nas klasyfikacji. Powyżej przytoczona klasyfikacja ma na celu jaskrawy podział dochodu narodowego na dwie części.

Taki podział jest oczywiście umowną konwencją; według niej willa, zamieszkiwana przez właściciela, jest dobrem konsumowanym, natomiast ta sama willa, jeśli jest wynajmowana przez przedsiębiorcę, jest jego inwestycją. Jeżeli człowiek mieszka w umeblowanym mieszkaniu i śpi na dwóch poduszkach, z których jedna jest własnością przedsiębiorcy, odnajmującego mieszkanie, a druga jest jego własnością osobistą, to wówczas jedna poduszka jest inwestycją przedsiębiorcy, a druga dobrem konsumowanym.

Chcemy przeprowadzić linię demarkacyjną pomiędzy stanem posiadania przedsiębiorców i różnych instytucji, jak np. państwa, z jednej strony, a z drugiej strony tym, co ludzie nabyli dla swego osobistego użytku. Jeżeli decydujemy się na tę linię podziału, to wtedy wszystko to, co ludzie nabyli dla swego osobistego użytku, stanowi zespół dóbr konsumowanych, albo konsumowaną część dochodu narodowego.

Inwestycje zatem stanowią nieskonsumowaną część dochodu narodowego.

Przy tego rodzaju definicji można powiedzieć, że nieskonsumowana część dochodu narodowego za dany okres czasu, czyli wzrost zasobów, posiadanych przez przedsiębiorców, a zatem przyrost inwestycji za dany okres czasu stanowi oszczędność gopodarstwa narodowego.

Przez inwestycje liczni ekonomiści rozumieją przyrost stanu zasobów posiadanych przez przedsiębiorców za dany okres czasu, w ciągu roku. Według naszego zdania, dogodniej jest nazywać inwestycjami całkowity stan posiadanych przez przedsiębiorców zasobów, a przyrost tego stanu — przyrostem inwestycji za dany okres czasu, przyczem trzeba różnić przyrost inwestycji netto i przyrost inwestycji brutto; przez przyrost inwestycji brutto należy rozumieć wszystko to, co przedsiębiorcy dodali do stanu swych inwestycji; przyrost inwestycji netto otrzymuje się przez potrącenie od przyrostu inwestycji brutto zużycia i zniszczenia istniejących urządzeń. Jeżeli przedsiębiorstwo powiększyło zasoby surowców o milion zł w ciągu roku, a zniszczenie urządzeń oblicza się na pół miliona zł, to przyrost inwestycji netto wynosi tylko pół miliona zł.

Powyższy sposób definiowania różni się bardzo od praktycznego i potocznego słownictwa; człowiek kupujący domek, willę, samochód lub biżuterię nazywa to często inwestycją, ponieważ jest to trwałe dobro, które w razie potrzeby może sprzedać, niekiedy nawet z zyskiem. Niezamożny człowiek zwykle może nabyć trwałe dobro konsumcyjne po pewnym okresie wyrzeczeń i gromadzenia środków i uważa, że dokonał inwestycji. Powyższe pojęcia różnią się od pojęć, jakimi posługujemy się przy analizie rozmiarów dokonanych inwestycji przez gospodarstwo narodowe za dany okres czasu.

Dochód narodowy w ciągu roku dzieli się na część skonsumowaną i nieskonsumowaną; skonsumowana część to jest wszystko to, co ludzie nabyli w ciągu roku dla swego osobistego użytku; nieskonsumowana część dochodu narodowego obejmuje tę część produkcji gospodarstwa narodowego, która się znajduje w rękach przedsiębiorców instytucji i t. d., ta nieskonsumowana część dochodu narodowego stanowi inwestycje.

W rozdziale p. t. „Bilanse“ założyliśmy, że przedsiębiorstwa, instytucje i banki nie udzielają kredytów osobom, które nie są przedsiębiorstwami, instytucjami i bankami, a zatem, że udzielają kredytu tylko przedsiębiorstwom, instytucjom i bankom. Przy tym założeniu konsument nie może otrzymać od szewca lub od krawca na kredyt butów lub ubrania. Przy takim przeto założeniu posiadane przez przedsiębiorstwa, banki i instytucje, wierzytelności reprezentują roszczenia do inwestycji kredytobiorców. Takimi

wierzytelnościami są np. utrzymywane w bankach konta. Odpowiednikiem posiadanych przez robotnika środków na koncie bankowym, nawet wtedy, jeżeli te środki są przeznaczone na utrzymanie robotnika do końca tygodnia, są zatem inwestycje. Gdybyśmy założyli, że banki udzielają kredytów osobom potrzebującym ich na zaspakajanie potrzeb osobistych, to wtedy odpowiednikiem kont bankowych byłyby także znajdujące się u nabywców dobra konsumowane; dlatego odrzucamy takie założenie.

Istnieje związek pomiędzy skonsumowaną częścią dochodu narodowego a nieskonsumowaną częścią dochodu narodowego, czyli przyrostem inwestycji netto. Jeżeli ludzie nabywają więcej dóbr konsumcyjnych dla swego osobistego użytku, to stan inwestycji wzrasta, gdyż przedsiębiorcy usiłują mieć większe zapasy surowców, więcej urządzeń dla ich przeobrażenia i większe zapasy towarów gotowych na sprzedaż. Jeżeli składy gotowych towarów u przedsiębiorców maleją wskutek szybkiej ich sprzedaży, to przedsiębiorca nastawia się na to, aby je uzupełnić i powiększyć rozmiary produkcji.

Z drugiej strony, jeżeli przedsiębiorcy zwiększają rozmiary produkcji i zatrudniają w ten sposób robotników, to z konieczności powstaje popyt ze strony robotników na towary konsumcyjne

Ekonomia liberalna, w tym słynny ekonomista francuski Say, uważał, że automatyczne działanie sił gospodarczych doprowadza do harmonii, przy której następuje całkowite zatrudnienie ludności i przy której popyt i podaż wzajemnie się równoważą przy cenach, jakie powstają ze wzajemnego oddziaływania na siebie sił gospodarczych. Nowoczesna ekonomia, w tym słynny ekonomista angielski Keynes, zaprzecza temu twierdzeniu i uważa, że taki stan rzeczy daje się osiągnąć tylko przy spełnieniu pewnych warunków. Warunki te wymagają wykonania szeregu zabiegów polityczno-gospodarczych; zadaniem ekonomii politycznej i polityki gospodarczej jest ustalenie, jakie narzędzia polityczno-gospodarcze powinny być stosowane w różnych sytuacjach, innymi słowy, co należy robić, jeżeli konsumenci zaczynają redukować wydatki na osobistą konsumpcję w okresie, kiedy ze stanowiska gospodarstwa narodowego, jako całości, byłoby pożądane, aby wydawali więcej; co należy zrobić aby przedsiębiorcy dokonywali inwestycji i ustawiali trwałe urządzenia wtedy, gdy nie mają na to ochoty, gdyż posiadane przez nich urządzenia nie

są całkowicie zatrudnione; co powinno czynić państwo w tych czy innych okresach i t. d. Doświadczenie wskazuje, że stanowisko nowoczesnej ekonomii jest słuszne; działanie tak zwanych automatycznych sił gospodarczych jest w każdym razie niezmiernie powolne i politycy gospodarczy uważają, że bierne czekanie na nadejście momentu, w którym automatycznie działanie sił gospodarczych doprowadzi do zapowiadanego pomyślnego rozwiązania jest zbyt uciążliwe i bolesne.

Dokonywane są obliczenia, mające wykazać, w jakiej mierze dokonane inwestycje, jak np. budowa drogi bitej, kolei żelaznych lub fabryki włókienniczej wpływa pośrednio na wzrost stanu zatrudnienia i wzrost konsumpcji. Budowa drogi żelaznej sprawia, że zatrudnieni przy jej budowie robotnicy nabywają różne towary konsumpcyjne, co z kolei wywołuje wzrost wytwórczości w gałęziach przemysłu, produkujących towary konsumpcyjne; te gałęzie przemysłu zaczynają zatrudniać bezrobotnych i ci z kolei zaczynają nabywać towary konsumpcyjne.

Konsumpcja pociąga za sobą inwestowanie; inwestowanie pociąga za sobą konsumpcję.

Co robią ludzie z niewydaną na konsumpcję częścią swego dochodu osobistego? Założyliśmy, że przedsiębiorca i banki nie udzielają kredytu innym osobom niż przedsiębiorstwa i instytucje. Takie założenie nie odpowiada rzeczywistości, gdyż wiadomo, że ludzie otrzymują na kredyt buty, ubrania i t. d.; nawet banki udzielają tak zw. kredytów konsumpcyjnych; czynimy to założenie tylko w celu przeprowadzenia w sposób prosty zamierzonego wywodu i sformułowania pewnych związków pomiędzy zjawiskami gospodarczymi. Możemy je potem odrzucić.

Przy tym założeniu zespół, obejmujący przedsiębiorstwa, instytucje publiczne, (skarb państwa, związki komunalne, i t. p.), a wreszcie banki, jest w tej sytuacji, że członkowie tego zespołu mają należności tylko u innych członków tego zespołu. Należności jednych członków tego zespołu są przy tym założeniu zobowiązaniami innych członków tego zespołu. Należności innych osób, mających obligacje, listy zastawne, należności hipoteczne i konta w bankach reprezentują roszczenia do aktywów omawianego zespołu, a zatem do inwestycji.

Przy tym założeniu, utrzymywanym w bankach kontom odpowiadają kredyty udzielone przez banki przedsiębiorcom i instytucjom. Innymi słowy, odpowiednikiem utrzymywa-

nych w bankach kont są inwestycje, znajdujące się w rękach przedsiębiorców i instytucji.

Nie wydana przez ludzi część ich osobistych dochodów jest utrzymywana na kontach bankowych albo przeznaczona na nabywanie papierów wartościowych, a więc obligacyj, listów zastawnych i akcji; przez papier wartościowy będziemy rozumieć również udział w przedsiębiorstwach nie będących towarzystwami akcyjnymi.

W ten sposób niewydanej części osobistego dochodu członków gospodarstwa narodowego odpowiadają inwestycje w rękach przedsiębiorców i instytucji publicznych.

Stosunek części dochodu, wydawanego na konsumpcję, do całkowitego dochodu ulega wahaniom. Jeżeli człowiek liczy się ze zmniejszeniem swego dochodu w przyszłości, to w oczekiwaniu nadchodzącej czarnej godziny zmniejsza swoje wydatki na bieżącą konsumpcję; jeżeli natomiast człowiek się liczy z utrzymaniem swych dochodów przez dłuższy przeciąg czasu na dotychczasowym poziomie albo z jego zwiększeniem, to wtedy więcej z otrzymywanego dochodu przeznaczana na konsumpcję. Człowiek ma dochód, ponieważ uprzednio dostarczył innym członkom gospodarstwa narodowego swe usługi, swą pracę lub wytworzone towary, ale zwykle nie nabywa od innych członków gospodarstwa narodowego dóbr ekonomicznych w ilości, równej wartości dostarczonych przez siebie usług i towarów. Przedsiębiorca nabywa urządzenia, ale nie zawsze dostarcza natychmiast innym członkom gospodarstwa narodowego towarów; dzieje się to na przykład wtedy, gdy buduje przedsiębiorstwo albo część jego urzęda i przez ten czas jego przedsiębiorstwo lub jego część jest nieczynna. Dostawca świadczeń nie nabywa świadczeń od innych dostawców natychmiast po dostarczeniu swych świadczeń; wzajemna wymiana świadczeń nie odbywa się jednocześnie; nabywanie świadczeń odbywa się bądź natychmiast, bądź po upływie krótszego lub dłuższego czasu od chwili dostarczenia własnych świadczeń.

Człowiek, chcąc nie chcąc, niewydaną na konsumpcję część swego dochodu umieszcza w inwestycjach.

Jeżeli członek gospodarstwa narodowego ma dochód, a zatem wykonał czynności gospodarcze, za które otrzymał zapłatę, to rezultatem tych czynności jest nagromadzenie dóbr u przedsiębiorców, co stanowi inwestycje; równoważnikiem niewydanej części jego dochodu są oczywiście inwestycje,

czyli zasoby przedsiębiorców i instytucyj. A zatem niewydanej części dochodu członków gospodarstwa narodowego odpowiadają inwestycje przedsiębiorców i instytucyj. Te inwestycje obejmują i gotowe towary konsumcyjne, których nie nabyli członkowie gospodarstwa narodowego z otrzymanego dochodu.

Jeżeli członkowie gospodarstwa narodowego zwiększają swoje wydatki na konsumpcję, to przedsiębiorcy sprzedają wyprodukowane towary i przystępują do produkcji następnych partii towarów. Im żywszy jest obrót gospodarczy, tym szybciej zmieniają się składniki inwestycji. Jeżeli przedsiębiorcy włókienniczy sprzedają natychmiast po ich wyprodukowaniu wytworzone przez siebie tkaniny, to na miejsce bawełny, która się znajdowała w ich składach, zjawia się nowa partia bawełny, na miejsce tkanin, które znajdowały się na składzie przedsiębiorców na początku rozpatrywanego okresu, znajdują się nowe partie tkanin. W jednym i drugim wypadku odpowiednikiem części niewydanego przez członków gospodarstwa narodowego dochodu będzie bawełna i tkaniny ale w okresie zastoju, odpowiednikiem niewydanego dochodu będzie ta sama partia bawełny i ta sama partia tkanin, co na początku badanego okresu; w wypadku zaś ożywienia gospodarczego odpowiednikiem niewydanego dochodu będzie nowa następna partia bawełny i nowa następna partia tkanin.

Rozmiary inwestycji dokonanych w ciągu badanego okresu mogą być większe albo mniejsze, niż rozmiary dokonanych w ciągu roku zużyć lub zniszczeń poszczególnych składników inwestycji.

Jeżeli w ciągu danego roku zasoby bawełny u przedsiębiorców są takie same jak na początku roku, jeżeli z zapasami innych surowców rzecz się ma tak samo, jeżeli na miejsce usuniętych maszyn ustawiono taką samą ilość nowych maszyn, i t. d., to można powiedzieć, że suma dokonanych inwestycji równa się dokonany zniszczeniom i zużyciom zasobów i urządzeń, innymi słowy, że inwestycje netto, czyli przyrost inwestycji równają się zeru. Oczywiście, że ten sam stan rzeczy ma miejsce, jeżeli np. zapasy bawełny się zmniejszyły, a zapasy wełny wzrosły o tę samą wartość, jeżeli stan wrzecion się zmniejszył, ale stan krosien się zwiększył i t. d.

Nabywanie przez przedsiębiorców surowców, maszyn, artykułów pomocniczych, paliwa i t. p. nazywa się przyrostem inwestycji brutto. W tym samym okresie przedsiębiorca zu-

żywa znajdujące się u niego surowce na produkcję, maszyny się zużywają i t. d. A zatem ważne jest pytanie, jaki stosunek zachodzi pomiędzy przyrostem inwestycji brutto a zużyciem inwestycji, które przedsiębiorca miał na początku rozpatrywanego okresu. Przypuśćmy, że przedsiębiorca miał 1.000 ton bawełny; w ciągu okresu trzech miesięcy przerobił tę bawełnę, czyli zużył część posiadanych inwestycji a jednocześnie nabył tylko 900 ton bawełny; wtedy stan posiadanej bawełny zmniejszył się i nastąpiła dezinwestycja bawełny.

Zdarza się, że inwestycje brutto są mniejsze, niż zużycie inwestycji posiadanych na początku badanego okresu; wtedy stan inwestycji uległ zmniejszeniu. Może się zdarzyć, że przedsiębiorca po upływie rozpatrywanego okresu ma na składzie więcej surowców, węgla, gotowych towarów, że stan urządzeń jest w lepszym stanie lub większy, niż na początku okresu; wtedy mówi się, że zostały dokonane inwestycje netto, równe przyrostowi stanu inwestycji. W wypadku, jeżeli inwestycje brutto równają się zużyciu inwestycji za dany okres, to wtedy stan inwestycji został utrzymany na tym samym poziomie, nie nastąpiło ani zmniejszenie stanu inwestycji, nazywane dezinwestycją, ani nie nastąpiło powiększenie stanu inwestycji, nazywane inwestycją netto.

Jeżeli ma miejsce dezinwestycja, to gospodarstwo narodowe skonsumowało więcej, niż wytworzyło w ciągu badanego okresu.

Pojęcie „inwestycje“ obejmuje również niematerialne aktywa państwowe. Jeżeli publiczność przeznacza część niewydanego na osobistą konsumpcję dochodu na nabycie obligacji państwowych, emitowanych dla pokrycia wydatków państwowych na powiększenie armii albo wypłacenie zasiłków bezrobotnym, to wtedy odpowiednikiem tych należności są niematerialne aktywa państwowe. Jeżeli ludność utrzymuje środki na kontach bankowych, a banki nabywają walory państwowe, to odpowiednikiem tych środków są niematerialne aktywa państwowe.

Ten wywód jest zrobiony w tym celu, aby móc powiedzieć krótko i prosto, że niewydanej części dochodu narodowego odpowiadają inwestycje; w wydanej w 1944 r., przez Oxford University Institute of Statistics, książce p. t. „The Economics of Full Employment“ M. Kalecki uważa, że odpowiednikiem nieskonsumowanej części dochodu narodowego są inwestycje plus deficyt budżetowy. Jeżeli przyjmiemy podane

przez nas określenia, to wtedy będziemy mogli powiedzieć, że nieskonsumowanej części dochodu narodowego odpowiadają inwestycje, przyczem inwestycje obejmują również inwestycje, reprezentowane przez niematerialny aktyw państwowy. Jest to w gruncie rzeczy inny sposób ujmowania i definiowania procesów gospodarczych, daje on możność krótszego wysłowienia się i pozwala chyba na trafniejsze ujęcie rzeczywistości gospodarczej przez to, że podkreśla znaczenie czynników niematerialnych w procesach gospodarczych.

Działalność gospodarcza rozpęda się niekiedy w pewnych kierunkach. Wszyscy przeżyliśmy rozpędzenie się w czasie wojny działalności gospodarczej, nastawionej na produkcję materiałów wojennych. W czasie pokoju mają miejsce okresy takiego rozpędzenia się. Takimi okresami był okres gorączkowej budowy dróg żelaznych, budowy nowoczesnego przemysłu żelaznego, elektryfikacji i t. p.

Po pewnym czasie następuje zatrzymanie takiego rozpędzenia się i zwalnia się tempo budowy. Sieć kolejowa osiąga pewien stopień zagęszczania i budowa nowych dróg jest nieznaczna. Tak samo elektryfikacja osiąga pewien poziom nasylenia; wojny się kończą.

Gdy następuje taki moment, często rozpoczyna się okres depresji. Robotnicy zwolnieni z zakładów, które produkowały sprzęt kolejowy, elektryczny, lub wojenny, redukują swe zakupy, co wywołuje dalsze skutki pochodne.

W gospodarstwie typu liberalnego ostateczną instancją decydującą o rozmiarach produkcji jest konsument. Jeżeli konsument mniej nabywa towarów po danych cenach, to przedsiębiorca zaczyna mniej ich produkować. Ekonomia liberalna zakładała, że gospodarstwo automatycznie wychodzi z takich trudności i uważała, że drogą do tego prowadzącą jest elastyczne obniżenie cen i płac. Producent, nie mogący sprzedać towaru po dawnej cenie, mógłby sprzedać go w takiej samej ilości, gdyby cenę obniżył; dla obniżenia cen konieczne jest obniżenie płac roboczych. Gdyby robotnicy zgadzali się na obniżenie płac, przedsiębiorca mógłby więcej sprzedać towaru i mieć zyski, pozwalające mu na nabywanie urządzeń. To twierdzenie jest atakowane przez nowoczesną ekonomię; warstwa najemna nabywałaby więcej towarów po dokonanej obniżce cen, gdyby jej dochody nie uległy zmniejszeniu. Natomiast, jeżeli zmniejszają się jej dochody w tym samym stosunku jak ceny, to nie może ona nabyć więcej towarów.

Według mego rozumienia, istota przewrotu w nowoczesnym myśleniu ekonomicznym nie polega bynajmniej na tym, że wysuwa się postulat, nakazujący podejmowanie produkcji w okresach zmniejszonego popytu na towary, w przekonaniu, że zwiększona produkcja z konieczności musi wywołać popyt, lecz na tym, że uważa się, że automatycznie procesy gospodarcze nie koniecznie doprowadzają automatycznie do zwiększenia popytu. Zmniejszenie płac wywołuje wprawdzie obniżenie cen, ale również i spadek dochodów, a więc w rezultacie nie przyczynia się do wzrostu popytu. Dzieje się nawet wprost przeciwnie. Obawa przed dalszym spadkiem dochodów doprowadza do spadku popytu. Wyobraźmy sobie, że następuje zmniejszenie rozmiarów, w jakich są budowane domy: gdyby kontynuowano budowę domów, chociaż popyt na nie przy danej cenie zmalał, byłaby to przynajmniej na razie produkcja chybiona, ale uniknięto by bezrobocia w przemyśle budowlanym i w gałęziach przemysłu, będących dostawcami przemysłu budowlanego. Produkcja chybiona, a zatem nie znajdująca nabywców, miałaby ten skutek, że uniknięto by bezrobocia w ważnej gałęzi wytwórczości, w której bezrobocie pociąga za sobą bezrobocie w innych gałęziach przemysłu i które się rozszerza w sposób, jak to się mówi lawinowy. Ostatecznie produkcja sprzętu wojennego w czasie wojny jest w pewnym znaczeniu produkcją chybioną, jeżeli się uważa zaspakajanie niematerialnych potrzeb ludności za działalność nie mającą znaczenia gospodarczego; powala ona jednak na utrzymanie stanu zupełnego zatrudnienia.

Gdyby w pewnym momencie ludność zmniejszyła zakupy odzieży, co spowodowałoby bezrobocie w przedziałniach i tkalniach, to wtedy kontynuowanie produkcji przędzy, tkanin i ubrań, nie znajdujących zbytu po danej cenie, miałyby ten skutek, że unikniętoby bezrobocia w przemyśle włókienniczym i skutków pochodnych w innych gałęziach przemysłu.

Taka produkcja nastawiona na zbyt po dawnej cenie byłaby produkcją chybioną, gdyby nie znajdowała nabywców. Produkcja przędzy, tkanin i odzieży doprowadzałaby wtedy tylko do wzrostu inwestycji. Chybiona produkcja nie dających się sprzedać produktów, powiększa stan inwestycji przedsiębiorców.

W nowoczesnej literaturze gospodarczej określenie „inwestycja“ i „przyrost inwestycji“ są używane w różnych

znaczeniach, często w jednej pracy przez tego samego pisarza. Tak np. zdarza się, że wybitny pisarz tłumaczy, że przez inwestycje należy rozumieć nie tylko urządzenia ale i surowce i gotowe towary, w tym artykuły konsumcyjne, znajdujące się w przedsiębiorstwie, a w następnym rozdziale posługuje się określeniem „inwestycje“, jako oznaczającym tylko trwałe urządzenia a więc budynki, maszyny i t. p.

Aby dosadnie a nawet przesadnie wyłożyć nowe podejście do procesów gospodarczych, należy powiedzieć, że w chwili, gdy maleje przy danej cenie zbyt artykułów konsumcyjnych, jak np. tkanin i odzieży, to wtedy przedsiębiorcy powinni powiększać stan swych inwestycji, a zatem zwiększać produkcję nie dających się przy danej cenie sprzedać tkanin i odzieży. Polityka gospodarcza nakazuje przystosować ten postulat do wymagań praktycznego życia. Nie o to wszak chodzi, aby produkować tkaniny i odzież, których nie można sprzedać po danej cenie; wszak celem produkcji jest zaspakajanie konsumpcji. Może się wprawdzie okazać, że spadek zbytu tkanin był chwilowy i wywołany przelotnymi przyczynami; jeżeli publiczność wkrótce zacznie nabywać tkaniny i odzież, to może się okazać, że ich produkcja nie była chybiona. Skrajnie i przesadnie przytaczany tutaj pogląd sprowadza się do tego, że lepiej jest uprawiać produkcję chybioną niż produkcję kurczyć: produkcja nie dających się zbyć przy danej cenie towarów zapobiega rozszerzeniu się bezrobocia. Jeżeli bezrobocie byłoby przy pomocy tych zabiegów usunięte, to może się okazać, że zatrudniona ludność zwraca swe zapotrzebowanie na obuwie, stoły i krzesła, a nie na tkaniny i odzież. Wtedy może wystąpić brak obuwia i krzesel, cena ich się podniesie, a tkanin i odzieży nie będzie można sprzedać po zamierzonej cenie.

Jak wiadomo, w nowoczesnym uprzemysłowionym gospodarstwie wytwórczość narzędzi produkcyjnych, a więc urządzeń, maszyn i t. p. odgrywa coraz większą rolę. W nowoczesnym gospodarstwie wytwarza się stosunkowo coraz więcej maszyn, a stosunkowo coraz mniej ludzi pracuje przy maszynach. Przed wynalezieniem nowoczesnych wrzecion bardzo mało ludzi było zatrudnionych przy produkcji prymitywnych drewnianych wrzecion, natomiast stosunkowo duża ilość kobiet długo przędła na prymitywnych drewnianych wrzecionach. Obecnie wytworzenie nowoczesnego złożonego wrzeciona wymaga pracy wielu ludzi, natomiast ilość ludzi potrzebnych

do obsługi nowoczesnego wydajnego wrzeciona stosunkowo zmalała.

Jeżeli więc w nowoczesnym gospodarstwie spada zbyt przędzy i tkanin o 10 proc., wskutek czego jedna dziesiąta wrzecion i krosien próżnuje, to wtedy przedsiębiorcy są mniej skłonni do zastępowania zużytych wrzecion i krosien przez nowe maszyny. Wszak może się zdarzyć, że nie są zatrudnione te właśnie wrzeciona i krosna, które miały być w danym roku zastąpione przez nowe. Jeżeli przedsiębiorcy będą się wstrzymywać z zakupem nowych wrzecion, to wtedy może się zdarzyć, że zbyt wrzecion w stosunku do roku poprzedniego spadnie o całe 100 proc. Z tego powodu na pierwsze miejsce wysuwa się zagadnienie bezrobocia w przemyśle produkującym trwałe urządzenia i zaczyna się twierdzić, że najważniejszą sprawą jest uruchomienie produkcji wrzecion i krosien. Często, jak wspomnieliśmy, różni pisarze zaczynają posługiwać się określeniem „inwestycje“ w znaczeniu obejmującym tylko urządzenia trwałe i kładą nacisk na to, że trzeba kontynuować inwestycje, rozumiejąc przez to tylko produkcję trwałych urządzeń.

Wskazaliśmy, że dokonane w danym okresie, np. w ciągu roku, inwestycje mogą być mniejsze, niż mający miejsce w ciągu roku spadek inwestycji; np. przemysł bawełniany mógł nabyć w ciągu roku 100 tys. ton bawełny, ale przerobił nie tylko te 100 tys. ton bawełny, lecz również 20 tys. ton bawełny z zapasów, którymi dysponował na początku roku; będzie to zatem dezinwestycja; jeszcze częstszym wypadkiem jest to, że w okresach depresji zużycie maszyn wynosi więcej, niż ilości nowo zakupionych maszyn. Jeżeli dla utrzymania stanu wrzecion w należytym stanie należy co rok nabywać 30 tys. nowych wrzecion, a w roku depresji przedsiębiorcy zaniechali dokonywania zakupu tej ilości wrzecion, to wtedy pogorszył się aparat wytwórczy przedsiębiorstwa; jest to zatem dezinwestycja. Ponieważ aparat wytwórczy w okresach depresji niszczeje, to gospodarstwo narodowe w okresie depresji konsumuje więcej, niż wytwarza.

W okresach depresji, gdy ma miejsce dezinwestycja, gospodarstwo narodowe żyje nad stan, gdyż konsumuje więcej, niż w danym okresie produkuje. W okresach dobrej koniunktury, gdy ma miejsce przyrost inwestycji, gospodarstwo narodowe jako całość oszczędza, gdyż konsumuje mniej, niż produkuje. Ciekawe jest, że zgoła inaczej oceniają tę sy-

tuację członkowie gospodarstwa narodowego; jeżeli ludzie w czasie depresji, w obawie nadciągającej czarnej godziny, przeznaczają na wydatki osobiste stosunkowo mniejszą część dochodów, niż to miało miejsce w okresach pomyślności, to słuszne ze swego stanowiska uważają, że oszczędzają więcej, niż w okresach pomyślności; natomiast, gdy w okresach dobrej koniunktury wydają stosunkowo większą część swego osobistego dochodu na konsumpcję, to często uważają, że żyją rozrzutnie. Innymi słowy, w okresach, gdy społeczeństwo jako całość żyje nad stan, ludziom wydaje się, że oszczędzają; w okresach, gdy gospodarstwo narodowe jako całość, oszczędza, to ludziom się wydaje, że żyją szeroko a nawet rozrzutnie.

W okresie dobrej koniunktury ludzie więcej konsumują a przedsiębiorcy mają większe zyski i przeznaczają ich część na pomnażanie swych inwestycji; rośnie zarówno nieskonsumowana część dochodu narodowego, jak i konsumowana część dochodu narodowego.

W okresie złej koniunktury ludzie mają mniejsze dochody, niekiedy jeszcze mniej wydają: pewne osoby więcej oszczędzają, niż w czasie dobrej koniunktury; jeżeli wtedy stan zasobów przedsiębiorców, czyli inwestycje, maleje, to wtedy społeczeństwo jako całość konsumuje więcej, niż wytwarza.

W gospodarstwie nowoczesnym większość inwestycji brutto jest przeznaczana na zastępowanie zużytych inwestycji; przyrost inwestycji netto jest znacznie mniejszy, niż ta część inwestycji, która jest przeznaczana na zastępowanie zużytych inwestycji.

Na przykładzie wyglądałoby to w ten sposób: dany kraj ma 10 milionów wrzecion; co rok należałoby nabywać pół miliona wrzecion; okazuje się, że rzadko kiedy ustawia się w danym roku o wiele więcej niż $\frac{1}{2}$ mil. wrzecion np. 800 tysięcy wrzecion. Ten przykład nie dotyczy okresu, w którym gospodarstwo bardzo się rozpędza w jakimś określonym kierunku.

W Stanach Zjednoczonych przeprowadzono obliczenia (S. Kuznets: National Income 1919—1935), ile wynoszą inwestycje brutto i netto, przyczem do inwestycji zaliczono budowę domów, w tym oczywiście i tych, w których mieli zamieszkać ich właściciele.

Lata	Inwestycje netto	Inwestycje brutto
1919	+ 10,5	25,3
1920	+ 11,6	29,0
1921	+ 3,7	17,0
1922	+ 5,8	19,5
1923	+ 9,7	26,1
1924	+ 6,8	23,1
1925	+ 10,6	28,3
1926	+ 9,7	28,5
1927	+ 8,8	27,1
1928	+ 8,2	27,0
1929	+ 10,1	30,2
1930	+ 3,9	21,2
1931	— 0,3	14,2
1932	— 4,4	7,0
1933	— 3,0	8,1
1934	— 1,9	10,7
1935	+ 0,8	14,9

Widać stąd, jak znacznym wahaniem ulegają rozmiary inwestycji; w okresach przesilen są one najmniejsze. Są lata, w których gospodarstwo narodowe zużywa urządzenia w większych rozmiarach niż wynoszą rozmiary nowo ustawionych urządzeń. Wtedy oczywiście gospodarstwo narodowe żyje nad stan, gdyż konsumuje więcej niż produkuje.

W dekadzie 1931—1940 w Stanach Zjednoczonych przemysł wydał na zastąpienie zniszczonych urządzeń przez nowe 50 miliardów dolarów, a na inwestycje netto przypada tylko 4,7 miliona dolarów. Stąd wynika, że przyrost inwestycji netto równa się 1/10 inwestycji brutto. Najważniejszą sprawą jest należyte i właściwe zastępowanie zużytych urządzeń przez nowe; dotyczy to oczywiście gospodarstwa narodowego jako całości; poszczególny przedsiębiorca, który nabył nowe urządzenia w danym roku, może przystąpić do ich zastąpienia przez nowe po pewnym czasie, np. po latach 20-tu; momenty, w których poszczególne przedsiębiorstwa powinny zastępować zużyte urządzenia przez nowe, przypadają w różnych latach.

Pewni ekonomiści kładą olbrzymi nacisk na przyrost inwestycji netto. Pod względem rozmiarów daleko ważniejsze jest, aby zniszczone urządzenia były zastępowane we właściwym czasie przez nowe urządzenia. Stąd wynika, że w okresie depresji najważniejszą sprawą jest skłanianie przedsiębiorców do należytego zastępowania zniszczonych urządzeń przez nowe; można powiedzieć, że dla uniknięcia depresji należy skłaniać przedsiębiorców do należytego zastępowania

zniszczonych urządzeń przez nowe. Jeżeli w takich okresach państwo podejmuje roboty publiczne, to dokonywane przez państwo inwestycje są zwykle mniejsze, niż wynosiłyby inwestycje, dokonywane przez przedsiębiorców dla utrzymania aparatu wytwórczego w należytych stanie. Krótko mówiąc, jeżeli przedsiębiorcy nie odnawiają należycie urządzeń, jeżeli mniej kupują surowców, i t. d., to podejmowane przez państwo lub związki komunalne roboty publiczne zwykle nie dorównują rozmiarom dezinvestycji w aparacie wytwórczym.

Należy jednak zauważyć, że gdyby można było skłonić przedsiębiorców do kontynuowania produkcji tkanin, mimo to, że ich nie mogą sprzedać po danej cenie, to gdyby wtedy przedsiębiorcy uwierzyli w to, że po upływie krótkiego czasu sprzedadzą je po dawnej cenie, to zapewne nie zrezygnowałyby z nabywania wrzecion i krosien i w ten sposób nie powstałoby bezrobocie w produkujących wrzeciona i krosna gałęziach przemysłu.

Klin klinem. Jeżeli depresja może się rozpocząć wskutek spadku zbytu tkanin, to byłoby najlepiej kontynuować produkcję tkanin, aby zapobiec bezrobociu.

Nowoczesna polityka gospodarcza akceptuje na ogół powyżej wyłożone poglądy nowoczesnej ekonomii. Wysuwany jest też postulat wypłacania bezrobotnym zasiłków, nie tylko ze względów socjalnych, lecz również w celu zwiększenia ich popytu na towary i usługi. Warstwa najemna otrzymuje płacę i uposażenia dopiero po uzyskaniu pracy i z otrzymanych dochodów nabywa potrzebne im towary i usługi i utrzymuje w ten sposób w ruchu życie gospodarcze. Gdyby bezrobotny otrzymywał zasiłek w wysokości otrzymywanej przedtem płacy i nabywał z tych środków potrzebne mu towary i usługi, to to przyczyniłoby się do ożywienia życia gospodarczego, gdyż utrzymanoby popyt na poziomie, równym popytowi w czasie zupełnego zatrudnienia. Zasiłki bezrobotnych traktowane są przez nowoczesną myśl polityczno-gospodarczą jako narzędzie ożywienia życia gospodarczego; ten zabieg podchodzi do zagadnienia usunięcia bezrobocia od strony zwiększenia popytu. Praktyczna realizacja tego postulatu natrafia na olbrzymie opory moralne i socjalne. Społeczeństwo jest hierarchią, i uważa, że człowiek nie pracujący powinien mieć znacznie niższe dochody, niż człowiek pracujący. W szczególności wśród warstwy najemnej obyczajem hierarchiczne, dotyczące wysokości płac, zasiłków i uposażeń są bardzo przestrzegane.

ROZDZIAŁ VIII.

KREDYT I PROCESY GOSPODARCZE

Kredyt jest zjawiskiem, które wystąpiło w zaraniu dziejów ludzkości, a zatem w gospodarstwie, nieznanym ani pieniądza, ani banków.

Przypuśćmy, że rolnik po zbiorach odstąpił kilkadziesiąt korcy żyta różnym osobom wzamian za przyrzeczenie dostarczenia mu w przyszłym terminie innych dóbr, jak np. skór i t. p. Osoby, które otrzymywały na kredyt żyto, zatrzymują je w części dla własnego spożycia, w części zaś odstępują je innym osobom i otrzymują wzamian natychmiast inne potrzebne im towary.

Przypuśćmy, że rolnik jest osobą znaną i cieszącą się zaufaniem. Wszyscy wiedzą, że jest on człowiekiem ostrożnym i przezornym i, że napewno odstępuje na kredyt żyto osobom, które w przyrzeczony sposób spłacą swe zobowiązania.

Przypuśćmy, że rolnik zwraca się do szewca z propozycją zrobienia mu butów, za które zapłaci dopiero po paru miesiącach, gdy otrzyma od swych dłużników przyrzczone mu towary.

Przypuśćmy, że do tego samego szewca zwraca się również osoba, która otrzymała na kredyt od rolnika żyto, i proponuje szewcowi, aby odsprzedał jej buty za określoną ilość żyta, które będzie dostarczone w chwili dostarczenia butów.

W ten sposób do szewca zwracają się z zamówieniem na buty dwie osoby: jedna z nich gotowa jest zapłacić za buty otrzymanym na kredyt od rolnika zbożem, druga zaś osoba, to jest rolnik, proponuje szewcowi dostarczenie mu butów wzamian za towary, które mu później dostarczy, to jest wtedy, kiedy otrzyma od swych dłużników przyrzczone mu to-

wary. Może się zdarzyć, że rolnik proponuje szewcowi zapłatę za buty skryptem, otrzymanym od jednego ze swych dłużników.

Siła nabywca pierwszej osoby jest reprezentowana przez towar, mianowicie przez żyto; siła nabywca drugiej osoby jest reprezentowana przez skrypt dłużny; skrypt reprezentuje niewytworzony jeszcze towar.

Odstąpienie przez rolnika żyta na kredyt doprowadziło do powiększenia rozmiarów siły nabywczej, zwróconej na nabywanie butów.

Sytuacja szewca może być bardzo różnaita.

Przypuśćmy, że szewc ma na składzie dwie pary butów, albo, że je może z łatwością zrobić; w tej sytuacji bez trudności będzie on mógł dostarczyć butów dwóm zgłaszającym się do niego osobom. Przypuśćmy, że za parę butów bierze on korzec żyta, albo jego równowartość w innym towarze.

Przypuśćmy, że szewc ma na składzie lub może w danym krótkim okresie czasu zrobić tylko jedną parę butów. Ponieważ na tę parę butów jest dwóch amatorów, to może się zdarzyć, że będą się oni wzajemnie licytować i że w rezultacie jeden z nich zgodzi się na zapłacenie za parę butów półtora korca żyta. W pierwszym wypadku skutkiem udzielenia przez rolnika żyta na kredyt będzie wzmożenie produkcji szewca, które może doprowadzić do powszechnego zwiększenia produkcji i obrotów gospodarczych. W drugim — jedy-
nym bezpośrednim skutkiem będzie podniesienie ceny butów z jednego korca żyta na półtora korca żyta.

W jednym wypadku istnieją rozporządzalne czynniki produkcji, które mogą być natychmiast lub bardzo szybko uruchomione, w drugim wypadku brak jest wyprawionych skór, a na ich wygarbowanie i wyprawienie potrzeba 6 miesięcy czasu.

Przypuśćmy, że rolnik został zniechęcony skutkami wywołanymi przez odstępowanie zboża na kredyt. Przypuśćmy, że to on kupił obuwie za półtora korca żyta i zdaje sobie sprawę z tego, że gdyby nie odstąpił na kredyt żyta osobie, która przyszła do szewca po obuwie, to nabyłby obuwie tańiej, a zatem za jeden tylko korzec żyta. Przypuśćmy, że korzyści uzyskane z dokonywania przez niego transakcji kredytowej wynoszą mniej, niż pół korca żyta. W ten sposób rolnik poniósł stratę, gdyż zapłacił za buty więcej, niż otrzymał

korzyści z dokonywanych przez siebie transakcji kredytowych, t. j. z odstępowania żyta na kredyt.

Przypuśćmy, że pod wpływem tych doświadczeń rolnik w następnym roku zmniejsza znacznie ilości odstępowanego na kredyt żyta. Przypuśćmy, że osiąga zamierzony skutek o tyle, że do szewca zgłasza się tylko on, a osoba, która w poprzednim roku otrzymała od niego na kredyt żyto, w tym roku nie otrzymała od niego na kredyt żyta i nie zwróciła się do szewca po obuwie, gdyż wie, że szewc nie dałby jej butów na kredyt, a tylko za żyto.

Przypuśćmy, że szewc byłby w stanie zrobić dwie pary butów, ale ich nie robi, gdyż ma zamówienie tylko na jedną parę butów.

Osoba, która nie otrzymała żyta na kredyt, a wskutek tego nie otrzymała od szewca butów za żyto, gdyż tego żyta nie miała, zaczyna pracować mniej wydajnie, niż w roku ubiegłym, gdyż przy jej zajęciu brak nowego obuwia i konieczność chodzenia w zniszczonym obuwiu, bardzo zmniejsza wydajność jej pracy. Wskutek tego, że ma ona mniejsze dochody, zaczyna ona mniej jeść i mniej konsumować innych towarów. Ten fakt doprowadza do zmniejszenia rozmiarów produkcji innych osób, jak również do zmniejszania ich konsumpcji. Rozmiary produkcji i obrotów gospodarczych maleją. Rolnik ma w spichrzu zboże, które w ubiegłym roku odstępował na kredyt. Okazuje się po pewnym czasie, że nabywcy zboża nabywają go mniej, niż w roku ubiegłym. Ta osoba, która w poprzednim roku nabyła od niego żyto na kredyt, i naraziła go na stratę, zmuszając go do zapłacenia za buty o pół korca żyta więcej, w tym roku wyprodukowała mniej, np. mniej upolowała zwierzyny lub złowiła ryb. Po pewnym czasie zjawia się do rolnika z mięsem i rybami, których ma mniej, niż w roku ubiegłym; jej zapotrzebowanie na żyto uległo zmniejszeniu, gdyż, aczkolwiek mniej jadła przez parę miesięcy, to jednak nie chce i nie może nadrobić przeszłej niedokonsumpcji. Niedokonana we właściwym czasie konsumpcja bardzo często przepada. Jeżeli nie mam dzisiaj cukru i wypijam gorzką herbatę, to nazajutrz, po nabyciu cukru, nie wkładam dwa razy więcej cukru do herbaty. Wtedy rolnik znajduje się w nieoczekiwanej dla siebie sytuacji. Popyt na żyto zmalał, a ryb i mięsa jest do nabycia mniej; może się zdarzyć, że za mniejszą, niż w roku ubiegłym ilość

mięsa i ryb, rolnik zapłaci więcej żyta, niż płacił w roku ubiegłym za większą ilość mięsa i ryb.

Na ogół popyt na mięso i ryby zapewne się zmniejszy, gdyż członkowie gospodarstwa narodowego wyprodukowali mniej niż w roku ubiegłym i mogą za mięso i ryby dostarczyć mniej niż w roku ubiegłym towarów.

Ten stan rzeczy może skłonić rolnika do zmniejszenia obszaru zasiewów, co z kolei prowadzi do powszechnego zmniejszenia rozmiarów produkcji i obrotów gospodarczych.

Opisane przez nas zjawiska wykazują, że w pewnych warunkach udzielanie kredytu, może być tranzakcją jałową i bezpłodną, doprowadzającą li tylko do wzrostu cen; w innych warunkach doprowadza ono do wzrostu rozmiarów produkcji; w innych znowu warunkach, gdy kredytodawcy powodowani ostrożnością redukują rozmiary udzielanych kredytów, może ono doprowadzić do zmniejszenia rozmiarów produkcji i spadku cen. Są to zjawiska, nazywane zwykle inflacją i deflacją; zachodzić one mogą i w gospodarstwie prymitywnym, a zatem bezpieniężnym i bezbankowym.

Przez bardzo długi czas kredyt był uważany za opartą na pieniądzu nadbudowę; pieniądz był uważany za podstawowe zjawisko gospodarcze, na którego podstawie zbudowano dopiero aparat kredytowy.

Nowoczesne życie gospodarcze dostarcza argumentów, popierających poglądy dawniej bardzo nielicznych ekonomistów, którzy uważali, że kredyt jest zjawiskiem podstawowym, a pieniądz w gruncie rzeczy tylko jednym z elementów aparatu kredytowego.

Powstaje pytanie, jak uniknąć tak zwanych zjawisk inflacyjnych i deflacyjnych, a zatem, jak oznaczać właściwie rozmiary udzielanych kredytów; chodzi o to, aby uniknąć zarówno podnoszenia cen, wywołanego niemożnością zwiększenia rozmiarów produkcji, jak również spadku cen, wywołanego zmniejszeniem zdolności nabywczej członków gospodarstwa narodowego.

Wysuwany jest pogląd, że kredyty powinny być udzielane w takich rozmiarach, aby skutkiem ich udzielania było tylko zwiększenie rozmiarów produkcji któremu nie towarzyszyłoby podniesienie cen. Powstaje zatem zagadnienie norm, jakich powinni przestrzegać kredytodawcy przy udzielaniu kredytów.

* * *

W nowoczesnym gospodarstwie źródłem kredytu jest bank emisyjny. Widzimy to teraz po zakończonej wojnie. Rządy europejskie, usunięte ze swych krajów w czasie inwazji niemieckiej, po powrocie do swych krajów rozpoczynają od uchwycenia w swe ręce banków emisyjnych i zaciągają w nich kredyty na opędzenie wydatków państwowych.

Bank emisyjny jest to bank, mający prawo emisji banknotów.

W banku emisyjnym utrzymywane są konta zwane rachunkami żyrowymi.

Pomiędzy kontami w banku emisyjnym a banknotami nie ma żadnej różnicy gospodarczej; gdyby właściciele banknotów wpłacili je do banku emisyjnego, uzyskaliby konta w banku emisyjnym; wówczas w banku emisyjnym byłyby utrzymywane tylko konta. Ponieważ liczne transakcje płatnicze, w szczególności drobne, nie mogą być dokonywane przy pomocy czeków, potrzebne są w obiegu banknoty. Większe transakcje płatnicze są dokonywane przy pomocy czeków, w tym — czeków na bank emisyjny, które są wystawiane przez właścicieli kont w banku emisyjnym. Pojęciem konta w banku emisyjnym obejmujemy też banknoty.

Poza banknotami obieg posługuje się monetami srebrnymi, niklowymi, mosiężnymi, czyli bilonem. Wiadomo jest, że bilon jest zwykle nie pełnowartościowy; innymi słowy, przetopienie monety na metal nie opłaca się, gdyż za metal uzyskuje się mniej, niż wynosi wartość monety.

Dla określenia charakteru bilonu weźmiemy za punkt wyjścia następujący fakt, który zdarzył się przed paru dziesiątkami lat, gdy zadłużenie się skarbu państwa w banku emisyjnym było oceniane krytycznie; zdarzało się wtedy, że skarb państwa wypuszczał niekiedy nadmierną ilość bilonu; wtedy zdarzało się, że ludność pozbywała się tego bilonu i bilon gromadził się w bankach, a wreszcie w banku emisyjnym. Ponieważ bank emisyjny miał trudności z wepchnięciem publiczności tego bilonu, zwracał się do skarbu państwa z propozycją, aby zabrał bilon i dostarczył mu na jego miejsce zobowiązań dłużnych, albo poprostu spłacił swe zobowiązanie, reprezentowane wg. jego zdania przez bilon. Bilon jest więc w gruncie rzeczy swoistym zobowiązaniem dłużnym skarbu państwa, bezprocentowym, bezterminowym i bezzwrotnym. Jeżeli ilość emitowanego bilonu odpowiada potrzebom ludności, a zatem bilon przechodzi wciąż z jed-

nych rąk do drugich, państwo nie staje wobec następstw faktu, że w gruncie rzeczy zaciągnęło w ten sposób dług. Wypuszczanie bilonu przynosi skarbowi państwa dochód, równy różnicy pomiędzy wartością nominalną monet a kosztami metalu i jego wybicia.

W ten sposób będziemy traktować bilon jako swoisty, bezprocentowy dług państwa.

Gdy bank emisyjny udziela kredytu, kredytobiorca otrzymuje konto w banku emisyjnym. Jednym z najważniejszych kredytobiorców w bankach emisyjnych staje się w ostatnich czasach skarb państwa; widać to z bilansu emisyjnego Banku Anglii. Bank Anglii dzieli się formalnie na dwa oddziały: oddział emisyjny i oddział bankowy. Bilans oddziału bankowego niczym się nie różni od bilansu zwykłego banku kredytu krótkoterminowego. Bilans oddziału emisyjnego przedstawia się jak następuje:

<i>Stan czynny</i>	<i>Stan bierny</i>
Papiery	
państwowe 1.400 mil. funtów	
Złoto 0,2 „ „	
1.400,2 mil. funtów	Banknoty mil. funt. 1.400,2

Z naszej uprzednio wyłożonej definicji wynika, że banknoty są pokryte przez niematerialne aktywa państwowe. W stanie czynnym bilansu Banku Anglii figuruje również pozycja: bezzwrotny, bezprocentowy dług Skarbu Państwa. W poprzednich moich pracach przychyliłem się do poglądu, dotychczas przeważnie panującego, że należy uwzględnić w zestawieniach dochodu i majątku narodowego tylko aktywa produkcyjne, czyli materialne i dlatego nazywałem takie pozycje prosto „dziurą w bilansie“ Banku Anglii. Obecnie uważam za dogodniejsze nazwać tę pozycję aktywem niematerialnym. Stąd wynika, że konta w banku emisyjnym a zatem i obieg banknotów mają jako swój odpowiednik papiery państwowe, czyli przeważnie aktywa niematerialne.

W czasie wojny okupant tworzył w krajach okupowanych swoje banki emisyjne, tak było np. w Polsce; wtedy władze okupacyjne natychmiast składają jakieś walory w banku emisyjnym i na ich podstawie wytwarzają sobie konto w banku emisyjnym, w którym otrzymują banknoty. Gdyby legalna

władza wróciła do kraju, to w gruncie rzeczy skarb musiałby rozpocząć swą działalność od zadłużenia się w banku emisyjnym i na mocy dostarczonych bankowi zobowiązań wytworzyłby sobie konto w banku emisyjnym.

Schemat bilansu banku emisyjnego przedstawia się jak następuje:

<i>Stan czynny</i>	<i>Stan bierny</i>
Udzielone kredyty 1.300 mil. zł.	Kapitał 50 mil. zł.
	Konta 1.250 mil. zł.
	w tym:
	a) Obieg
	banknotów 1.200 mil. zł.
	b) Rachunki
	żyrowe 50 mil. zł.

Przypuśćmy, że bank emisyjny udziela kredytobiorcy kredytu w wysokości 2 mil. zł; wtedy kredytobiorca uzyskuje konto w wysokości 2 mil. zł; stan udzielonych kredytów podnosi się z 1.300 mil. zł na 1.302 mil. zł, a stan utrzymywanych w banku emisyjnym kont podnosi się z 1.250 mil. zł na 1.252 mil. zł. Jeżeli kredytobiorca zabiera 2 mil. zł w banknotach, to obieg banknotów powiększa się z 1.200 mil. zł na 1.202 mil. zł; jeżeli je zestawia na swym rachunku żyrowym, to stan rachunków żyrowych powiększa się z 50 mil. zł na 52 mil. zł. W jednym i drugim wypadku stan kont rośnie z 1.250 na 1.252 mil. zł.

Odróżnia się zwykle kredyt długoterminowy i kredyt krótkoterminowy.

Wyrażną formą kredytu długoterminowego jest emitowanie obligacji i listów zastawnych.

List zastawny zdobył sobie prawo obywatelstwa przeważnie w Europie środkowej i środkowo-wschodniej; list zastawny jest zabezpieczony w zasadzie na pierwszej połowie własności ziemskiej albo miejskiej.

Obligacje są emitowane przez państwo, związki komunalne, instytucje kredytu długoterminowego i przedsiębiorstwa.

Państwo i większe związki komunalne emitują samodzielnie obligacje i rozmieszczają je wśród publiczności.

Mniejsi kredytobiorcy, jak np. mniejsze związki komunalne, właściciele ziemscy, właściciele kamienic miejskich nie emitują samodzielnie obligacji i listów zastawnych.

Instytucje kredytu długoterminowego emitują listy zastawne albo obligacje i w ten sposób udzielają kredytu mniejszym kredytobiorcom.

Bilans instytucji kredytu długoterminowego wygląda w skrócie jak następuje:

Stan czynny

Stan bierny

Udzielone kredyty

Emitowane obligacje

długoterminowe: 300 mil. zł albo listy zastawne: 300 mil. zł

Pomijamy inne pozycje w bilansie. Terminy udzielonych kredytów powinny być skoordynowane ze spłatą wierzycieli, to jest właścicieli obligacji i listów zastawnych.

Udzielaniem kredytu krótkoterminowego zajmują się tak zwane banki kredytu krótkoterminowego; nazywane są one również bankami handlowymi; zwykle zajmują się one w pewnych rozmiarach udzielaniem kredytu długoterminowego.

Następną grupę instytucji kredytowych stanowią kasy oszczędnościowe, banki oszczędnościowe i państwowe instytucje oszczędnościowe. Publiczność utrzymuje w nich konta, nazywane wkładami oszczędnościowymi; zwykle może je podejmować po uprzednim wymówieniu albo w terminach z góry określonych. Konta w tych instytucjach reprezentują się nabywcą w pewien sposób związaną przynajmniej na pewien przeciąg czasu; jest to w pewnej mierze potencjalna siła nabywcza. W wypadku, jeżeli właściciele wkładów w takich instytucjach gwałtownie je wycofują, to wtedy zjawiają się nowe często nieoczekiwane strumienie siły nabywczej, powodujące zwykle wzrost popytu na towary i usługi. Kierownicy polityki gospodarczej bardzo się obawiają takich sytuacji.

Instytucje oszczędnościowe zwykle nabywają za środki, składane w nich przez wkładców, obligacje państwowe albo gwarantowane przez państwo obligacje; tak np. w Polsce Poczta Kasa Oszczędności nabywała gwarantowane przez Skarb Państwa obligacje, emitowane przez Państwowy Bank Rolny i Bank Gospodarstwa Krajowego. Instytucje oszczędnościowe są zatem zbiornikiem, w którym państwo i banki państwowe mogą lokować emitowane przez siebie obligacje.

Banki kredytu krótkoterminowego mają rachunek żyrowy w banku emisyjnym i banknoty, czyli utrzymują konto w banku emisyjnym. Wyjaśnimy później rolę, jaką spełnia utrzy-

mywanie przez bank kredytu krótkoterminowego stanu kasy na pewnym poziomie, na razie wystarcza nam to stwierdzenie, gdyż każdy rozumie, że bank musi mieć kasę i mieć konto w banku emisyjnym.

Przez bank kredytu krótkoterminowego należy rozumieć bank, udzielający głównie kredytów krótkoterminowych; w Polsce bankami kredytu krótkoterminowego były: Bank Handlowy, Bank Dyskontowy itd., w Anglii: Midland Bank, Lloyds Bank itd.

W bankach kredytu krótkoterminowego publiczność utrzymuje konta; odróżnia się zwykle rachunki bieżące i wkłady.

Odróżnienie pomiędzy rachunkami bieżącymi i wkładami według cech formalnych nie jest łatwe i w różnych krajach formalne różnice pomiędzy nimi są rozmaite. Natomiast gospodarczy charakter rachunku bieżącego z jednej strony a wkładu z drugiej jest wyraźny.

Rachunek bieżący jest utrzymywany przez przedsiębiorców, dokonywujących licznych transakcji gospodarczych; na ich rachunki bieżące środki wciąż wpływają i z nich odpływają. Niekiedy właściciel rachunku bieżącego układa się z bankiem w ten sposób, że ma prawo zadłużenia się w banku i w ten sposób, może powiększyć stan swego rachunku bieżącego o sumę otrzymanego kredytu.

Przedsiębiorcy mają zwykle rachunki bieżące w bankach kredytu krótkoterminowego, a niekiedy w banku emisyjnym. Zdarza się, że można utrzymywać rachunki bieżące w instytucjach oszczędnościowych; tak np. w Pocztovej Kasie Oszczędności utworzono dział rachunków bieżących, nazywanych rachunkami czekowymi.

Wkład utrzymuje osoba prowadząca czynności gospodarcze w zakresie osobistych potrzeb; na jej wkład wpływają jej dochody, odpływają środki na opłacenie komornego, na dokonanie zakupu towarów konsumpcyjnych itd.; niekiedy nabywa ona za środki na swym wkładzie obligacje, listy zastawne, akcje i t. d.

Obrót środków na rachunkach bieżących jest daleko szybszy, niż na wkładach. Np. w P. K. O. szybkość obrotu na rachunkach bieżących, nazywanych przez P. K. O. rachunkami czekowymi, była 50 razy większa, niż na wkładach, nazywanych przez P. K. O. wkładami oszczędnościowymi. Oznacza to, że osoba, mająca na wkładzie oszczędnościowym średnio 1.000 zł podejmowała często drobnymi sumami razem w ciągu

roku 1.000 zł i na swój wkład wpłacała zwykle drobnymi sumami 1.000 zł rocznie. Osoba mająca na rachunku bieżącym 1.000 zł podejmowała w ciągu tygodnia 1.000 zł i na jej rachunek bieżący wpływało 1.000 zł tygodniowo.

W nowoczesnym gospodarstwie konta w bankach kredytu krótkoterminowego reprezentują w gruncie rzeczy tak samo siłę nabywczą, jak konto w banku emisyjnym; zwykle siła nabywczą reprezentowana przez konto w banku emisyjnym jest nazywana siłą nabywczą pierwszego stopnia; wynika to stąd, że konto w banku emisyjnym (rachunek żyrowy albo banknoty) jest legalnym środkiem płatniczym. Siła nabywczą reprezentowana przez konto w banku kredytu krótkoterminowego jest nazywana siłą nabywczą drugiego stopnia, gdyż jej wartość jest uwarunkowana możliwością otrzymania w każdej chwili, w zamian za nie, konta w banku emisyjnym, co znaczy w praktyce możliwością otrzymania banknotów. W rozważaniach gospodarczych, okazuje się wskazane przy obliczaniu rozmiarów siły nabywczej, jaką dysponują członkowie danego gospodarstwa narodowego, uwzględniać zarówno siłę nabywczą pierwszego stopnia, jak i drugiego stopnia; z tego powodu daliśmy przedtem definicję pieniądza, według której pieniądz jest to konto bądź w banku emisyjnym, bądź w innych bankach.

Zwykle uważa się, że konta w instytucjach oszczędnościowych należy traktować tak samo, jak konta w bankach kredytu krótkoterminowego; wynika to stąd, że pewne konta w bankach kredytu krótkoterminowego mają taki sam charakter, jak wkłady oszczędnościowe w instytucjach oszczędnościowych. Z drugiej zaś strony w instytucjach oszczędnościowych są utrzymywane niekiedy konta, które pod względem swego charakteru są podobne do kont, utrzymywanych w bankach kredytu krótkoterminowego.

Dla dogodności wykładu i dla uwydatnienia faktu, że transakcje kredytowe w gruncie rzeczy polegają tylko na dokonywaniu zapisów w bankach, założymy, że nie ma w obiegu banknotów; wtedy wszelkie czynności pieniężne byłyby dokonywane przy pomocy czeków; byłoby to oczywiście w powszednim życiu bardzo niedogodne.

Przy tym założeniu ludność dysponowałaby tylko i posługiwała się tylko kontami bankowymi.

Bilans banku kredytu krótkoterminowego przedstawia się, jak następuje:

*Stan czynny**Stan bierny*

Kasa, czyli konto		Kapitał	150 mil. zł
w banku emisyjn.	100 mil. zł	Konta	900 mil. zł
Zobowiązania kredy-			
tobiorców	1.000 mil. zł	Zobowiązania	
		zaciągnięte	
		w innych ban-	
		kach, w tym	
		w banku emi-	
		syjnym	50 mil. zł

Jeżeli bank udziela kredytobiorcy kredyt w wysokości 5 mil. zł, to wtedy w stanie czynnym pozycja p.t. „Zobowiązania kredytobiorców“ wzrasta z 1.000 mil. zł na 1.005 mil. zł a w stanie biernym pozycja p.t. „Konta“ podnosi się z 900 mil. zł na 905 mil. zł. Takiego zabiegu nie uprawiają kasy oszczędnościowe; dla utworzenia sobie konta w instytucji oszczędnościowej, jak np. P. K. O., trzeba złożyć banknoty, czyli przekazać środki z konta w banku emisyjnym. Z tego powodu instytucje oszczędnościowe są nazywane biernymi instytucjami, a banki kredytu krótkoterminowego — czynnymi.

Jeżeli jakikolwiek właściciel konta, np. kredytobiorca, który dopiero co otrzymał kredyt w wysokości 5 mil. zł, a zatem i konto w wysokości 5 mil. zł, postanawia ściągnąć ze swego konta 5 mil. zł w banknotach, to wtedy pozycja p.t. „Kasa, czyli konto w banku emisyjnym“ obniża się ze 100 mil. zł do 95 mil. zł, a pozycja p.t. „Konta“ spada z 905 mil. zł do poprzedniej wysokości 900 mil. zł. Rezultat jest ten, że w stanie czynnym banku pozycja p.t. „Kasa“ obniżyła się ze 100 mil. zł do 95 mil. zł, a pozycja p.t. „Zobowiązania kredytobiorców“ podniosła się z 1.000 mil. zł na 1.005 mil. zł; stan bierny powraca do dawnego stanu.

Osoba, która uzyskała w banku kredytu krótkoterminowego kredyt w wysokości 5 mil. zł, po ściągnięciu w banknotach 5 mil. zł z uzyskanego w banku kredytu krótkoterminowego konta, uzyskałaby w ten sposób w banku emisyjnym konto w wysokości 5 mil. zł; wynika to z naszej definicji, według której banknoty są uważane za konto w banku emisyjnym.

Jeżeli właściciel konta w banku kredytu krótkoterminowego wpłaca na swe konto 5 mil. zł w banknotach, to w ten sposób przesuwa 5 mil. zł ze swego konta w banku emisyjnym na swe konto w banku kredytu krótkoterminowego; wtedy w stanie biernym bilansu banku kredytu krótkoterminowego, wysokość stanu kont podniesie się z 900 mil. zł na 905 mil. zł, a w stanie czynnym pozycja p. t. „Kasa, czyli konto w banku emisyjnym“ podniesie się ze 100 mil. zł na 105 mil. zł.

Bank kredytu krótkoterminowego musi liczyć się z tym, że właściciele kont będą z nich ściągać więcej środków, niż na ich konta będzie wpływało środków; dla sprostania tej sytuacji bank kredytu krótkoterminowego musi się starać o należyłą płynność, czyli o posiadanie na swym koncie w banku emisyjnym należytej ilości środków.

Ważne jest pytanie, jaki charakter gospodarczy ma proces powiększania wysokości kont w bankach kredytu krótkoterminowego.

Przypuśćmy, że kredyt otrzymuje przedsiębiorca i zakupuje potrzebne mu do produkcji towary; wtedy środki z jego konta przesuwać się na konta jego dostawców i zatrudnionych przez niego osób.

W ten sposób obroty gospodarcze rosną.

Należy jednak zauważyć, że niekiedy przedsiębiorcy mają znaczne środki na swych kontach, w tym środki, przeznaczone na nabycie nowych maszyn i że w okresie depresji nie wydają ich na nabywanie maszyn i towarów, ponieważ posiadane przez nich maszyny nie są całkowicie zatrudnione.

Udzielone przez banki kredyty mają jako swój odpowiednik masę majątkową, czyli inwestycje kredytobiorców. Jeżeli kredytobiorcą jest przedsiębiorca, to udzielone mu kredyty mają jako swój odpowiednik przeważnie inwestycje materialne. Jeżeli kredytobiorcą jest skarbnik państwa, to udzielone skarbnikowi państwa kredyty mają jako swój odpowiednik przeważnie inwestycje niematerialne.

Gdy banki udzielają kredytu, to często nie wymagają ich zabezpieczenia na określonej masie majątkowej kredytobiorcy; w nielicznych tylko wypadkach bank wymaga od kredytobiorcy udzielenia mu zabezpieczenia na określonej partii towaru. Aczkolwiek banki w niektórych krajach tych zabezpieczeń formalnych i prawnych nie wymagają, to jednak przy udzieleniu kredytów obliczają sobie, w jaki sposób są one zabezpieczone gospodarczo i co stanowi ich odpowiednik. Na-

leży zauważyć, że jeżeli bank udziela kredytu sprawnemu przedsiębiorcy, to mniej się zaprzęta myślą, jakie aktywa materialne kredytobiorcy stanowią odpowiednik udzielonego kredytu; im kredytobiorca jest mniej pewny i mniej sprawny, tym więcej uwagi zwraca bank na materialne aktywa kredytobiorcy; jeżeli według zdania banku kredytobiorca jest niepewny, to wtedy bank żąda zabezpieczenia hipotecznego. Wynika to stąd, że bank przy udzielaniu kredytu sprawnemu przedsiębiorcy bierze przede wszystkim pod uwagę jego aktywa niematerialne, a zatem jego sprawność i umiejętności organizacyjne.

Banki udzielają przedsiębiorcom kredytu głównie dla ułatwienia im nabywania potrzebnych im do uprawiania produkcji towarów. Przez długi przeciąg czasu uważano, że najbardziej wskazaną formą kredytu jest dyskonto weksli handlowych, będących wykładnikiem transakcji, polegających na nabyciu albo sprzedaży towarów. Weksel był wykładnikiem dokonanej transakcji towarowej. Udzielonym kredytem odpowiadały zatem inwestycje materialne.

W nowoczesnym aparacie bankowym coraz większą rolę odgrywa skarb państwa, jako kredytobiorca; w ten sposób odpowiednikami udzielonych kredytów są aktywa niematerialne. Im więcej w portfelach banków znajduje się papierów państwowych, tym w większej mierze utrzymywane w bankach konta mają jako swój odpowiednik aktywa niematerialne.

Jeszcze przed trzydziestu laty poprawnie prowadzone banki kredytu krótkoterminowego i bank emisyjny starały się ograniczać swą działalność kredytodawczą przeważnie do dyskonta weksli handlowych; uważano tę formę kredytu za najzdrowszą i najbardziej prawidłową. Często literatura bankowa tłumaczyła, że inne formy udzielanych przedsiębiorcom kredytów są też uprawnione, ponieważ pod względem swego charakteru gospodarczego niebardzo odbiegają od dyskonta weksli handlowych.

Banki emisyjne zmuszane były do tego swym statutem lub ustawami państwowymi; dążyły one do tego, żeby sprowadzić swą działalność do udzielania krótkoterminowych kredytów handlowych i tylko w określonych, szczyptych rozmiarach miały prawo udzielania kredytu skarbowi państwa; w licznych krajach banki emisyjne statutowo lub ustawowo nie miały prawa posiadania w swym portfelu większych niż określo-

ne ilości papierów państwowych. Obowiązywał wówczas postulat niezależności banku emisyjnego od skarbu państwa. Ustawy państwowe strzegły bank emisyjny przed zakusami skarbu państwa. Zaciąganie przez skarb państwa kredytu w banku emisyjnym było uważane za zjawisko szkodliwe, świadczące zarówno o pogorszeniu sytuacji skarbu państwa, jak i stanu banku emisyjnego. W ciągu ostatnich paru dziesiątków lat nastąpiła pod tym względem ogromna zmiana; w niektórych krajach, jak np. w Anglii i Stanach Zjednoczonych, w portfelu banku emisyjnego znajdują się przeważnie papiery państwowe. Różne są po temu przyczyny, jedną z nich jest wzrost zamożności przedsiębiorców, którzy coraz mniej posługują się wekslem, a w wypadku potrzeby zastawiają albo sprzedają posiadane papiery wartościowe. Z drugiej strony uległy radykalnej zmianie poglądy na poprawność zaciągania przez państwo kredytów na cele, które dawniej nie były uważane za poprawne i prawowite. W rezultacie papiery państwowe zdobyły prawo pobytu zarówno w portfelu banku emisyjnego, jak i w portfelu banków kredytu krótkoterminowego. W coraz większej mierze odpowiednikiem kont utrzymywanych w bankach stają się papiery państwowe, a zatem — wg. naszej definicji — niematerialne aktywa państwowe.

Zatrzymamy się na tych rozważaniach i postaramy sobie zdać sprawę z tego, jak funkcjonuje aparat kredytowy.

Kredytobiorcy zaciągają w bankach kredyty; wtedy rośnie stan zarówno udzielonych przez bank kredytów, jak i stan kont utrzymywanych w bankach. Jeżeli kredytobiorca spłaca kredyt, to wtedy zmniejsza się stan udzielonych przez bank kredytów o sumę spłaconego kredytu i o tę samą sumę spada stan kont w banku; wszak kredytobiorca może spłacić kredyt tylko wtedy, jeżeli ma potrzebne ku temu środki na swym koncie.

Różnie dzielono właścicieli kont na grupy; każdy podział może być krytykowany, gdyż może być przydatny dla jednego celu a nieprzydatny dla innego.

Będziemy odróżniać następujące grupy posiadaczy kont. Do 1-szej grupy należą osoby nie będące przedsiębiorcami, mające konta przeznaczone na wydatki osobiste i na nabywanie papierów wartościowych. Przez papiery wartościowe rozumie się obligacje, listy zastawne i akcje. Często ludzie udzielają bezpośrednio pożyczek hipotecznych na domy, ziemię a nawet na przedsiębiorstwa. Dla naszego wywodu pożądane jest

aby pojęciem „papiery wartościowe“ objąć nie tylko akcje, obligacje i listy zastawne, lecz również zaświadczenia, stwierdzające udział w przedsiębiorstwach nie będących towarzystwami akcyjnymi i zaświadczenia o udzieleniu pożyczek. Drugą grupę stanowi skarb państwa i związki komunalne. Trzecią grupę stanowią przedsiębiorstwa.

Przy tym podziale należy rozdzielić osobę przedsiębiorcy. Prowadzone przez przedsiębiorcę przedsiębiorstwo ma dochody i część tych dochodów zabiera przedsiębiorca. Pod tym względem przedsiębiorca jest osobą, mającą konto w banku i środki z tego konta przeznaczają na opędzenie swych potrzeb osobistych i na nabywanie papierów wartościowych. Prowadzone przez niego przedsiębiorstwo należy do grupy przedsiębiorców.

Należy teraz zbadać postawy posiadaczy kont.

Właściciel konta, przeznaczonego dla opędzenia jego osobistych potrzeb, zajmuje różne postawy; jest on nabywcą towarów i usług dla zaspokojenia potrzeb osobistego życia, musi on opłacić komorne, nabywać pożywienie, ubranie, odzież i inne przedmioty.

Sposób i kolejność, w jakiej poszczególni konsumenci zaspakajają swe potrzeby, są bardzo różne. Jedne osoby wolą lepiej mieszkać i gorzej się odżywiać albo ubierać, inne — na odwrót. Ekonomia stara się zbadać, jak mają się do siebie skłonności, czyli preferencje konsumentów w stosunku do poszczególnych towarów. Mówi się więc na przykład, że dla dodatkowego pokoju konsument jest gotów zrezygnować z nabycia ubrania albo na odwrót, że dla nabycia nowego ubrania gotów jest zrezygnować z jednego pokoju i wziąć mniejsze mieszkanie. Człowiek, zgodnie ze swymi upodobaniami czyli preferencjami, ustala sposób wydawania swego dochodu i odpowiednio rozkłada wydatki.

Różne grupy społeczne dysponują swymi dochodami według różnych skali preferencji. Najlepiej jest znana skala preferencji warstwy robotniczej. Na pierwszym miejscu stoi żywność, potem skromne mieszkanie, dopiero później idzie odzież. Wśród urzędników zwykle na pierwszym miejscu znajduje się odzież, innymi słowy urzędnik gotów jest nie dojechać, aby się ubrać zgodnie z obyczajem warstwy, do której należy. Towary i usługi nabywane przez liczne warstwy ludności, jak np. przez warstwę robotniczą, drobną warstwę urzędniczą,

warstwę rzemieślniczą, są nazywane masowymi artykułami konsumpcji.

Spożycie osobiste warstw o większych dochodach, w tym przedsiębiorców, ma inny charakter; jest ono prawdopodobnie bardziej kapryśne i zmienne, niż innych warstw; gdyby tak było, oznaczałoby to, że rozmiary spożycia środków żywności mniej się wahają, niż rozmiary spożycia wykwintnych ubrań i luksusowych samochodów. Zapewne wygląda to różnie w różnych społeczeństwach; zdawałoby się, że rozmiary zbytu konfekcji damskiej powinny ulegać dużym wahaniom, a zatem, że przy pogorszeniu koniunktury kobiety będą mniej kupowały modnych kapeluszy i sukien; w pewnym okresie badania statystyczne dokonane w Niemczech wykazały, że zbytu konfekcji damskiej waha się bardzo mało; znaczyłoby to, że kobieta uważa nabycie modnej sukni i modnego kapelusza za jedną z pierwszych potrzeb.

Przedsiębiorcy, będący dostawcami tych towarów i usług, liczą się z pewnym popytem ze strony tych osób i produkują odpowiednie ilości tych towarów. Przypuśćmy, że fabryki tkanin wytworzyły pewną ich ilość, opierając się w swych przewidywaniach na obrotach ubiegłego okresu i ocenie przyszłych obrotów. Przypuśćmy, że dla dokonania tej produkcji przedsiębiorstwa zadłużyły się w bankach.

Jeżeli znaczna grupa osób stale nabywających jedno ubranie rocznie postanawia w danym roku zrezygnować z ich nabycia, to wtedy krawcy nie nabędą tkanin od przedsiębiorstwa włókienniczego i to ostatnie może nie być w stanie spłacić kredytu, zaciągniętego w banku na nabycie wełny. Gdyby dana grupa osób nabyła ubrania tak, jak to czyniła w roku ubiegłym, to wtedy środki z ich kont przesunęłyby się na konta krawców, a z kont krawców na konto przedsiębiorstwa włókienniczego, które by wtedy spłaciło swój zaciągnięty w banku na zakup wełny dług.

Jeżeli dana grupa osób porzuca zajmowaną w ubiegłym roku postawę nabywczą, a to w celu utrzymania swoich kont na wyższym niż w roku ubiegłym poziomie, to można powiedzieć, że odpowiednikiem nie wydanych przez nią środków będzie zadłużenie przedsiębiorstw włókienniczych, których wkładnikiem będą tkaniny, przeznaczone na zrobienie ubrań dla tych osób.

tworzeniu maszyn, a tym mniejszy odsetek ludności obsługuje maszyny. W prymitywnym gospodarstwie maszyna i aparat odgrywały znikomą rolę; tempo, w jakim przedsiębiorcy zakupywali maszyny, czyli trwałe urządzenia, nie odgrywało wtedy większej roli; w nowoczesnym gospodarstwie skutki są niezmiernie doniosłe. Wyobraźmy sobie, że zbyt tkanin zmniejszył się w porównaniu z rokiem ubiegłym o 10%; przemysł włókienniczy zatrudnia wrzecion i krosien o 10% mniej; przypuśćmy, że w danym roku, przemysł włókienniczy zamierzał nabyć ilość wrzecion i krosien, równą 10% stanu posiadanych wrzecion i krosien i że wobec depresji rezygnuje z ich nabycia; wtedy popyt ze strony przedsiębiorców włókienniczych na wrzeciona i krosna spada do zera. Przy tym założeniu spadek zbytu tkanin o 10% może doprowadzić do spadku zbytu wrzecion i krosien o całkowite 100%. Następuje gwałtowny spadek zatrudnienia w przedsiębiorstwach, produkujących wrzeciona i krosna, zwolnienia z tych fabryk robotnicy nie mają środków na nabywanie obuwia, odzieży, mydła i t. d. i zasięg bezrobocia rośnie.



Osoby, nie będące przedsiębiorcami, zwykle nie przeznaczają całości posiadanych środków na opędzanie potrzeb swego życia i część ich bądź je pozostawia na kontach bankowych, bądź też kupuje papiery wartościowe. Taka czynność nazywa się w języku powszednim „oszczędzaniem“. Nie będziemy się posługiwać pojęciem „oszczędność“, ponieważ jest ono używane w różnych znaczeniach. Osoba nie będąca przedsiębiorcą nabywa często papiery wartościowe, jak np., papiery państwowe, obligacje, akcje, w celu otrzymywania z nich dochodu.

Sprawa postawy osób, nie będących przedsiębiorcami, przy nabywaniu papierów wartościowych jest zagadnieniem bardzo ważnym

Przedsiębiorstwa, państwo, związki publiczne w celu zdobycia środków na zamierzone przedsięwzięcia, starają się rozmieścić wśród publiczności akcje i obligacje. Ta czynność nazywa się emisją papierów wartościowych a osoby, które jej dokonywują nazywane są emitentami.

Emitent stara się zatem o to, aby publiczność nabywała emitowane przez niego papiery wartościowe, czyli walory.

Subskrypcja emisji polega na tym, że publiczność zgadza się na nabywanie walorów, a zatem na przesunięcie środków ze swych kont na konto emitenta.

Powstaje pytanie, od jakich czynników zależy decyzja nabycia walorów.

Pozostawienie środków na koncie bankowym, zapewnia nienaruszalność tej sumy; jeżeli człowiek ma 10.000 zł na koncie, to może nimi bądź w każdej chwili, bądź w umówionych z bankiem lub z instytucją oszczędnościową terminach, dysponować; otrzymuje on od nich niski procent, a niekiedy nie otrzymuje żadnego procentu. Posiadanie waloru przynosi mu większy procent, musi się jednak on liczyć z tym, że w razie potrzeby płynnych środków, będzie je musiał sprzedać ze stratą. Człowiek zestawia korzyści z posiadania środków na koncie, czyli ze stanu płynności z korzyściami i ryzykiem płynącymi z posiadania walorów. Czym procent lub dywidenda otrzymywane od walorów są wyższe, tym łatwiej człowiek rezygnuje z korzyści, wynikających z utrzymania środków na koncie bankowym.

W pewnych okresach publiczność nabywa walory gwałtownie i namiętnie; mówi się wtedy, że publiczność jest ogarnięta gorączką spekulacyjną; zdarza się nawet, że w tych okresach publiczność zaciąga kredyty w celu nabycia walorów; publiczność zaciąga kredyty w ten sposób, że nabyte walory zastawia w banku. Zdarzało się, że osoba z tak zw. publiczności nabywała walorów za 10.000 zł, mając własnych tylko 1.000 zł; bank jej pożyczał 9.000 zł, a w celu zabezpieczeniu kredytu brał jako zastaw nabyte walory. Aby temu zapobiec wydano przed wojną w Stanach Zjednoczonych ustawy, ograniczające rozmiary kredytów, udzielanych przez banki na zastaw walorów.

W innych okresach publiczność nie chce nabywać walorów i woli trzymać wolne środki na kontach bankowych bez procentu lub na mały procent; wyższy procent uzyskiwany od walorów nie zachęca jej do ich nabywania.

Do poprzedniej wojny, uważano niemal powszechnie, że dla utworzenia nowego przedsiębiorstwa, jego założyciele, o ile nie mieli dosyć własnych środków powinni je pozyskać od osób z publiczności w trybie emisji akcji i obligacji, a zatem wystąpić w roli emitenta. Większe przedsiębiorstwa, chcące zebrać większe sumy, odwoływały się do publicznej subskrypcji na emitowane przez nich walory. Mniejsze przed-

siębiorstwa załatwiały to bez publicznej subskrypcji, odwołując się bezpośrednio do szcuplego grona osób zainteresowanych. Czasami przedsiębiorstwa, pragnące powiększyć zakres swej działalności i ustawić nowe urzędnia, odwoływały się do publicznej subskrypcji na emitowane przez siebie akcje.

Powyższy sposób zdobywania środków na tworzenie nowych przedsiębiorstw albo rozszerzanie istniejących, był uważany niemal za jedyne prawowity. W niektórych krajach niemal wyłącznie posługiwano się nim dla zdobycia środków na założenie nowych przedsiębiorstw i na rozszerzenie starych. Często zdarzało się, że istniejące przedsiębiorstwa mogły się rozszerzać bez odwoływania się do publiczności, gdyż miały nagromadzone zyski z lat ubiegłych. Ten sposób nazywał się samofinansowaniem.

Ustosunkowanie się szerokiej publiczności do nabywania papierów wartościowych jest niezmiernie ważne. Jak zaznaczyliśmy, w pewnych okresach publiczność bardzo chętnie, niekiedy aż nazbyt chętnie je nabywa, w innych — zachowuje się wstrzemięźliwie i utrzymuje bezwładnie środki na swych kontach bankowych.

W języku potocznym mówi się, że publiczność w pewnych okresach decyduje się na przeznaczenie swych oszczędności na nabywanie papierów wartościowych, czyli na zainwestowanie rozporządzalnych oszczędności. Mówi się, że w innych okresach publiczność nie chce „inwestować“ swych „oszczędności“ i trzyma je na kontach bankowych. W innych okresach publiczność nie ma wolnych środków, czyli „oszczędności“ na zakup papierów wartościowych, a więc na dokonanie „inwestycji“.

Ten sposób wystawiania utarł się i jest pod wielu względami dogodny. Odrzucamy jednak ten sposób definiowania.

Odpowiednikami kont, utrzymywanych w bankach są udzielone przez banki kredyty, krótko mówiąc, odpowiednikami środków, utrzymywanych w bankach na kontach są inwestycje kredytobiorców. W ten sposób środki utrzymywane na kontach są zawsze zainwestowane, gdyż odpowiadają im dokonane przez kredytobiorców inwestycje. Ponieważ na kontach wielu osób znajdują się środki, przeznaczone na bieżącą konsumpcję, to i te środki są za pośrednictwem banków zainwestowane w aktywach kredytobiorców, np. w nie sprzedanych dotąd, gotowych tkaninach i t. d. Jeżeli kredyty są

udzielone skarbowi, to te środki są zainwestowane przeważnie w niematerialnych aktywach.

Jeżeli więc właściciel konta nabywa akcje, to odstępuje emitentowi środki ze swego konta i przekazuje je na konto emitenta, ale odpowiednikiem tych środków są inwestycje, dokonane przez kredytobiorców.

Wszelkie środki na kontach bankowych są zainwestowane, gdyż ich odpowiednikiem są dokonane przez kredytobiorców inwestycje.

Jeżeli właściciel środków na koncie bankowym ich nie wydaje, to te środki znajdują się w bezruchu. Siła nabywcza przez nie reprezentowana znajduje się w bezruchu i zastyga. Jeżeli dana osoba nabywa papiery wartościowe, to emitent, po pozyskaniu tych środków, zaczyna urządzać przedsiębiorstwo, kupować maszyny, surowce, najmować robotników i przyczynia się do ożywienia obrotów gospodarczych.

* * *

W okresach zastoju przedsiębiorcy często rezygnują z inwestowania nawet wtedy, jeżeli mają na swych kontach wolne środki, przeznaczone na dokonanie inwestycji.

W okresach ożywienia gospodarczego ma miejsce przyspieszone tempo przy dokonywaniu inwestycji.

Rezygnacja przedsiębiorców z uprzednio powziętego zamiaru kupna nowych maszyn ma takie same znaczenie gospodarcze, jak rezygnacja publiczności z dokonywania wydatków na konsumpcję osobistą.

Ważne jest, czy przedsiębiorcy wydatkują środki przeznaczone na zakup nowych urządzeń i czy ogół przedsiębiorców wydatkuje je równomiernie.

Pewien odłam ekonomistów i polityków gospodarczych uważał, że banki kredytu krótkoterminowego nie powinny udzielać kredytów dłużeterminowych lub długoterminowych i że nie powinny nabywać akcji nowo zakładanych lub powiększanych przedsiębiorstw.

W niektórych krajach, jak np. w Niemczech, Austrii, Włoszech banki kredytu krótkoterminowego oddawna uznawały inną doktrynę i udzielały przedsiębiorstwom kredytów dłużej terminowych na rozszerzanie ich działalności. Niekiedy miały one w swym portfelu poważne ilości akcji przedsiębiorstw przemysłowych. Ta polityka banków kredytu

krótkoterminowego była krytykowana, w szczególności w Anglii i Francji. Doktryna reprezentowana przez te kraje stała na stanowisku, że banki kredytu krótkoterminowego winny udzielać tylko kredytów krótkoterminowych, a to z tego powodu, że udzielanie takich kredytów zapewnia bankom płynność.

Przez płynność banku kredytu krótkoterminowego rozumie się utrzymanie takiego stanu konta w banku emisyjnym, który pozwala sprostać takiej sytuacji, w której z kont w nim utrzymywanych odpływa więcej środków na konta w innych bankach, aniżeli przyływa środków z kont utrzymywanych w innych bankach na konta w nim utrzymywane; w tej sytuacji, bank kredytu krótkoterminowego musi przekazać ze swego konta w banku emisyjnym do innych banków sumy równe przewyżce odpływu środków z kont w nim utrzymywanych nad przyływem środków na konta w nim utrzymywane. Wyobraźmy sobie, że przedsiębiorcy, mający konta w danym banku, nabywają towary od dostawców, mających konta w innych bankach i muszą z tego powodu przekazać im w ciągu danego dnia 10.000.000 zł. Przypuśćmy, że z powodu podobnych tranzakcji, na konta w danym banku przyływa 4.000.000 zł, wówczas nasz bank kredytu krótkoterminowego musi przekazać 6.000.000 zł ze swego konta w banku emisyjnym na konta innych banków w banku emisyjnym.

Ustawy albo obyczaj ustalają różne normy płynności; zwykle uważa się, że bank jest dostatecznie płynny, jeżeli stan jego kasy stanowi 10% stanu kont w nim utrzymywanych. Jest to tak zwany pierwszy stopień płynności; płynność banku zależy od możliwości upłynnienia innych aktywów, jak np. posiadania weksli, co do których można być pewnym, że je bank emisyjny skupi.

Przez szereg stuleci główną troską banków było utrzymanie należytej płynności; znaczne zmniejszenie stanu płynności banku doprowadziło do jego niewypłacalności; powstała obszerna literatura bankowa, zajmująca się sprawą płynności. Kierownictwo banku musiało wciąż badać postawę właścicieli kont w celu zdania sobie sprawy, kiedy i ile mogą zechcieć oni ściągnąć środków ze swych kont i jeżeli banki dochodziły do wniosku, że pewna grupa właścicieli kont nie będzie ściągała z nich środków, innymi słowy, że będzie je utrzymywała w stanie bezruchu, czy też w stanie zastygłym, to banki wyciągały stąd wniosek, że mogą pozwolić sobie na

udzielanie w odpowiedniej ilości kredytów długoterminowych.

Kierownictwo banku na podstawie doświadczenia dzieliło posiadaczy kont na różne grupy. Na jednym krańcu zespołu tych grup była grupa posiadaczy kont utrzymujących je w bezruchu; na drugim krańcu była grupa posiadaczy kont, którzy wskutek uprawianych przez siebie transakcji gospodarczych, mogli przekazywać bardzo znaczną ilość środków ze swych kont na rachunek posiadaczy kont w innych bankach, a zatem wywołać odpływ środków z banku, w którym utrzymywali konta.

W Stanach Zjednoczonych rozporządzenia rządowe liczą się z tym stanem rzeczy i ustanawiają dla banku kredytu krótkoterminowego różne normy pokrycia różnych kategorii kont. Tak np. stanowi rachunków bieżących winno odpowiadać konto w banku emisyjnym w wysokości 10% stanu tych kont, a dla wkładów terminowych, t. zn. wkładów, które mogą być ściągane dopiero po upływie określonego okresu czasu, lub za uprzednim wymówieniem, pokrycie może być mniejsze i wynosić tylko 3%.

Przypuśćmy, że bank na podstawie doświadczenia wie, jaka ilość kont będzie długo utrzymywana w stanie bezruchu. Nazwijmy je wkładami oszczędnościowymi. Przypuśćmy, że bank dotychczas udzielał tylko kredytów krótkoterminowych. Bilans jego będzie się przedstawiał jak następuje:

Stan czynny:

Stan bierny:

Kasa	1.600.000 zł	Rachunki bieżące	10.000.000 zł
Dłużn. krótkoter.	11.400.000 zł	Wkłady oszczędn.	3.000.000 zł

Bank dochodzi do wniosku, że może udzielić kredytów długoterminowych w wysokości 3.000.000 zł i otwiera kredytobiorcom konta w wysokości 3 mil. zł. Bilans będzie przedstawiał się, jak następuje:

Stan czynny:

Stan bierny:

Kasa	1.600.000 zł		
Dłużn. krótkoter.	11.400.000 zł	Rachunki bieżące	13.000.000 zł
Dłużn. długoterm.	3.000.000 zł	Wkłady oszczędnościowe	3.000.000 zł

Bank, licząc się ze stałym stanem wkładów oszczędnościowych w wysokości 3.000.000 zł, uważa, że mógł udzielić długoterminowych kredytów w tej samej wysokości.

Wyobraźmy sobie, że po upływie pewnego czasu właściciele wkładów oszczędnościowych decydują się na nabycie papierów wartościowych; wyobraźmy sobie, że dłużnicy długoterminowi w banku kredytu krótkoterminowego emitują akcje w wysokości 3.000.000 zł i, że te akcje nabywają posiadacze wkładów oszczędnościowych w rozpatrywanym przez nas banku. Wówczas dłużnicy długoterminowi spłacają swój dług w banku. W bilansie banku znika w stanie czynnym pozycja: „Dłużnicy długoterminowi“ a w stanie biernym pozycja: „Wkłady oszczędnościowe“; posiadacze wkładów oszczędnościowych nie mają już wkładów a mają akcje przedsiębiorstwa zadłużonego poprzednio w banku kredytu krótkoterminowego.

Udzielanie przedsiębiorcom kredytu długoterminowego przez bank kredytu krótkoterminowego jest zabiegiem, który spełnia tę samą funkcję gospodarczą, jak nabywanie papierów wartościowych przez właścicieli kont w stanie bezruchu.

Zwolennicy doktryny, że banki kredytu krótkoterminowego mogą udzielać przedsiębiorstwom kredytów dłuższejterminowych, uważali, że im więcej w banku znajduje się kont w stanie bezruchu, tym więcej bank może udzielać kredytów dłuższejterminowych.

Wychodząc z tych założeń, banki kredytu krótkoterminowego były dostawcami kredytu dłuższejterminowego w Niemczech, Austrii i Włoszech w wieku XIX. W ten sposób przedsiębiorcy, mający trudności z pozyskaniem środków w trybie emisji, akcji i obligacji, otrzymywali te środki w trybie zaciągniętego kredytu dłuższejterminowego w bankach kredytu krótkoterminowego.

Zwróciliśmy poprzednio uwagę na to, jakie ujemne skutki gospodarcze może wywołać zachowanie się publiczności, nabywającej papiery wartościowe, jeżeli w pewnych okresach zaprzestaje ona ich nabywania, wówczas emitenci akcji i obligacji nie mogą rozmieścić wśród publiczności emitowanych przez siebie walorów, co utrudnia powstanie nowych przedsiębiorstw i rozszerzanie starych przedsiębiorstw nie dysponujących dostateczną ilością własnych zasobów na rozszerzenie swych rozmiarów. Można zatem powiedzieć, że im wię-

cej środków zastyga na kontach publiczności, tym więcej bank może udzielać przedsiębiorcom kredytów dłużeterminowych i długoterminowych.

Jeżeli jednak właściciele kont uważanych za wkłady oszczędnościowe, znajdujące się bezruchu, zaczynają się zachowywać inaczej, aniżeli przewidywało kierownictwo banku, to wtedy powstaje kłopotliwa sytuacja.

Przed wszystkim dla sprostania tej sytuacji bank musi być płynny. Dla poprawienia pogorszonej płynności, bank musi niekiedy apelować do banku emisyjnego o pomoc kredytową. Bank emisyjny odkupuje od banku kredytu krótkoterminowego tylko pewne aktywa, jak np. weksle, które dyskontuje. Bank emisyjny niechętnie odkupuje od banku kredytu krótkoterminowego takie aktywa, jak długoterminowe zobowiązania przedsiębiorców. A zatem, jeżeli bank emisyjny nie chce kupować od banków kredytu krótkoterminowego posiadanych przez nie długoterminowych i dłużej terminowych zobowiązań przedsiębiorców, to wtedy banki kredytu krótkoterminowego muszą być niezmiernie ostrożne przy udzielaniu przedsiębiorcom dłużej terminowych kredytów.

Następnie władze państwowe uważają, że winny pilnować bezpieczeństwa i pewności utrzymywanych przez ludność w bankach kont; w licznych krajach ustawodawca wydaje postanowienia, co bankom wolno mieć w aktywach a zatem w swym portfelu. Ustawodawca często uważa, że banki kredytu krótkoterminowego nie powinny mieć w swym portfelu długoterminowych prywatnych zobowiązań. Ustawodawca skłania się do poglądu, że banki kredytu krótkoterminowego powinny mieć prawo posiadania w swym portfelu co najwyżej długoterminowych zobowiązań skarbu państwa, to jest obligacji państwowych. W ten sposób zaczyna się wytwarzać sytuacja, przy której jedynym kredytobiorcą, mogącym zaciągać długoterminowe kredyty w bankach kredytu krótkoterminowego staje się skarb państwa, albo osoby, których zobowiązania skarb państwa wyposaża w swoją gwarancję.

W wielu krajach ustawodawca jest przeciwny temu, aby banki kredytu krótkoterminowego udzielały przedsiębiorcom kredytów długoterminowych. Jeżeli więc publiczność nie należy w dostatecznej ilości prywatnych akcji i obligacji, a jedynym kredytobiorcą, uprawnionym do zaciągania w bankach kredytu krótkoterminowego kredytu długoterminowego jest skarb państwa, to wtedy może zjawić się potrzeba udzielania

przez skarb państwa gwarancji skarbowej prywatnym kredytobiorcom; ustawa angielska z 1945 r. upoważnia skarb angielski do udzielania przedsiębiorcom gwarancji skarbowej w wysokości 50 mil. funtów rocznie.

Wielkim nabywcą państwowych papierów wartościowych i gwarantowanych przez skarb państwa walorów jest zespół t. zw. biernych instytucji kredytowych; należą do niego różne kasy oszczędnościowe, przymusowe instytucje ubezpieczeń społecznych i przedsiębiorstwa ubezpieczeń dobrowolnych. Te instytucje i przedsiębiorstwa gromadzą wkłady oszczędnościowe i składki ubezpieczeniowe; władze państwowe pilnują, aby te środki były ulokowane w sposób bezpieczny i pewny. Powszechnie uważa się, że walory państwowe i gwarantowane przez skarb państwa są najlepszym, najpewniejszym i najbezpieczniejszym sposobem lokaty środków, gromadzonych przez te instytucje i przedsiębiorstwa.

Biernie instytucje kredytowe są olbrzymim zbiornikiem środków; sposoby lokaty tych środków wyznacza państwowa polityka gospodarcza; w ten sposób powstaje państwowa polityka lokacyjna. Jeżeli władza państwowa uważa, że dana gałąź wytwórczości narodowej powinna pozyskać środki na dogodnych warunkach, to wtedy skarb państwa udziela obligacjom emitowanym przez należące do tej gałęzi wytwórczości przedsiębiorstwa, gwarancji skarbowej i w ten sposób otwiera tym obligacjom wstęp do portfela biernych instytucji kredytowych. W Polsce takim zbiornikiem środków była Poczta Kasa Oszczędności i instytucje przymusowych ubezpieczeń społecznych; były one nabywcą gwarantowanych przez skarb państwa obligacji i listów zastawnych, emitowanych przez Bank Gospodarstwa Krajowego, Państwowy Bank Rolny i niekiedy przez związki komunalne.

W Stanach Zjednoczonych skarb państwa udziela gwarancji zobowiązaniom, wystawianym przez liczne fundusze państwowe, będące w gruncie rzeczy instytucjami kredytowymi; te gwarantowane przez skarb państwa zobowiązania są chętnie nabywane przez banki kredytu krótkoterminowego.

Skarb państwa i związki komunalne stanowią odrębną grupę kredytobiorców. Będziemy zajmowali się tylko skarbem państwa.

Za najbardziej prawowity sposób zaciągania długów przez skarb była uważana emisja papierów wartościowych wśród szerokiej publiczności.

Publiczność nie zawsze chętnie nabywała papiery państwowe, nawet wówczas, gdy miała wolne środki, a niekiedy ich nie nabywała z powodu braku wolnych środków.

Przez długi okres czasu zaciąganie kredytów przez skarb w banku emisyjnym było uważane za objaw szkodliwy i niewskazany. Obawiano się wzrostu obiegu pieniężnego, czyli inflacji; obawiano się, że skarb może nie być w stanie spłacić swych zobowiązań, w szczególności wtedy, jeżeli były one zaciągane w postaci krótkoterminowych weksli skarbowych, czyli bonów skarbowych. Jest wysoce prawdopodobne, że gdy skarb emituje trzymiesięczne albo sześciomiesięczne bony skarbowe, to może być po trzech albo sześciu miesiącach w tej samej sytuacji, w jakiej znajdował się w momencie emisji bonów skarbowych. Obecnie emisja bonów skarbowych w licznych krajach, w tym w Anglii, jest tak duża, że o spłaceniu tego krótkoterminowego długu skarbu państwa nie może być mowy. Nikt się teraz tym nie martwi, gdyż wiadomo jest, że gdyby publiczność albo banki kredytu krótkoterminowego nie nabywały nowych bonów skarbowych, wypuszczonych na miejsce wygasłych i spłaconych, to wtedy, nabędzie je bank emisyjny. Stale odnawiane bony skarbowe są w gruncie rzeczy długoterminowym zobowiązaniem skarbu.

Obecnie sytuacja się zmieniła. Bank emisyjny angielski i zespół banków emisyjnych w Stanach Zjednoczonych ma w swym portfelu niemal wyłącznie papiery państwowe. Innymi słowy, głównym kredytobiorcą w banku emisyjnym jest skarb państwa.

Banki kredytu krótkoterminowego mają również w swym portfelu znaczne ilości papierów państwowych.

W ciągu ostatnich lat 20-tu nastąpił przewrót w poglądach na sprawę zaciągania przez skarb państwa kredytu w banku emisyjnym. Uważa się, że skarb może zaciągać kredyty dla pokrycia deficytu budżetowego, jeżeli rozmiary tego deficytu mieszczą się w trafnie pomyślanym planie państwowej polityki finansowej i gospodarczej.

Wskazaliśmy, że w okresie depresji przedsiębiorcy nie podejmują procesów produkcyjnych, gdyż popyt na produkowane przez nich towary maleje. Wtedy przedsiębiorcy niekiedy nawet nie wydatkują środków, którymi dysponują na swych kontach, tym mniej są wtedy skłonni do zaciągania kredytów, jeżeli nawet mogą je otrzymać z łatwością i na dogodnych warunkach. Gruntuje się pogląd, że w tych okresach

skarb powinien wystąpić jako kredytobiorca i wykonywać czynności, które w czasie depresji ustają. Skarb może prowadzić roboty publiczne i w ten sposób w pewnej mierze stworzyć namiastkę dla czynności gospodarczych, których w czasie depresji zaniechali przedsiębiorcy. Skarb może wypłacać zasiłki bezrobotnym i w ten sposób stworzyć z ich strony popyt na towary konsumpcyjne.

Należy jednak zaznaczyć, że ta namiastka nigdy nie jest wystarczająca i w gruncie rzeczy chodzi o to, czy skarb państwa może skłonić przedsiębiorców do wykonywania czynności gospodarczych, których w czasie depresji zaniechali.

W pewnych okresach, jeżeli polityka państwowa stawia sobie wyraźne cele, skarb państwa występuje jako kredytobiorca i przyczynia się do ożywienia życia gospodarczego. Najdobitniejszym przykładem jest wojna. W czasie wojny skarb występuje jako nabywca sprzętu wojennego w ilościach nieograniczonych, t. j. w rozmiarach, na jakie pozwala ilość rozporządzalnych czynników produkcji, w tym robotników, i wtedy aparat gospodarczy jest całkowicie wykorzystany i ludność całkowicie zatrudniona. Gospodarka państwa jest wtedy deficytowa; skarb emituje papiery wartościowe i znaczną ich część rozmieszcza w aparacie bankowym, gdyż ludność zwykle nie nabywa całej emisji walorów państwowych.

Jeżeli skarb zadłuża się w bankach, to w aktywach banków zjawiają się obligacje państwowe, a w pasywach banków powiększa się konto skarbu państwa. Gdy skarb nabywa sprzęt wojenny, to wtedy przesuwa środki ze swego konta na konta dostawców, ci zaś przesuwiają je na konta zatrudnionych osób. Posiadacze tych środków nie wydają ich w czasie wojny w całości, gdyż brak jest artykułów konsumpcyjnych. przesuwiają je więc zwykle do instytucji oszczędnościowych albo nabywają papiery państwowe. Tak zwane oszczędności powstają dlatego, że skarb się zadłuża. Dawniej ujmowano tę sprawę inaczej, i uważano, że skarb może się zadłużać tylko wtedy, jeżeli publiczność ma wolne środki na swych kontach bankowych i gotowa jest je przeznaczać na zakup papierów państwowych. Odwrócono zatem kolejność w tym powiązaniu funkcjonalnym.

Chodzi o to, w jakiej mierze można skorzystać z metod gospodarki wojennej w czasach pokojowych i w jakim stopniu jest to potrzebne dla najbardziej wydajnego wykorzystania aparatu wytwórczego i siły roboczej.

Coraz bardziej gruntuje się pogląd, że rządy powinny w okresach depresji skłaniać przedsiębiorców do zwiększania produkcji a w szczególności do ustawiania trwałych urządzeń. W wypadkach, jeżeli przedsiębiorcy nie dysponują na te cele dostatecznymi środkami, należy im otrzymanie tych środków ułatwić. Coraz częściej wysuwa się projekty, według których skarb państwa miałby udzielać gwarancji kredytom zaciąganym przez prywatnych przedsiębiorców; gwarancja ma doprowadzić do potaniaenia kredytów, ponieważ papier wartościowy, wyposażony w gwarancję państwową, staje się w gruncie rzeczy państwowym papierem wartościowym. Ustawa brytyjska z dnia 23 maja 1946 r. („Borrowing Control and Guarantees“) upoważnia Ministerstwo Skarbu do udzielania gwarancji kredytom, zaciągniętym przez prywatnych przedsiębiorców do wysokości 50 milionów funtów rocznie.

W Stanach Zjednoczonych udzielanie gwarancji skarbowej jest bardziej rozpowszechnione niż w Anglii; w Polsce było ono niezmiernie rozpowszechnione.

W okresach depresji część przedsiębiorców nie jest w stanie wywiązać się punktualnie z zaciągniętych zobowiązań. W okresie gospodarstwa liberalnego uważano, że tacy przedsiębiorcy powinni być uznani za niewypłacalnych i że należy ich w trybie bankructwa likwidować. Nowoczesna myśl gospodarcza lęka się eliminacji z obrotów gospodarczych zbyt dużej ilości przedsiębiorców. Coraz więcej znaczenia przypisuje się utrzymaniu stałych stosunków pomiędzy dostawcami i odbiorcami; im więcej jest stałych stosunków pomiędzy dostawcami i odbiorcami, tym bardziej życie gospodarcze jest ustabilizowane; eliminacja przez bankructwo pewnej ilości przedsiębiorców niszczy szereg stałych stosunków pomiędzy dostawcami i odbiorcami. Często indywidualni przedsiębiorcy w celu utrzymania dotychczasowych stosunków ze swemi kontrahentami łagodzą warunki spłaty długów, aby nie doprowadzać znajdujących się w trudnościach płatniczych kontrahentów do bankructwa. Ta zmiana postawy przedsiębiorców wobec niewypłacalnych dłużników tłumaczy się tem, że przedsiębiorcy traktują swoje czynności coraz częściej, jako łańcuch następujących po sobie transakcji a nie jako zespół niepowiązanych i odosobnionych transakcji. Jeżeli przedsiębiorca zapatruje się na swe czynności, jako na zespół odosobnionych transakcji, to wtedy bezwzględnie rozprawia się z niewypłacal-

nym dłużnikiem; inaczej się rzecz ma, jeżeli przedsiębiorca traktuje swego kontrahenta jako uczestnika przyszłych transakcji. Jeżeli liczna grupa przedsiębiorców ma trudności płatnicze a ich kontrahenci nie są w stanie dawać im ulg przy spłacie kredytów, zdarza się, że skarb państwa przychodzi im z pomocą; w szczególności ma to miejsce w rolnictwie; jeżeli wskutek spadku cen płodów rolnych liczna rzesza rolników ma trudności płatnicze, to wtedy skarb przychodzi im z pomocą. W Polsce skarb państwa udzielił gwarancji skarbowej za zobowiązania niewypłacalnych rolników i w ten sposób starał się o zapobiegnięcie redukcji siły nabywczej, znajdującej się w rękach rolników; jeżeli długi rolne są prolongowane i rozkładane na dłuższe okresy czasu, rolnik utrzymuje w swych rękach siłę nabywczą, którą musiałby przeznaczyć na spłatę swych zobowiązań.

Skarb państwa przychodzi rolnikom z pomocą w ten sposób, że nie pozwala licytować niewypłacalnych rolników, i że wydaje ustawy konwersyjne, na mocy których procent od długów rolniczych jest obniżany a spłata długów rozkładana na dłuższe okresy czasu. Ponadto państwowe instytucje kredytowe udzielają rolnikom ulgowych kredytów.

Polityka likwidacji w trybie bankructwa niewypłacalnych przedsiębiorców nie jest już stosowana z dawną bezwzględnością, która była zalecana przez doktrynę liberalną. W myśl doktryny liberalnej eliminacja w trybie bankructwa niesprawnych i niewypłacalnych przedsiębiorców była uważana za pożądaną i pożyteczną. Obecnie w polityce gospodarczej występuje moment anty-egzekucyjny, moratoryjny, konwersyjny i sanacyjny.

Skarb państwa coraz częściej podejmuje sanację niewypłacalnych przedsiębiorstw; dostarcza im z instytucji państwowych ulgowych kredytów, rozkłada ich zobowiązania wobec wierzycieli i udziela gwarancji skarbowej ich zobowiązaniom.

Ten sam punkt widzenia zaczyna występować i w stosunkach międzynarodowych; kraje wierzycielskie zaczynają rozumieć, że bezwzględne i stanowcze ściąganie należności od znajdujących się w trudnościach płatniczych krajów zagranicznych doprowadza do tego, że te ostatnie mają mniej siły nabywczej na nabywanie towarów zagranicznych; zaczyna się wyżej szacować utrzymanie kontrahenta zagranicznego w roli nabywcy lub dostawcy, aniżeli ściągnięcie od niego należności. Tym się tłumaczy, że w warunkach pożyczki, udzielonej przez

Stany Zjednoczone Anglii, przewidziane jest, że w wypadku trudności płatniczych Anglia może być w poszczególnych latach zwolniona od opłaty przypadających od niej procentów. W projektach międzynarodowego funduszu monetarnego i międzynarodowego banku inwestycyjnego, opracowywanych w czasie wojny, występuje wyraźnie myśl wyposażenia ubogich krajów w dostateczne ilości siły nabywczej, przyczem przewiduje się szereg ulg o charakterze moratoryjnym dla dłużników, mogących się znaleźć w trudnościach płatniczych; więcej przypisuje się znaczenia utrzymaniu niewypłacalnego dłużnika w roli nabywcy lub dostawcy, aniżeli punktualnemu otrzymaniu przypadającej od niego należności.

Coraz częściej władze państwowe zajmują stanowisko, że obowiązkiem skarbu państwa jest ułatwianie dostarczania środków przedsiębiorcom na ustawianie trwałych urządzeń w okresach depresji. Przedsiębiorcy zaczynają zdawać sobie sprawę z tego, że obowiązkiem ich jest przestrzeganie równomiernego tempa przy ustawianiu urządzeń.

W Polsce, w latach trzydziestych, rząd nie odnawiał zniszczonego taboru kolejowego, gdyż nie miał na to pieniędzy; uważano wtedy, że trzeba przestrzegać równowagi budżetowej; obecnie niemal powszechnie się uważa, że w takich sytuacjach skarb powinien prowadzić deficytową gospodarkę budżetową, a zatem w opisywanym wypadku dostarczać środków kolejom na odnowienie urządzeń.

* * *

Zagadnieniem kardynalnym jest sprawa, w jakich rozmiarach bank emisyjny może udzielać kredytu, a zatem powiększać stan utrzymywanych w nim kont, a wyrażając się językiem potocznym, w jakich rozmiarach może emitować banknoty.

Od rozmiarów działalności kredytodawczej banku emisyjnego zależą rozmiary działalności kredytodawczej niemal całego aparatu kredytowego, a w szczególności banków kredytu krótkoterminowego; jeżeli właściciele kont w banku kredytu krótkoterminowego ściągają z nich środki, a płynność banku kredytu krótkoterminowego wskutek tego spada, to bank kredytu krótkoterminowego zwraca się do banku emisyjnego o kredyt i jeśli bank emisyjny kredytu mu udziela, to wtedy bank kredytu krótkoterminowego może podnieść stan swej płynności do należytego poziomu i dalej uprawiać działalność

kredytodawczą; jeżeli bank emisyjny odmawia udzielenia kredytu bankowi kredytu krótkoterminowego, to ten zmuszony jest do kurczenia rozmiarów swej działalności kredytodawczej; dłużnicy banku zmuszeni są do gromadzenia środków na kontach utrzymywanych w banku i przy ich pomocy spłacać swe zobowiązania; wtedy spada stan kont i płynność banku się poprawia, ale bank nie może sobie już pozwolić na udzielanie nowych kredytów, innymi słowy, na zastąpienie spłaconych kredytów przez nowe kredyty; wtedy maleje stan udzielonych kredytów i stan kont utrzymywanych w danym banku; poprawia się w ten sposób stosunek pomiędzy stanem kasy banku a stanem kont w nim utrzymywanych.

Jeżeli bank emisyjny przychodzi z pomocą bankowi kredytu krótkoterminowego, a zatem odkupuje od niego pewne jego aktywa, np. papiery wartościowe, albo dyskontuje weksle, które uprzednio zdyskontował bank kredytu krótkoterminowego, to wtedy stan płynności banku kredytu krótkoterminowego pozwala mu na zwiększenie działalności kredytodawczej. A zatem, banki kredytu krótkoterminowego przy ustalaniu rozmiarów swej działalności kredytodawczej muszą brać pod uwagę, w jakiej mierze mogą liczyć na otrzymanie kredytu w banku emisyjnym, innymi słowy, muszą brać pod uwagę, w jakich rozmiarach bank emisyjny zamierza ustalać rozmiary swej działalności kredytodawczej.

Do ostatnich czasów banki emisyjne były poddane normie, nakazującej utrzymywanie pewnego określonego stosunku pomiędzy stanem banknotów i stanem utrzymywanych w nich rachunków żyrowych z jednej strony, a stanem posiadanego kruszcu z drugiej strony.

Do ostatniej wojny w krajach o walucie złotej obowiązywała zupełna wolność wymiany banknotów na złoto. W wielu krajach monety złote były powszechnie stosowanym środkiem obiegowym. Każdy posiadacz banknotów mógł się zwrócić do banku emisyjnego i otrzymać wzamian za nie kruszec; to samo mógł być uczynić, rzecz prosta, posiadacz rachunku żyrowego. W tych warunkach banki emisyjne uważały, że mogą sobie pozwolić tylko na takie rozmiary działalności kredytodawczej, przy których wywołany nimi stan obiegu banknotów i stan rachunków żyrowych będzie taki, że bankowi emisyjnemu nie grozi znaczniejszy odpływ złota. Kierownictwa banków emisyjnych, rządy, prasa a nawet szeroka publiczność wciąż badała bilanse banku emisyjnego i rozważała,

jak się ma obieg banknotów i stan rachunków żyrowych do posiadanego przez bank emisyjny złota. Odpływ złota zmuszał banki emisyjne do kurczenia rozmiarów działalności kredytodawczej, co pociągało za sobą kurczenie działalności kredytodawczej całego aparatu kredytowego.

Czynnikiem, który przeważnie powodował odpływ kruszców z banku emisyjnego było tak zwane niekorzystne kształtowanie się bilansu płatniczego.

Przez bilans handlowy należy rozumieć zestawienie wykazujące wartość wywozu towarów z danego kraju i wartość przywozu towarów zagranicznych do danego kraju. Jeżeli wartość wywozu jest większa, niż wartość przywozu, to wtedy mówi się, że dany kraj ma czynny bilans handlowy; w odwrotnej sytuacji bilans handlowy jest bierny. Mówi się, że saldo bilansu handlowego bywa dodatnie albo ujemne.

Przez bilans płatniczy, rozumie się zestawienie obejmujące cały szereg pozycji.

Gospodarstwo narodowe może mieć zobowiązania w stosunku do zagranicy z powodu konieczności obsługi zaciągniętych zagranicą długów. Te długi mogą być zaciągnięte przez państwo, związki komunalne, przedsiębiorstwa. Długi te mogą mieć charakter długoterminowych, a zatem mogą być zaciągnięte w trybie emisji nabytych przez zagranicę obligacji i akcji. Zagranica może mieć akcje przedsiębiorstw działających w danym kraju; wtedy zagranicznym posiadaczom akcji trzeba wypłacać dywidendę. Następnie rząd, związki komunalne, przedsiębiorstwa i banki mogą zaciągać zagranicą krótkoterminowe zobowiązania; takie kredyty nie są niebezpieczne dla kredytobiorcy, jeżeli dokładnie wie, że w krótkim przeciągu czasu przypadną mu należności od zagranicy; tak na przykład kraj stale eksportujący płody rolne jesienią, może odczuwać brak walut zagranicznych w czasie wiosny; obywatele takiego kraju zwykle łatwo otrzymują kredyty zagranicą, gdyż wiadomo jest, że po paru miesiącach taki kraj będzie miał wpływy z zagranicy. W innych wypadkach, jeśli nie wiadomo, że od zagranicy przypadną mu należności, zaciąganie krótkoterminowych kredytów zagranicą jest bardzo niebezpieczne; nie wiadomo wtedy, czy na miejsce spłaconego krótkoterminowego zobowiązania otrzyma się nowy kredyt; nie wiadomo, czy w takich warunkach będzie można spłacić zaciągnięty kredyt. Rzadko kiedy poszczególne gospodarstwo narodowe jest w stanie nagle w większych rozmiarach

spłacić swe krótkoterminowe zobowiązania w stosunku do zagranicy, jeżeli w tym samym czasie nie otrzyma nowych kredytów. Tak na przykład Anglia w 1931 r. nie była w stanie pozwolić cudzoziemcom, utrzymującym konta w bankach londyńskich, na ich wycofanie z Anglii, a zatem na zamianę kont funtowych na złoto; Anglia zawiesiła wtedy wymienialność banknotów na złoto; okazało się, że jeden z najbogatszych krajów nie był w stanie pozwolić sobie na odpływ złota w celu spłaty swych zagranicznych zobowiązań. Politycy gospodarczy i rządy coraz częściej wysuwają projekty udzielania ulg krajom, znajdującym się w trudnościach płatniczych.

Następnie poszczególne gospodarstwo narodowe może być zmuszone do opłat na rzecz zagranicy z tytułu korzystania z usług obcej żeglugi. Kraje posiadające dużą żeglugę, mają dochody z tytułu usług, świadczonych przez swe okręty innym krajom.

Jedne kraje korzystają z obsługi bankowej w innych krajach. Np. Londyn był takim ośrodkiem; banki angielskie ułatwiały różne czynności przekazowe i pośredniczyły w transakcjach kredytowych pomiędzy krajami niemal całego świata i z tego powodu miały dochody od zagranicy. Inne kraje były tymi wydatkami obciążone.

Jeżeli emigranci z danego kraju przysyłają do swego macierzystego kraju środki, np. swoim krewnym, może to stanowić poważną pozycję. Zamożne kraje mają znaczne wydatki na turystykę w krajach zagranicznych. Są kraje, które czerpią znaczne dochody z turystyki, uprawianej przez obcych na jego terenie.

Zestawienie tych wszystkich pozycji, a zatem salda bilansu handlowego i innych wyszczególnionych pozycji, nazywa się bilansem płatniczym.

Jeżeli przychody bilansu płatniczego były mniejsze, niż wydatki, to wtedy wyrównywano je przy pomocy przesyłek złota. Jeżeli więc Polska nie uzyskała ze sprzedaży swych towarów zagranicą tytułu dolarów i funtów szterlingów, ile jej było potrzeba dla opłacenia przywozu towarów zagranicznych, obsługi swych zobowiązań wobec zagranicy itd., to wtedy bank emisyjny polski musiał oddawać część swego złota bankom emisyjnym zagranicznym i za nie kupować potrzebne mu waluty obce.

Przed oddaniem znaczniejszych ilości złota krajom zagranicznym banki emisyjne zwykle się cofały; wtedy ustawała

nieograniczona wymiennalność banknotów na złoto. Zobowiązania w stosunku do zagranicy nie były wtedy uiszczane; importerzy danego kraju nie byli w stanie zapłacić za przywiezione z zagranicy towary; powstawała w ten sposób zaległość jednego kraju w stosunku do innych krajów; zaległość jest w gruncie rzeczy kredytem, udzielonym przez zagranicznego kredytodawcę wbrew jego woli; dostawca nie otrzymujący należności staje się chcąc nie chcąc kredytodawcą; jeżeli zaległości wstawia się do zestawień bilansu płatniczego, to wtedy bilans płatniczy jest zawsze zrównoważony. Jeżeli się mówi o niezrównoważeniu bilansu płatniczego, to ma się na myśli, że równowaga bilansu płatniczego została osiągnięta przez powstanie zaległości.

Przy systemie waluty złotej, jaki był stosowany dość powszechnie do poprzedniej wojny, odpływ złota z banku emisyjnego danego kraju zmuszał bank emisyjny do zmniejszenia rozmiarów działalności kredytodawczej, ponieważ przy zmniejszonej ilości kruszcu bank mógł być sobie pozwolić tylko na niższy stan kont w nim utrzymywanych, a zatem, jak to się mówi w języku potocznym, musiał zmniejszać obieg banknotów i stan rachunków żywych w nim utrzymywanych. W tym okresie banki kredytu krótkoterminowego nie były zmuszone do oddawania złota bankowi emisyjnemu, mogły mieć również swe własne zasoby złota. Banki kredytu krótkoterminowego jednego kraju zaciągały znaczne kredyty w bankach kredytu krótkoterminowego innego kraju. Banknoty można było bez trudności zamienić na złoto i za złoto uzyskać potrzebne waluty zagraniczne. Złoto było narzędziem, przy pomocy którego utrzymywano stały stosunek pomiędzy walutami różnych krajów, ponieważ waluty krajów o walucie złotej miały stały stosunek do złota.

System waluty złotej, a zatem system oparty na nieograniczonej wymiennalności banknotów na złoto, miał swe zalety i swe braki.

Główną jego zaletą było to, że kontrahenci z różnych krajów mogli zawierane pomiędzy sobą transakcje kalkulować w walucie własnego kraju. Przedsiębiorca polski, nabywający za dolary bawełnę amerykańską, wiedział ile będzie musiał zapłacić za nią w złotych polskich; pomijamy niezmiernie drobne wahania w kursach walut, wywołane przyczynami technicznymi, wynikającymi z ewentualnych kosztów tran-

sportu kruszczu. Ten system niezmiernie ułatwiał transakcje międzynarodowe.

Wielką niedogodnością tego systemu było to, że odpyływ złota zmuszał bank emisyjny danego kraju do kurczenia rozmiarów działalności kredytodawczej. Myśl przewodnią tego systemu polegała na tym, że zmniejszanie działalności kredytodawczej całego zespołu banków kredytu krótkoterminowego, doprowadzało do redukcji obrotów gospodarczych a zatem do depresji, wyrażającej się w spadku cen; z kolei spadek cen miał sprawiać, że towary danego kraju stawały się tańsze niż towary zagraniczne, co miało sprawiać, że wywóz towarów z danego kraju rósł i w ten sposób automatycznie następowała poprawa bilansu handlowego i bilansu płatniczego. Bank emisyjny, w celu skurczenia działalności kredytodawczej, podnosił procent pobierany od udzielanych kredytów i zmuszał cały aparat kredytowy danego kraju do podnoszenia procentu.

Podniesienie stopy procentowej przez bank emisyjny mogło mieć też i inne skutki; wyższy procent niekiedy zachęcał zagranicę do udzielania takiemu krajowi kredytów; wówczas aparat kredytowy kraju, otrzymującego kredyty zagraniczne, nie potrzebował kurczyć rozmiarów swej działalności kredytodawczej. W rzeczywistości ten system nie funkcjonował tak gładko i automatycznie, jak zakładała leżąca u jego podstawy doktryna. Tak np. bank emisyjny danego kraju mógł być podnieść procent, a mimo to banki kredytu krótkoterminowego nie otrzymywały zagranicą kredytów na dogodnych warunkach; ryzyko udzielania takich kredytów mogło być uważane za tak duże, że wysoki procent był uważany za niewystarczający do pokrycia tego ryzyka.

Spadek cen krajowych doprowadzał do szybkiego wzrostu wywozu tylko w bardzo określonych warunkach. Kupcy angielscy nabywali bawełnę, wełnę, jute, metale półszlachetne nie tylko dla obsługi przemysłu angielskiego, lecz byli też pośrednikami, dostarczającymi ich wielu innym bankom londyńskim dla uprawiania tych transakcji.

Podnoszenie procentu zmieniało cokolwiek podstawy ich kalkulacji; bardzo być może, że większy wpływ miało na nich to, że traktowali oni niewielkie podniesienie stopy procentowej, jako zapowiedź większych utrudnień kredytowych, niż samo nieznaczące podniesienie procentu; wtedy mniej ciągnęli kredytów, mniej nabywali surowców zagranicznych,

albo szybciej' odsprzedawali zagranicy nabyte już surowce. W ten sposób mogło do Anglii dopływać złoto.

W tej doktrynie tkwi dużo przesady. W okresach poważnych depresji powyżej opisany mechanizm nie działał tak, jak wyobrażali sobie jego wyznawcy.

Trafniejsza jest gruntująca się obecnie doktryna.

Depresja w jednym kraju może doprowadzić do depresji w innych krajach. Chodzi o to, czy kraje będące w okresie dobrej koniunktury wyciągną z depresji kraje nią dotknięte, czy też te ostatnie pociągną za sobą kraje nią nie dotknięte.

Zależy to od wielu czynników, w tym od ciężaru gatunkowego poszczególnych krajów i ich znaczenia w obrotach międzynarodowych.

Stany Zjednoczone mogą wyciągnąć z depresji Belgię ale nie na odwrót.

Dziwnie brzmi ta stara doktryna liberalna w czasach obecnych, gdy myśl polityczno-gospodarcza obawia się rozsadników depresji i uważa, że w interesie gospodarstwa światowego leży wyciąganie za uszy z depresji nawet małych krajów.

Ten system był krytykowany oddawna i już w połowie XIX-go wieku, w czasie francuskiej ankiety bankowej gubernator francuskiego banku emisyjnego oświadczył, że nie widzi racji, dla której w wypadku uprawiania przez spekulantów francuskich gry giełdowej w Nowym Jorku, francuski bank emisyjny ma im bez ograniczenia dostarczać złoto na kupno dolarów i z tego powodu kurczyć rozmiary działalności kredytodawczej francuskiego aparatu bankowego i doprowadzić do redukcji obrotów gospodarczych we Francji. Warunkiem funkcjonowania tego systemu była gotowość wywoływania depresji gospodarczej w kraju, z którego kruszec odpływał. Doktryna ta znajduje się w jaskrawej sprzeczności z doktryną, która na naczelne miejsce wysuwa postulat stałego, zupełnego zatrudnienia i obawia się rozsadników depresji.

Drugi brak tego systemu polegał na tym, że, jak wykazało doświadczenie, funkcjonuje on tylko w okresach, kiedy bilanse płatnicze poszczególnych krajów znajdują się w drobnej nierównowadze. Złoto, jak się okazało, może wyrównywać tylko nieznaczne różnice pomiędzy stroną przychodową i wydatkową bilansu płatniczego; jeżeli w pewnych okolicznościach różnice są znaczne, to wtedy często okazuje się, że ilość złota posiadanego przez dany kraj nie pozwala na wy-

równanie tej różnicy, albo — co dzieje się jeszcze częściej, — kraj zagrożony odpływem znacznej ilości kruszcu zawiesza nieograniczoną wymienialność banknotów na kruszec i wstrzymuje w ten sposób odpływ złota.

Zawieszenie nieograniczonej wymienialności banknotów na złoto doprowadza do wprowadzenia ograniczeń dewizowych.

Ograniczenia dewizowe polegają na tym, że bank emisyjny dostarcza importerom swego kraju walut obcych tylko na uprawianie uprawnionego i celowego ze stanowiska polityki gospodarczej przywozu, a więc np. nie pozwala na przywóz towarów luksusowych i ogranicza przywóz nawet potrzebnych towarów, z drugiej zaś strony ściąga od eksporterów swego kraju otrzymane przez nich waluty zagraniczne i przydziela je tylko na cele uprawnione. Jest to system reglamentacji przywozu i wywozu, związany zwykle z systemem popierania eksportu, a niekiedy i kierowaniem go przez organy państwowe do pewnych krajów. System ograniczeń dewizowych przewiduje otrzymywanie pozwoleń organów rządowych na dokonanie lokaty w walorach zagranicznych. Sprawa udzielania kredytów zagranicznych była niekiedy rozwiązywana w formie dobrowolnej współpracy banków z rządem (Anglia).

Pod wpływem przytoczonych okoliczności złoto przestało spełniać swą dawną rolę. W Anglii utworzono państwowy fundusz walutowy, któremu bank emisyjny odstąpił swe złoto i otrzymał wzamian państwowe papiery wartościowe. Tym się tłumaczy, że w przytoczonym przez nas na początku rozdziału bilansie oddziału banku emisyjnego angielskiego figurują w jego aktywach tylko walory państwowe. Rozmiary działalności kredytodawczej angielskiego banku emisyjnego nie podlegają dawniej obowiązującej normie, wymagającej przestrzegania określonego stosunku pomiędzy ilością posiadanego kruszcu a stanem kont w nim utrzymywanych.

W Stanach Zjednoczonych norma pokrycia kruszcowego uległa modyfikacji na skutek stosowania polityki sterylizacji złota.

Obywatele krajów zagranicznych przekazywali do Stanów Zjednoczonych poważne środki na konta bankowe, co doprowadzało do olbrzymiego przyływu złota do Stanów Zjedn. Centralny zarząd zespołu banków emisyjnych w Stanach

Zjedn. zaprzestał zaliczania tego złota do pokrycia kruszcowego, czyli, jak się mówi, zaczął te ilości złota sterylizować. Niekiedy fundusz walutowy nabywał złoto od banków emisyjnych i w ten sposób zmniejszał posiadany przez nie zapas kruszcu. Nadmiar środków obiegowych jest nadmiarem i wtedy, jeżeli są one znakomicie pokryte złotem a nawet i wtedy jeżeli te środki obiegowe są złotem lub monetami złotymi. Tak było w wieku XVI-tym po odkryciu Ameryki, gdy srebro zaczęło przyplýwać do Europy i nastąpiła inflacja, wywołana obfitością monet srebrnych.

Jak już zaznaczyliśmy, rozmiary działalności kredytodawczej banków kredytu krótkoterminowego zależały od postawy banku emisyjnego, a zatem od jego gotowości udzielania kredytu bankom kredytu krótkoterminowego w wypadku, gdy środki z kont w nich utrzymywanych — odpływały. Banki emisyjne kierowały się niemal wyłącznie motywem utrzymania wymienialności banknotów na kruszec i kurczyły rozmiary swej działalności kredytodawczej, a zatem doprowadzały do kurczenia działalności kredytodawczej całego aparatu bankowego, gdy obawiały się, że dotychczasowe rozmiary działalności kredytodawczej mogą doprowadzić do odpływu kruszcu. Kurczenie rozmiarów działalności kredytodawczej doprowadzało do redukcji obrotów gospodarczych, a zatem do zmniejszenia popytu na obce waluty, potrzebne do sprowadzenia obcych towarów. Depresja w danym kraju miała zmuszać przedsiębiorców, nie mogących sprzedawać dotychczasowej ilości towarów na zgłaszającym mniejsze zapotrzebowanie na towary rynku krajowym, do wywozu towarów zagranicę. Z chwilą zawieszenia wymienialności banknotów na kruszec powyższy motyw odpada; jednak bank emisyjny nadal spełnia dotychczasową rolę instytucji regulującej rozmiary działalności kredytodawczej aparatu kredytowego i pod tym kątem widzenia kształtuje swoją postawę przy ustalaniu rozmiarów pomocy kredytowej, z jaką przychodzi bankom kredytu krótkoterminowego. Nadal, jak dawniej, banki kredytu krótkoterminowego muszą przestrzegać norm płynności. Jeżeli ich płynność się pogarsza a bank emisyjny nie przychodzi im z pomocą i nie odkupuje od nich aktywów, to banki kredytu krótkoterminowego muszą zmniejszać rozmiary swej działalności kredytodawczej; jeżeli bank emisyjny przychodzi im z pomocą, to mogą one nadal udzielać kredytów w dotychczasowych rozmiarach.

W Stanach Zjednoczonych występuje tendencja do elastycznego i zmiennego ustalania norm płynności dla banków kredytu krótkoterminowego. Istota zabiegu polega na tym, że jeżeli się chce powściągnąć banki kredytu krótkoterminowego przy udzielaniu kredytu, to podwyższa się normy płynności; jeżeli natomiast chce się je skłonić do zwiększenia rozmiarów działalności kredytodawczej, to obniża się normy płynności. Podniesienie normy płynności więzi wolne środki a obniżenie normy płynności — zwalnia je.

Nawet przy braku wyraźnych rozporządzeń rządowych banki kredytu krótkoterminowego kształtują zwykle rozmiary swej działalności kredytodawczej w porozumieniu z bankiem emisyjnym.

W systemie liberalnym czynnikiem, mającym regulować działalność kredytodawczą, miała być wysokość stopy procentowej.

Rozumowanie było następujące: przypuśćmy, że szewc miał duże obroty i popyt na buty był duży; przypuśćmy, że krawiec miał mniejsze obroty, gdyż zmniejszył się popyt na ubrania. Ceny obuwia rosły a ceny ubrań spadały. Szewcowi opłacało się opłacić dany procent od zaciąganych kredytów, a dla krawca był on za wysoki. Wysokość pobieranego procentu miała zatem spełniać rolę narzędzia segregującego, dzielącego kandydatów na kredyt na dwie grupy: na grupę, której opłacało się zaciągnąć kredyt przy danym procencie i na grupę, której się to nie opłacało. Rozumowanie to tylko wtedy byłoby zupełnie słuszne, gdyby przedsiębiorcy traktowali swą działalność, jako szereg odosobnionych, doraźnych i dorywczych transakcji. Tymczasem w rzeczywistości przedsiębiorca traktuje coraz częściej swą działalność, jako łańcuch powiązanych ze sobą w ciągu dłuższego okresu czasu transakcji i często dla kontynuowania swej działalności gospodarczej decyduje się na obciążenie swych kosztów produkcji opłatą wyższego procentu od zaciąganych kredytów; przedsiębiorca stara się o utrzymanie swej pozycji na rynku. Rzecz prosta, że inaczej zachowuje się kupiec operujący na giełdzie towarowej; transakcje giełdowe stanowią zespół odosobnionych, doraźnych transakcji.

Doświadczenie wskazuje, że podniesienie procentu przez bank emisyjny, niekiedy o ułamek procentu, ma wpływ na życie gospodarcze, ale bynajmniej nie dlatego, że stanowi poważniejsze obciążenie kosztów własnych, lecz dlatego, że jest

uważane jako zapowiedź trudniejszego otrzymania kredytu w przyszłości. Jeżeli nie pomogłoby nieznaczne podniesienie stopy procentowej, wiedziano, że stopa procentowa byłaby jeszcze bardziej podniesiona i być może inne warunki, stawiane przy udzielaniu kredytu, byłyby zaostrzone; zaostrzano np. wymagania co do dobroci weksli i znajdujących się na nich podpisów.

Jeżeli kierownicy polityki gospodarczej zajmują stanowisko, że należy prowadzić politykę zupełnego zatrudnienia, a zatem zachęcać przedsiębiorców do podejmowania produkcji, to wtedy zaczynają uważać, że należy ułatwiać przedsiębiorcom uprawianie produkcji przez dostarczanie im kredytów na dogodnych warunkach; w ten sposób powstaje polityka taniego pieniądza. Zaczęto tę politykę uprawiać w Anglii na parę lat przed ostatnią wojną; w tej chwili ta polityka jest uprawiana w krajach anglosaskich. Należy zauważyć, że w obecnej Polsce upaństwowiony przemysł słusznie uskarża się na to, że musi opłacać bankom państwowym wysokie procenty, dochodzące niekiedy do 10% rocznie; nowoczesna myśl gospodarcza w Polsce zanika.

Doświadczenie wskazuje, że bank emisyjny i banki kredytu krótkoterminowego mogą z łatwością utrudniać otrzymanie kredytu i odmawiać jego udzielania na te czy inne cele, natomiast daleko trudniej jest im zachęcić przedsiębiorców do zaciągania kredytu nawet na bardzo dogodnych warunkach. Trudno jest w pewnych warunkach skłonić przedsiębiorców do zaciągania kredytu i pod tym względem aparat bankowy jest raczej bezsilny. W okresach depresji liczni przedsiębiorcy nie potrzebują kredytu; potrzebny im jest wzrost popytu na wytwarzane przez nich towary. Jest to jedno z najtrudniejszych zagadnień polityki gospodarczej; chodzi o to, w jaki sposób skłaniać przedsiębiorców w okresie depresji do zwiększania rozmiarów produkcji i jak ich skłaniać, gdy brak im jest własnych środków, do zaciągania kredytów.

Bank emisyjny słusznie uważa, że celem udzielania kredytów powinno być zwiększenie rozmiarów wytwórczości i obrotów gospodarczych. Jeżeli udzielanie kredytu doprowadza do nieznacznego wzrostu wytwórczości a do znacznego wzrostu cen, to taka polityka jest chybiona. Jeżeli szewcy otrzymują kredyty na nabycie skór, a garbarze mogą je zrobić i dostarczyć, to wszystko jest w porządku, jeżeli natomiast gar-

barze w danej chwili nie mogą więcej skór zrobić i dostarczyć, to wtedy ceny skór się podniosą i dzieje się niedobrze.

To też politycy gospodarczy uważają, że należy ustalać rozmiary działalności kredytodawczej w ten sposób, aby ceny się nie podnosiły. Jeżeli jednak następuje ożywienie gospodarcze, to w pewnym momencie ceny muszą się podnosić; przy pewnym wykorzystaniu zdolności wytwórczej aparatu produkcyjnego i przy dotychczasowych metodach produkcji koszty własne zaczynają rosnąć; wyjaśniliśmy tę sprawę w rozdziale p.t. „Koszty własne“. Rosnący popyt doprowadza do wzrostu cen i w ten czy inny sposób uprawiana przez organy państwowe reglamentacja cen jest obchodzona. Powstaje tedy ważne pytanie, jakie podniesienie cen może zaakceptować i uznać za nieuniknione prawidłowo prowadzona polityka gospodarcza. W Stanach Zjednoczonych odbywają się na ten temat długie dyskusje; ludzie spierają się o to, czy dane podniesienie cen produktów rolnych, żelaza, płac jest uprawnione i konieczne, czy też szkodliwe. Wydaje mi się, że zwyżka płac i cen ma charakter stały, ciągły i, że wzrost płac jest zjawiskiem nieodwracalnym.

Zajmowaliśmy się dotychczas sprawą, jak należy prowadzić politykę gospodarczą, gdy się dąży do ożywienia znajdującego się w okresie depresji życia gospodarczego. Zajmowaliśmy się tym, jak wyposażyć członków gospodarstwa narodowego w siłę nabywczą, jak ich skłonić do nabywania dóbr konsumcyjnych, jak ich skłonić do nabywania papierów wartościowych i jak stworzyć warunki, przy których przedsiębiorcy zechcieliby zwiększać rozmiary swej wytwórczości.

W pewnych okresach członkowie gospodarstwa narodowe dysponują dużą ilością siły nabywczej, są gotowi nabywać towary, przedsiębiorcy chcą je produkować, sytuacja jednak przedstawia się w ten sposób, że siła nabywczą na towary jest większa niż możność ich dostarczenia przy danych cenach: ceny mają tendencję do wzrostu. Taki stan rzeczy nazywa się obawą przed inflacją.

Skutki gwałtownego wzrostu cen są znane z doświadczenia. Podniesienie cen doprowadza do podniesienia płac i uposażeń; wzrost uposażeń urzędników i innych wydatków państwowych doprowadza do wzrostu budżetu państwowego, co z kolei pociąga za sobą konieczność podniesienia podatków. Zmienia się w ten sposób podstawa obliczeniowa wszystkich transakcji gospodarczych; taki proces doprowadza do tego, że

udział poszczególnych warstw w dochodzie narodowym ulega przesunięciom. Wskazaliśmy w rozdziale p.t. „Siła nabywczą“, że przy zmianie wartości nabywczej jednostki pieniężnej poziom poszczególnych cen zmienia się niejednakowo.

W takich okresach państwo prowadzi politykę obezwładniania znajdującej się w rękach publiczności siły nabywczej.

W tych okresach państwo zaczyna reglamentować ceny. Reglamentuje się ceny środków żywności, odzieży, obuwia, komornego itp. Utrzymuje się w ten sposób koszty utrzymania szerokich warstw na pewnym poziomie. W ten sposób dąży się do utrzymania płac roboczych na pewnym poziomie. Reglamentuje się ceny dóbr produkcyjnych, jak np. żelaza, cegły itp.

Racjonuje się ilości dostarczanych publiczności towarów. Nie ma na rynku tylu towarów, ile publiczność mogłaby przy obowiązujących cenach nabyć. Państwo obawia się nacisku potencjalnej siły nabywczej i jej gwałtownego skierowania się na nabywanie towarów w momencie rozluźnienia się systemu racjonowania i reglamentacji cen. Jest to temat dyskusji w Stanach Zjednoczonych; zwolennicy reglamentacji cen i racjonowania pewnych produktów spierają się z orędownikami zbawienności wolnego rynku towarowego. Być może, że przy olbrzymiej zdolności wytwórczej amerykańskiego aparatu produkcyjnego, zniesienie reglamentacji nie da tak złych wyników, jakich się obawiają zwolennicy utrzymania reglamentacji. Propaganda rządowa zachęca publiczność do nabywania papierów wartościowych. Nawołuje się publiczność do oszczędzania, a zatem do nabywania papierów wartościowych albo do składania wolnych środków w kasach oszczędnościowych, które za składane w nich środki nabywają papiery państwowe. W celu obezwładnienia siły nabywczej zaleca się oszczędzanie. Zalecane jest podnoszenie podatków w celu ściągnięcia siły nabywczej.

Proces obezwładnienia siły nabywczej ma duży zasięg.

Dostawcami Anglii w czasie wojny były dominia brytyjskie, kraje Bliskiego Wschodu itd.; kraje te za dostarczone w czasie wojny Anglii towary nagromadziły znaczne środki na kontach w bankach londyńskich. Te konta są obezwładniane i blokowane; w wypadku przywrócenia ich właścicielom swobody dysponowania nimi, mogliby oni ogołocić Anglię z potrzebnych jej towarów. Anglia musi wywozić towary i za uzyskane z wywozu waluty nabywać potrzebne jej żywność i su-

rowce; Anglia nie może sobie teraz pozwolić na to, aby wywozem swych towarów spłacać swe zobowiązania zagraniczne.

Zdarzają się więc dwie krańcowo przeciwstawne sytuacje. W jednej sytuacji ludność nie ma dosyć siły nabywczej na nabywanie towarów i usług, innymi słowy, jak to się mówi, za bardzo oszczędza; wtedy politycy gospodarczy zastanawiają się, jak skłonić ludność do zajęcia postawy nabywczej.

W drugiej sytuacji ludność dysponuje siłą nabywczą w takich rozmiarach, że przy istniejących cenach mogłaby nabyć towarów i usług daleko więcej, niż aparat produkcyjny może ich dostarczyć; wtedy państwo prowadzi politykę obezwładnienia i unieruchomienia siły nabywczej.

W pierwszej sytuacji politycy gospodarczy zastanawiają się nad tym, jak skłonić przedsiębiorców do zwiększania produkcji i do inwestowania; wtedy państwo podejmuje roboty publiczne; działalność inwestycyjna państwa ma na celu wypełnienie luki, jaka powstaje wskutek kurczenia działalności inwestycyjnej przez przedsiębiorców prywatnych. W drugiej sytuacji, gdy popyt na towary jest bardzo duży, przedsiębiorcy chcą zwiększać rozmiary produkcji i dokonywać inwestycji; wtedy okazuje się, że przy rozporządzalnej ilości robotników i innych czynników produkcji jest rzeczą niemożliwą, aby wszystkie działy gospodarstwa narodowego zwiększały rozmiary swej produkcji. Wtedy organy państwowe wprowadzają pewne kolejności; zezwala się na rozszerzenie produkcji tylko w tych działach produkcji, których szybsze uruchomienie uważa się za bardziej potrzebne, niż innych. Organ państwowe mogą w takiej sytuacji uważać za ważniejsze uruchamianie produkcji artykułów konsumcyjnych, aniżeli modernizację urządzeń wytwórczych; wtedy produkcja odbywa się w znacznej mierze na przestarzałych i zniszczonych urządzeniach.

Różne zabiegi polityczno-gospodarcze winny być stosowane w różnych sytuacjach. Zdarza się, że ekonomiści i politycy gospodarczy obmyślają metody postępowania w danej sytuacji, gdy życie stawia ich w obliczu innej odwrotnej, zgoła nieprzewidzianej sytuacji.

ROZDZIAŁ IX.

PRZEDSIĘBIORSTWA UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ

Pewne działy wytwórczości mają ze względów technicznych sytuację monopolistyczną. Dostarczanie energii elektrycznej, czyli prądu, na terenie osiedla ludzkiego, wymaga przeprowadzenia sieci rozdzielczej i względy techniczne pozwalają na przeprowadzenie tylko jednej sieci rozdzielczej. Wskutek tego władze państwowe albo komunalne dają jednemu tylko przedsiębiorstwu koncesję na rozdział elektryczności na określonym terenie; ten wypadek, w którym państwo albo miasto tworzy własną sieć rozdzielczą, należy traktować jako udzielenie samemu sobie koncesji. Tak samo gazownie, urządzenia kanalizacyjne na danym terenie działają na mocy wyłącznościowej koncesji. Dotyczy to również przedsiębiorstw telefonicznych, tramwajów i w znacznej mierze ruchu autobusowego.

W pewnej mierze odnosi się to do kolei żelaznych; na ich budowę państwo udziela koncesji, wychodząc z założenia, że ruch kolejowy może być obsługiwany należycie tylko przez pomyślaną w pewien sposób sieć kolei żelaznych.

Przedsiębiorstwa tego typu, działające na podstawie koncesji wyłącznościowej, mają zupełną sytuację monopolistyczną; człowiek, chcący mieć telefon, może go otrzymać tylko od jednego przedsiębiorstwa telefonicznego; człowiek, chcący mieć w mieszkaniu elektryczność, może ją otrzymać tylko od jednego przedsiębiorstwa. Nie będziemy zajmować się odchyleniami i wyjątkami od tej naczelnej zasady funkcjonowania przedsiębiorstw tego typu. Tak np. przedsiębiorstwo przemysłowe, albo majątek ziemski mogą założyć własną elektrownię dla zaspakajania własnego spożycia, jeśli to nie

wymaga zakładania przewodów na ulicach danego osiedla, na którym koncesjonowane przedsiębiorstwo ma wyłączność układania sieci rozdzielczej.

Z natury rzeczy władze państwowe narzucają przedsiębiorstwom monopolistycznym w udzielanych koncesjach określone obowiązki, mające na celu zabezpieczenie interesów odbiorców. Koncesja ustala wysokość cen pobieranych od odbiorców i wymaga utrzymywania urządzeń w należyтым stanie. Ponieważ niektóre koncesje udzielane są na pewien okres czasu, po którego upływie własność koncesjonowanego przedsiębiorstwa przechodzi na własność ciał publicznych, bądź państwowych, bądź komunalnych, to warunek wymagający utrzymywania urządzeń w należyтым stanie ma specjalne znaczenie; chodzi o to, aby związek publiczny nie otrzymał urządzeń zniszczonych.

Powyższe przedsiębiorstwa nazywają się zwykle przedsiębiorstwami użyteczności publicznej, co oznacza, że przedsiębiorstwa o zupełnej sytuacji monopolistycznej są poddane normom użyteczności publicznej, mającym na celu zabezpieczenie interesów odbiorców, skazanych na korzystanie z usług przedsiębiorstwa, działającego na mocy koncesji wyłącznościowej. Sklep z bielizną ma prawo odmówienia sprzedaży koszuli, podając jako motyw, że ma zobowiązania wobec stałych klientów, wtedy klient idzie do innego sklepu; przedsiębiorstwa tramwajowe, telefoniczne itp. nie mają prawa uprzywilejowywania i dyskryminowania odbiorców i na tym polega to, że są uważane za przedsiębiorstwa użyteczności publicznej; nie wynika to stąd, że gaz, lub elektryczność są potrzebniejsze odbiorcy, niż bielizna, lecz stąd, że dostawca elektryczności i gazu ma sytuację jedyne go dostawcy, a producent bielizny jej nie ma.

Przedsiębiorstwa tego typu mają prawo pobierania różnych cen od poszczególnych grup odbiorców, jak np. tramwaje i autobusy mają prawo pobierania niższych opłat w godzinach rannych niż w ciągu dnia. Opłata za elektryczność jest różniczkowana w zależności od celów, na jakie się ją nabywa, tak np. cena prądu oświetleniowego jest zwykle wyższa, niż cena prądu przemysłowego; odbiorcy są zatem dzieleni na pewne kategorie według cech obiektywnych i dających się wyraźnie ustalić, ale przedsiębiorstwo monopolistyczne nie ma prawa dostarczania swych usług odbiorcy z danej kate-

gorii po cenie dogodniejszej lub mniej dogodnej, niż innemu odbiorcy tej samej kategorii.

Różniczkowanie cen łączy się ze sprawą obliczania kosztów własnych tych przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa te mają kosztowne urządzenia, ważne jest przeto, aby w czasie ich funkcjonowania ich zdolność wytwórcza była jak najwięcej wykorzystana. Wyjaśniliśmy w rozdziale pod tytułem „Koszty własne”, że im większe jest wykorzystanie urządzeń, tym mniej kosztów ich utrzymania i amortyzacji przypada na jednostkę towaru lub usługi. Jeżeli więc elektrownia jest przede wszystkim obliczona na dostarczanie prądu oświetleniowego w godzinach wieczornych, a nie ma odbiorców w ciągu dnia, to jej urządzenia są w ciągu dnia nieczynne; elektrowni opłaca się dostarczanie prądu w ciągu dnia po cenach niższych, niż w godzinach wieczornych i dlatego opłaca się jej pobieranie za energię dostarczaną w ciągu dnia przedsiębiorcom przemysłowym niższych cen, niż za energię oświetleniową. W tym wypadku energia oświetleniowa jest w większej mierze obciążona kosztami stałymi, niż energia dostarczana w ciągu dnia przedsiębiorstwom przemysłowym, aczkolwiek wytworzenie energii w ciągu dnia kosztuje to samo, co wieczorem. W ten sposób przyjmuje się zasadę różnego obliczania wysokości kosztów stałych dla energii, dostarczonej w różnych porach dnia, przyczem zasada ta opiera się nie na fabrycznych kosztach, lecz na tym, w jakim stopniu można odbiorcę danej kategorii obciążyć kosztami stałymi przedsiębiorstwa.

To samo ma miejsce z kolejami żelaznymi. Koleje pobierają wyższą opłatę za przewóz bardziej wartościowych towarów, będących w stanie wytrzymać wyższą opłatę, niż od towarów, których przewóz kosztuje to samo, ale które nie są w stanie zapłacić więcej za swój przewóz.

Taryfy kolejowe są obliczane przeważnie w ten sposób, że opłata za przewóz na odległości 100 km nie kosztuje dwa razy więcej, niż przewóz na odległości 50 km, ale tylko, dajmy na to, o półtora razy więcej. Bardzo często jednak państwo narzuca kolejom, ten sposób obliczania taryf, ze względów ogólnej polityki państwowej, tak np. okręgi rolne odległe od dużych miast są w stanie dotrzeć do nich ze swymi produktami rolnymi tylko przy tego rodzaju konstrukcji taryf kolejowych. Tak np. w Polsce zboże z Wołynia mogło być dotrzeć do większych miast tylko dzięki takim obniżonym taryfom. Również

taryfy od węgla i żelaza były w ten sposób obliczane; dzięki nim uboższe dzielnice wschodnie mogły nabywać węgiel tańiej niżby to miało miejsce przy innym systemie taryf.

Taryfy kolejowe gwałcą w ten sposób geografie; ten system gwałcenia geografii układany jest pod kątem widzenia ogólnych interesów gospodarstwa narodowego. Dzięki temu gwałceniu geografii mogą powstawać pewne produkcje w ośrodkach, w których by bez tego systemu nie powstawały.

Władze państwowe nakazują kolejom tworzenie taryf ulgowych dla pewnych towarów, wysyłanych tylko z pewnych okręgów, w celu stworzenia dogodnych warunków dla określonej produkcji w tych okręgach.

Ważnym narzędziem polityki gospodarczej są niskie taryfy wywozowe, mające na celu popieranie eksportu danego produktu; tak np. w Polsce węgiel dowożony do Gdańska i Gdyni korzystał z bardzo niskiej taryfy kolejowej; chodziło o zwiększenie zbytu węgla na rynkach zagranicznych, w celu uzyskania walut dla opłacenia przywozu. Jest to powszechnie stosowany system gwałcenia geografii dla popierania wywozu.

Przedsiębiorstwa użyteczności publicznej bardzo łatwo nadają się do tego, aby ustawianie trwałych urządzeń na miejsce zużytych odbywało się równomiernie. Wynika to stąd, że podlegają one kontroli organów państwowych i że te ostatnie mogą mieć duży wpływ na ich działalność. Często w nadaniach koncesyjnych umieszczane są warunki, dotyczące ustawiania trwałych urządzeń. W czasie depresji gospodarczej zdarzało się, że koleje nie odnawiały należycie taboru, uważając, że nie należy nabywać taboru, gdy część jego jest nieczynna; niekiedy w okresie zmniejszonych dochodów koleje uważały, że powinny zmniejszyć wydatki na odnawianie taboru. W Polsce np. w latach 30-tych tory i tabor były mocno podniszczone, a nie odnawiano ich z braku pieniędzy. Jest to polityka najfałszywsza. W Stanach Zjednoczonych państwowe instytucje kredytowe udzielały kolejom żelaznym kredytów na dogodnych warunkach, aby je skłonić do nabywania urządzeń.

W krajach, w których istnieją prywatne koleje żelazne, z inicjatywy państwa dokonywano ich komasacji i tworzone bądź jedno wielkie, działające na całym terenie państwa, przedsiębiorstwo kolejowe, albo tworzone kilka wielkich grup kolejowych. Miało to miejsce we Francji i w Anglii.

Bardzo silnie występuje potrzeba koordynacji w przemyśle elektrownianym. Małe lokalne elektrownie produkują energię elektryczną drożej, niż duże elektrownie; jeżeli spożyte energii dostarczanej przez lokalną elektrownię osiąga pewne rozmiary, to wtedy opłaca się ją zamknąć i zbudować przewód z dużej, nawet odległej elektrowni do danego osiedla, gdyż wtedy przy dostatecznie dużej ilości przesyłanej energii, koszty przesyłki wypadają nisko i oszczędza się na zamknięciu małej elektrowni. Następnie elektrownia musi mieć zawsze maszyny rezerwowe na wypadek zepsucia się maszyn czynnych; jeżeli każda lokalna elektrownia ma swoją rezerwę urządzeniową, to wtedy rozmiary tych urządzeń są bardzo duże. W wypadku połączenia przewodami przesyłowymi większych elektrowni wystarcza mniejsza ilość urządzeń rezerwowych, gdyż wtedy elektrownia, w której maszyna chwilowo się zepsuła, może czerpać prąd z innych elektrowni.

*

*

*

Normy użyteczności publicznej są rozciągane z jednych działów wytwórczości na inne pokrewne i z nimi związane.

Początkowo tylko przedsiębiorstwa, mające sieć rozdzielczą na określonym terenie, były z racji swej monopolistycznej sytuacji poddawane normom użyteczności publicznej. Ustawodawca mało interesował się sprawą, skąd otrzymują one energię elektryczną; zwykle zdarzało się, że takie przedsiębiorstwa miały własne elektrownie, wytwarzające energię elektryczną; w takim kraju, jak Anglia, istniała masa lokalnych przedsiębiorstw posiadających sieć rozdzielczą na szczupłym terenie i własne, często niewielkie, elektrownie.

Istnienie małych elektrowni doprowadzało do marnotrawstwa urządzeń. Każda elektrownia musiała mieć zapasowe maszyny na wypadek choćby chwilowego zepsucia funkcjonujących maszyn. Zdano sobie sprawę z tego, że gdyby utworzono przemysłową sieć wysokiego napięcia pomiędzy pewną ilością elektrowni, to wtedy w wypadku chwilowego uszkodzenia maszyn w jednej elektrowni, ta ostatnia mogłaby otrzymywać energię z innych elektrowni; w ten sposób można by utrzymywać mniej maszyn rezerwowych.

Nowocześnie urządzona duża elektrownia wytwarza energię elektryczną taniej, niż mała elektrownia.

W Anglii w 1926 r. postanowiono wydać ustawę Electricity Supply Act, na mocy której utworzono Central Electricity Board.

Central Electricity Board we wszystkich zasadniczych sprawach podlega właściwemu członkowi rządu.

C. E. B. jest właścicielem sieci przesyłowej wysokiego napięcia, łączącej pomiędzy sobą elektrownie uprawnione do wytwarzania prądu. Centralny Zarząd Elektryczny może być właścicielem tylko sieci przemysłowej, natomiast w zasadzie nie ma prawa posiadania własnych elektrowni i sieci rozdzielczych na terenie osiedli ludzkich. Centralny Zarząd Elektryczny ma prawo nabycia elektrowni tylko wtedy, jeżeli nie może dojść do porozumienia z daną elektrownią w sprawie jej powiększenia, i nie jest w stanie skłonić innego przedsiębiorstwa prywatnego lub komunalnego do nabycia opornej elektrowni.

Centralny Zarząd Elektryczny nabywa od elektrowni prąd po określonych cenach odsprzedaje go przedsiębiorstwom lokalnym, niekiedy tym samym, których elektrownie mu go dostarczyły; te ostatnie sprzedają prąd przedsiębiorstwom rozdzielczym.

Celem powyższego zabiegu jest skoncentrowanie wytwórczości energii elektrycznej w tanio pracujących, dużych elektrowniach.

Wytwarzanie energii elektrycznej poddano normom użyteczności publicznej; organy rządu wyznaczają cenę hurtową energii elektrycznej i stanowią, jaka elektrownia ma zaopatrywać poszczególne przedsiębiorstwa rozdzielcze.

Istotnym momentem tej polityki jest sprzężenie dostawcy z odbiorcą na warunkach określonych przez władze państwowe.

Dyspozycja w tych gałęziach wytwórczości została uchwycona przez organy państwowe przez upaństwowienie tylko sieci przesyłowej, łączącej pomiędzy sobą elektrownie. W 1946 r. wysuwane były projekty upaństwowienia zarówno elektrowni, jak i przedsiębiorstw rozdzielczych; trudno zdać sobie sprawę z tego, jakie korzyści może to przynieść. Elektrownie i przedsiębiorstwa rozdzielcze podlegają ścisłej i drobiazgowej kontroli rządu. Cena dostarczanego przez uprawnione elektrownie prądu jest określona przez organy rządowe. Ceny dbstarczanego przez towarzystwa rozdzielcze kon-

sumentom prądu wyznaczane są przez organy rządowe. Organów rządowe decydują o tym, od jakiej elektrowni pobierają prąd przedsiębiorstwa rozdzielcze.

Centralny Zarząd Elektryczny emituje obligacje i w ten sposób zdobywa środki na budowę i rozszerzenie sieci przesyłowej, łączącej uprawnione do wytwarzania prądu elektrownie.

Przedsiębiorstwa użyteczności publicznej różnego typu mogą ze sobą współzawodniczyć, tak np. na terenie dużego miasta konkurują pomiędzy sobą koleje podziemne, tramwaje i autobusy.

Gazownie konkurują z elektrowniami.

Z kolejami żelaznymi konkurują przedsiębiorstwa samochodowe, te ostatnie są przedsiębiorstwami koncesjonowanymi, aczkolwiek nie są traktowane jako przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, ponieważ nie mają zwykle wyłącznościowej koncesji.

Na gruncie tej rzeczywistości powstaje niezmiernie skomplikowane zagadnienie.

Drogi żelazne uskarżają się na konkurencję przedsiębiorstw samochodowych; te ostatnie często przewożą niektóre ładunki na niewielkich odległościach taniej, niż koleje; koleje żelazne twierdzą, że nie są w stanie obniżyć taryf na krótszych odległościach, ponieważ muszą pobierać niskie taryfy na długich odległościach. Porównanie kosztów własnych przewozu na kolei żelaznej i samochodach jest niezmiernie trudne; koleje mają wysokie koszty stałe, ponieważ utrzymanie torów i stacji jest bardzo kosztowne, natomiast przedsiębiorstwa samochodowe korzystają z szos za darmo. Przeprowadzane są ściśle i dokładne badania kosztów własnych przewozu, ale porównanie ich jest niezmiernie trudne, z tego powodu, że rodzaj działalności i urządzeń tych dwóch typów przedsiębiorstw komunikacyjnych jest bardzo różny. Powstaje zresztą pytanie, czy można pozwolić na to, aby przedsiębiorstwa samochodowe pobiły koleje w walce konkurencyjnej, innymi słowy, czy można pozwolić na to, aby koleje miały deficyt.

We Francji przedsiębiorstwa kolei żelaznych trudnią się również trakcją samochodową.

Na terenie Londynu utworzono przedsiębiorstwo publiczne, w gruncie rzeczy państwowe, pod nazwą London Passenger

Transport Board, które na mocy ustawy państwowej przymusowo wykupiło linie kolei podziemnej, tramwaje i autobusy.

Przepisy, regulujące wysokość stawek przewozowych na kolejach podziemnych, tramwajach i autobusach uwzględniają nie tylko koszty własne poszczególnych przewozów, lecz również zdolność płatniczą osób i ładunków, przytem bierze się pod uwagę ogólne korzyści ze stosowania danego systemu taryf przewozowych.

Dawniej każdy przedsiębiorca mógł puścić autobusy na terenie Londynu, koncesja nie była potrzebna; jeżeli przedsiębiorstwo samochodowe, dominujące na terenie Londynu, podnosiło za bardzo taryfy, wynurzały się autobusy konkurencyjne, które przewoziły taniej; można powiedzieć, że te ostatnie uprawiały dorywcze transakcje przewozowe. Powstał więc wielki spór; panujące na rynku przewozowym londyńskim przedsiębiorstwa autobusowe domagały się wyłącznościowej koncesji na obsługiwanych trasach, twierdząc, że uprawianie dorywczych i doraźnych przewozów stanowi nie-
lojalną konkurencję; natomiast przeciwnicy wyłącznościowej koncesji uważali, że ta właśnie konkurencja zmusza dominujące przedsiębiorstwo do sprawnego i taniego funkcjonowania.

Zwyciężył pogląd o pożytku reglamentacji transportu i zastosowano system wyłącznościowej koncesji; później skomasowano wszystkie przedsiębiorstwa przewozowe na terenie Londynu w London Passenger Transport Board.

ROZDZIAŁ X.

MONOPOLE PAŃSTWOWE

Monopol państwowy polega na powierzeniu państwu wyłącznego wykonywania określonej czynności gospodarczej. Monopol spirytusowy polega na tym, że państwo ma wyłączne prawo sprzedaży spirytusu; rzecz prosta, że przy wykonywaniu wyłącznego prawa sprzedaży zmonopolizowanego produktu, organy państwowe mogą się posługiwać kupcami i sklepami prywatnymi.

Monopol tytoniowy polega na powierzaniu państwu wyłącznego prawa sprzedaży wyrobów tytoniowych.

Daliśmy powyżej przykłady państwowego monopolu sprzedażnego.

Często z monopolem sprzedażnym połączony jest monopol produkcji. Jeżeli państwo ma wyłączne prawo produkowania wyrobów tytoniowych, albo spirytusu, to wtedy mamy do czynienia z monopolem produkcji i sprzedaży.

Monopole powyżej przytoczonego typu są tworzone dla celów fiskalnych, innymi słowy, dla osiągnięcia wysokiego dochodu, wpływającego do kasy skarbu państwa.

Rozpatrzmy pewne strony działalności tych monopolii w przedwojennej Polsce.

Monopol spirytusowy nabywał spirytus surowy z gorzelni prywatnych. Monopol spirytusowy był jedynym nabywcą spirytusu surowego, pędzonego przez gorzelnie. W ten sposób monopol spirytusowy był jedynym nabywcą spirytusu surowego. Pewne wyjątki, którymi się nie będziemy zajmować, były przewidziane w ustawie o monopolu spirytusowym.

Monopol tytoniowy był jedynym krajowym uprawnionym nabywcą tytoniu, produkowanego na plantacjach krajowych i sprowadzanego z zagranicy.

Monopol produkcji w monopolu spirytusowym sprowadzał się do tego, że monopol spirytusowy we własnych zakładach rektyfikował surowy spirytus i we własnych zakładach rozlewał go w butelki.

Monopol produkcji w monopolu tytoniowym sprowadzał się do tego, że monopol tytoniowy produkował we własnych zakładach wyroby tytoniowe.

Naszym zdaniem, monopol produkcji jest raczej niepożrebym dodatkiem do monopolu sprzedażnego. Monopol sprzedażny może lepiej funkcjonować i skoncentrować swą uwagę na istotnych zagadnieniach gospodarki monopolowej, jeżeli sam nie uprawia produkcji.

Jeżeli polski monopol spirytusowy dawałby zamówienia prywatnym rektyfikacjom i rozlewniom, to mógłby nie zaprzętać swej uwagi tymi sprawami. Pożyteczną rolę spełniłaby przeciwstawność pomiędzy dostawcami a odbiorcą. Łatwiej może odmówić monopol spirytusowy odbioru źle i niestarannie przerektyfikowanego lub rozlanego spirytusu od rektyfikacji i rozlewni prywatnych, niż od własnych zakładów. Rzecznicy monopolów produkcyjnych twierdzą stanowczo, że kontrola produkcji daje się znacznie lepiej przeprowadzić w zakładach państwowych, niż w przedsiębiorstwach prywatnych; uważają oni, że trudno jest się zabezpieczyć przed nielegalną sprzedażą na boku przez przedsiębiorstwa prywatne spirytusu i wytworów tytoniowych.

Monopole skarbowe prowadzą taką politykę, aby osiągnąć największe dochody; niekiedy obniżają ceny swych produktów, gdyż wtedy osiągają większe dochody wskutek zwiększonego zbytu.

Ważna jest polityka monopoli w stosunku do dostawców, jak np. do gorzelni, będących dostawcami spirytusu surowego.

Ponieważ monopol spirytusowy jest jedynym odbiorcą spirytusu surowego, to w wypadku, gdyby nie nabył od danej gorzelni spirytusu surowego, to ta zostałaby się bez odbiorcy krajowego.

Przy dostawach dla intytucji państwowych często jest stosowana metoda przetargu, i wtedy dostawę otrzymuje przed-

siębiorca ofiarujący najdogodniejsze warunki, a zatem najniższą cenę. Przy metodzie przetargu otrzymanie obstalunku rządowego staje się transakcją dorywczą; przy jednym przetargu utrzymuje się jeden przedsiębiorca, przy następnym — inny i t. d.

Stosowanie zabiegu przetargowego jest niemożliwe wtedy, jeżeli monopol jest jedynym odbiorcą. Gorzelnia nie będzie pędziła spirytusu, jeżeli nie ma zapewnienia, że państwo go nabędzie. Monopol układa stosunki ze swymi dostawcami w pewien określony sposób, przydziela im obstalunki według określonego zwykle przez ustawy planu. Tak np. monopol spirytusowy w Polsce przydzielał według określonych zasad zamówienia gorzelniom rolniczym, określał im rozmiary wypędu, oznaczał im różne ceny za dostarczony spirytus, w zależności od położenia i rozmiarów gorzelni. Tak np. gorzelnie większe, albo położone w pewnych okręgach otrzymywały niższe ceny, niż gorzelnie mniejsze, albo położone w innych okręgach. Tłumaczyło się to motywem pewnego planowego przydziału różnym okolicom kraju korzyści płynących z pędzenia spirytusu.

Ta metoda przydziału zamówień znajduje się w jaskrawej sprzeczności z metodą przetargu. Przetarg nie daje żadnej pewności przedsiębiorcy, że jego produkt będzie nabyty; przedsiębiorca staje zatem przed perspektywą odosobnionych i dorywczych transakcji. Przy planowym przydziale zamówień dostawcy dla monopolu uzyskują pewność odbioru produkowanego przez siebie towaru na określonych warunkach.

W pewnych działach państwo jest jedynym odbiorcą pewnych produktów. Tak np. państwo jest jedynym krajowym odbiorcą sprzętu wojennego. Jeżeli drogi żelazne są własnością jedyne przedsiębiorstwa państwowego, to to ostatnie jest jedynym krajowym nabywcą taboru kolejowego. Niemal zawsze państwo stosuje metodę planowego, obliczonego na dłuższe okresy czasu przydziału zamówień, innymi słowy, wytwarza stałe, określone stosunki pomiędzy sobą, jako odbiorcą a dostawcami. W gruncie rzeczy polityka planowa polega na określonym ukształtowaniu stałych, ciągłych stosunków pomiędzy dostawcami a odbiorcami; wtedy trzeba oznaczać rozmiary transakcji, ceny towarów będących przedmiotem transakcji i t. d.

W ostatnich czasach państwa przystępują do tworzenia monopolu i organizacji monopolistycznych, mających inne cele, niż fiskalne. Obok monopolu skarbowych, jak monopol tytoniowy i spirytusowy, zjawiają się monopole nie mające celów fiskalnych, lecz tylko gospodarcze. Do nich należy przede wszystkim monopol handlu zagranicznego.

Monopol handlu zagranicznego może obejmować cały handel zagraniczny, co ma miejsce w Rosji od czasów rewolucji, i w Polsce od roku 1945. Wtedy państwo jest jedynym importerem i eksporterem. W Rosji centralne organy państwowe ustalają ogólny plan przywozu i wywozu i powierzają jego wykonanie w poszczególnych działach życia gospodarczego odnośnym instytucjom branżowym, jak np. centralnemu zarządowi przemysłu żelaznego, przemysłu drzewnego i t. d.

Może się zdarzyć, że przy monopolu handlu zagranicznego w ramach ogólnego planu państwowego, jego wykonanie na pewnych odcinkach może być powierzone na określonych warunkach i w określonych rozmiarach przedsiębiorstwom i instytucjom prywatnym; np. w obecnej Polsce wprowadzono monopol handlu zagranicznego, a w jego ramach średni i drobny przemysł, znajdujący się w rękach prywatnych, może uprawiać transakcje zagraniczne.

Ścisła reglamentacja handlu zagranicznego zbliża się pod względem swego charakteru do monopolu handlu zagranicznego. Jeżeli ta reglamentacja wyznacza rozmiary dozwolonego wywozu i przywozu, jeżeli ma wpływ na wyznaczenie cen, po których są dokonywane transakcje, to wtedy powstaje w gruncie rzeczy monopol handlu zagranicznego.

Niekiedy na poszczególnych odcinkach życia gospodarczego powoływane są do życia państwowe organizacje monopolistyczne; jak np. w Anglii prawo nabywania bawełny powierzono jednej jedynej, utworzonej pod auspicjami rządu, organizacji monopolistycznej. Powstał w ten sposób monopol zakupu bawełny.

W Polsce działalność monopolu handlu zagranicznego jest otoczona tajemnicą; monopol nabywa np. od centralnych zarządów upaństwowionego przemysłu wytwarzane przez nie produkty, płaci im określone ceny, ale niewiadomo jest, po jakiej cenie odsprzedaje je Rosji. Również niewiadomo, jakie ceny płaci urząd monopolu handlu zagranicznego za dostarczane przez Rosję towary.

Z powyżej przytoczonych rozważań wynika, że nie należy mieszać sprawy monopolów państwowych ze sprawą stanu posiadania. Monopole państwowe mogą istnieć nawet wtedy, jeżeli państwo nie trudni się wytwórczością i nie ma zatem należących do niego przedsiębiorstw wytwórczych.

Wykażemy później w rozdziale p. t. „Kartele“, że organizacje kartelowe nabierają w swej działalności cech, zbliżających je do monopolu państwowych.

ROZDZIAŁ XI.

KONCERNY

Określenie „koncern“ i „stosunek koncernowy“ są używane w różnych znaczeniach. Będziemy dawali definicje koncernu stopniowo.

Stosunkiem koncernowym jest nazywany taki stosunek pomiędzy oddzielnymi przedsiębiorstwami, przy którym jedno przedsiębiorstwo ma taki pakiet akcji drugiego przedsiębiorstwa, że może nim rządzić i kierować. Jeżeli przedsiębiorstwo węglowe ma taki pakiet akcji przedsiębiorstwa żelaznego, że ma decydujący wpływ na kierowanie nim, to taki stosunek nazywa się stosunkiem koncernowym; mówi się, że przedsiębiorstwo żelazne i przedsiębiorstwo węglowe stanowią koncern węglowo-żelazny.

Jest sprawą interesującą, ile akcji danego przedsiębiorstwa powinno mieć inne przedsiębiorstwo, aby zapewnić sobie decydujący wpływ na jego kierownictwo. Zależy to od bardzo wielu okoliczności.

Załóżmy, że kapitał akcyjny przedsiębiorstwa żelaznego wynosi 10 mil. złotych; powstaje pytanie, ile akcji tego przedsiębiorstwa musi mieć przedsiębiorstwo węglowe, aby móc nim rządzić.

Często się odpowiada w sposób najprostszy i nie budzący żadnej wątpliwości: posiadanie więcej niż połowy jego akcji, a więc 51% kapitału akcyjnego, pozwala stale nim kierować.

W rzeczywistości często do tego wystarcza daleko mniej szy pakiet akcji rządzonego przedsiębiorstwa.

Jeżeli akcje danego przedsiębiorstwa znajdują się w rękach licznej rzeszy drobnych akcjonariuszy, z których nikt

nie ma więcej, niż parę procent akcji, to wtedy posiadacz 15% akcji danego przedsiębiorstwa może sobie zapewnić decydujący wpływ na jego kierownictwo. Mówi się wtedy, że w jego rękę znajduje się zarządzający lub kontrolujący pakiet akcji. Drobny akcjonariusz nie ma żadnego wpływu na prowadzenie przedsiębiorstwa; nabywa on akcje bynajmniej nie w celu uzyskania wpływu na prowadzenie przedsiębiorstwa, lecz tylko dla biernego otrzymania dywidendy albo zysku na podniesieniu kursu akcji. Pod względem gospodarczym drobny akcjonariusz, nazywany często przez kierowników przedsiębiorstwa „obcym“ akcjonariuszem, jest w gruncie rzeczy tylko wierzycielem przedsiębiorstwa, aczkolwiek pod względem prawnym jest jego współwłaścicielem; jest on wierzycielem otrzymującym zmienny dochód od udzielonego przez siebie przedsiębiorstwu kredytu. Towarzystwo akcyjne, zamierzające zdobyć środki na rozszerzenie swej działalności niekiedy zastanawia się, czy zdobyć je w trybie emisji akcji, czy też obligacji, przyczem emisję akcji wśród szerszej publiczności traktuje pod względem gospodarczym prawie tak samo, jak emisję obligacji, zastanawiając się jedynie nad tym, co mu wypadnie taniej, czy wypłata stałego procentu od obligacji, czy też zmiennej dywidendy od akcji.

Obcy akcjonariusz zwykle nie przychodzi na zebrania ogólne akcjonariuszy; jeżeli się przypuszcza, że na posiedzenie ogólne akcjonariuszy zjawią się akcjonariusze, mający razem co najmniej 25% kapitału akcyjnego, to wtedy akcjonariusz lub zwarta grupa akcjonariuszy, mająca 15% kapitału akcyjnego, dysponuje większością akcji na zebraniu akcjonariuszy.

Formy, w które przyobiekają się koncerty są bardzo różnorodne. Na przykład powstają przedsiębiorstwa, które się nie trudnią ani produkcją ani handlem, lecz tylko mają zarządzające pakiety akcji innych przedsiębiorstw i w ten sposób mają możliwość ich prowadzenia; ich funkcją jest „trzymanie“ akcji innych przedsiębiorstw; od angielskiego wyrazu „hold“ (trzymać), przedsiębiorstwa te nazywają się holdingowymi przedsiębiorstwami (po angielsku Holding Company).

Bardzo często właściciele zarządzającego pakietu poszczególnych przedsiębiorstw odstepują je towarzystwu holdingowemu przez siebie utworzonemu i otrzymują wzajemian za nie akcje towarzystwa holdingowego. Towarzystwo holdingowe staje się w ten sposób ośrodkiem dyspozycji przedsiębiorstw,

których akcje ma, czyli „trzyma“. Dysponentami towarzystwa holdingowego są jego współwłaściciele.

Przedstawimy organizację koncernu telegraficznego w Anglii.

Cztery przedsiębiorstwa: 1) Eastern Telegraph, 2) Eastern Extension Australasia and China Telegraph, 3) Western Telegraph i 4) Marconi's Wireless Telegraph przekazały swe urządzenia telegraficzne utworzonemu przez siebie przedsiębiorstwu Cable and Wireless Ltd.; to ostatnie przedsiębiorstwo uprawia komunikację telegraficzną zarówno kablową, jak i bez drutu; akcje tego przedsiębiorstwa są w rękach czterech powyżej wymienionych przedsiębiorstw, które wzajemian za oddany przedsiębiorstwu Cable and Wireless Ltd. majątek otrzymały jego akcje.

Cztery powyższe przedsiębiorstwa utworzyły również przedsiębiorstwo Cable and Wireless (Holding). Temu holdingowi główni i liczni mniejsi akcjonariusze tych czterech przedsiębiorstw odstąpili swe akcje i otrzymali wzajemian akcje holdingu.

W ten sposób przedsiębiorstwo holdingowe Cable and Wireless rządzi czterema przedsiębiorstwami, a ponieważ te cztery przedsiębiorstwa mają akcje Cable and Wireless Ltd., to i tym ostatnim. Właściwym dysponentem są właściciele holdingu.

Niektóre z tych czterech przedsiębiorstw, będących samodzielnymi przedsiębiorstwami przed utworzeniem koncernu, po jego utworzeniu zajmują się innymi produkcjami, tak np., przedsiębiorstwo Marconiego produkuje urządzenia do telegrafu bez drutu. Koncernów tego typu jest mnóstwo.

Przypuśćmy, że mamy trzy towarzystwa akcyjne, jedno o kapitale 20 mil. zł, drugie o kapitale 15 mil. zł, trzecie o kapitale 5 mil. zł; tworzy się przedsiębiorstwo holdingowe o kapitale 23 mil. zł, właściciel zarządzającego pakietu akcji pierwszego przedsiębiorstwa odstępuje towarzystwu holdingowemu pakiet akcji w wysokości 12 mil. zł, drugi — pakiet akcji drugiego przedsiębiorstwa w wysokości 8 mil. zł, trzeci — zarządzający pakiet akcji trzeciego przedsiębiorstwa w wysokości 3 mil. zł; każdy z nich otrzymuje pakiet akcji towarzystwa holdingowego w rozmiarach równych wartości odstąpionych akcji reprezentowanego przez siebie przedsiębiorstwa; rzecz prosta, że właściciel zarządzającego pakietu największego przedsiębiorstwa uzyskuje poprzez holding decy-

dujący wpływ na dwa pozostałe przedsiębiorstwa, aczkolwiek łączny kapitał dwóch mniejszych przedsiębiorstw równa się kapitałowi większego przedsiębiorstwa.

Motywym przystąpienia mniejszych przedsiębiorstw do towarzystwa holdingowego mogło być otrzymanie od największego przedsiębiorcy dogodnego kredytu, korzyści płynące ze skoordynowania ich działalności, wspólnej sprzedaży produktu i t. d.

Nowoczesny świat jest pokryty siecią koncernów narodowych i międzynarodowych, przybierających szatę przedsiębiorstw holdingowych.

Przedstawimy następujący schemat holdingu. Przedsiębiorstwo ma kapitał 10 mil. zł, jeden akcjonariusz ma 6 mil. akcji, inny 4 mil. akcji; obydwaj się umawiają, że przez lat dwadzieścia kierownictwo ma spoczywać w rękach mniejszego akcjonariusza; w tym celu tworzą przedsiębiorstwo holdingowe z kapitałem 6 mil. zł; do tego holdingu większy akcjonariusz wkłada pakiet akcji wartości 2 mil. zł, mniejszy akcjonariusz — całkowity swój pakiet wartości 4 mil. zł; w ten sposób większy akcjonariusz otrzymuje akcje holdingu w wysokości 2 mil. zł, a mniejszy akcjonariusz — w wysokości 4 mil. zł. W ten sposób towarzystwo holdingowe ma większość akcji danego przedsiębiorstwa, a głównym współwłaścicielem holdingu jest mniejszy akcjonariusz rozpatrywanego przedsiębiorstwa. Do takiej tranzakcji mogą skłonić większego akcjonariusza różne motywy: mniejszy akcjonariusz mógłby się zgodzić na udzielenie kredytu przedsiębiorstwu pod warunkiem, że dopóki kredyt nie będzie spłacony, będzie on przedsiębiorstwem kierować; po spłaceniu kredytu, holding może być rozwiązany i większy akcjonariusz odzyskuje dyspozycje w przedsiębiorstwie.

Przedstawimy inny schemat. Przedsiębiorstwo A ma 100 mil. zł kapitału zakładowego; tworzy się towarzystwo holdingowe B z kapitałem 51 mil. zł, i nabywa za 51 mil. zł akcje przedsiębiorstwa A; pozostałe 49 mil. zł akcji przedsiębiorstwa A sprzedaje się publiczności. Holding B jest dysponentem przedsiębiorstwa A. Następnie tworzy się holding C z kapitałem 26 mil. zł, który nabywa akcje holdingu B na 26 mil. zł; pozostałe akcje holdingu B na 25 mil. zł są sprzedane publiczności; w ten sposób holding C jest dysponentem holdingu B. Tworzy się następnie holding D, z kapitałem 14 mil. zł i powtarza się te same zabiegi; przy pomocy zespołu tych

zabiegów można doprowadzić do tego, że właściciel holdingu G lub H, o wysokości kapitału 1 mil. zł ma wpływ decydujący na kierowanie przedsiębiorstwem A. Publiczność ma akcje przedsiębiorstwa A, holdingów B, C, D, i t. d., ale zawsze jest w mniejszości i nie może decydować o losach przedsiębiorstwa A.

W rzeczywistości stosowane są zabiegi niewiele odchyłające się od tego schematu. Jednym z zabiegów prowadzących do tych wyników jest możliwość wypuszczenia tak zwanych akcji uprzywilejowanych. Towarzystwo akcyjne może emitować akcje zwykłe i akcje uprzywilejowane; akcje uprzywilejowane mają pierwszeństwo do otrzymania dywidendy, przydzielanej im według ustalonego klucza, natomiast właściciele akcji uprzywilejowanych nie mają prawa głosu. Właściciel akcji uprzywilejowanych jest w gruncie rzeczy kredytodawcą, otrzymującym zmienny dochód; jest to najprostszy sposób pozbawienia współwłaściciela przedsiębiorstwa wpływu na jego prowadzenie i uczynienia z niego w gruncie rzeczy „obcego” przedsiębiorstwu kredytodawcy. Przy pomocy zabiegów holdingowych posiadacz stosunkowo niewielkiego udziału w koncernie może zdobyć w nim dyspozycję. Niektórzy ekonomiści mówią, że w nowoczesnym gospodarstwie właściciele przedsiębiorstw nie mają wpływu na jego prowadzenie i że właściwym dysponentem jest zarząd przedsiębiorstwa (manager). Jest to pogląd zgoła fałszywy; dysponentem przedsiębiorstw staje się właściciel zarządzającego pakietu akcji przedsiębiorstwa. Przy pomocy opisanych zabiegów właściciel zarządzającego pakietu może mieć niewielki udział w kapitale akcyjnym zarządzanego przedsiębiorstwa.

Nowoczesne życie gospodarcze jest kierowane w znacznej mierze przez właścicieli zarządzających pakietów akcji różnych przedsiębiorstw. Niekiedy nie wiadomo, kto jest właścicielem zarządzających pakietów. Wyszedł w Anglii w 1945 r. Report of the Committee on Company Law Amendment (Cmd. 6659); okazuje się z tego raportu, że często nie wiadomo, kim są posiadacze największych brytyjskich przedsiębiorstw. Jako nominalni właściciele występują banki i towarzystwa, które zarządzają majątkiem właściwych dysponentów i nie ujawniają, kto jest właścicielem akcji przez nich reprezentowanych. Raport uważa, że należy pogodzić się z tym stanem rzeczy, gdyż właściciele akcji mają możliwość ukrycia swego stanu posiadania.

Znam wypadek, że dyrektor, zarządzający jednym z największych koncernów naftowych w Polsce, przez pewien czas nie wiedział, kto jest właścicielem zarządzającego pakietu akcji prowadzonego przez niego przedsiębiorstwa.

Szeroka publiczność na ogół nie wie, kto jest dysponentem wielu przedsiębiorstw.

Od holdingu należy odróżnić tak zwane przedsiębiorstwa inwestycyjne, Investment Trusts; polegają one na tym, że grono osób chcących ulokować swe środki w papierach wartościowych zakłada przedsiębiorstwo, którego są oni właścicielami, a to przedsiębiorstwo kupuje różne papiery wartościowe w sposób fachowy i w ten sposób rozkłada ryzyko strat na wszystkich współwłaścicielu Investment Trustu; Investment Trusts nie mają na celu uzyskania wpływu na kierownictwo przedsiębiorstw, których akcje nabywają, lecz tylko fachowe kierownictwo powierzonymi im środkami.

W kilku gałęziach życia gospodarczego stosowane są na wielką i rozległą skalę skomplikowane zabiegi, mające na celu wytworzenie potężnych ośrodków dyspozycji.

Na przykład wielkie przedsiębiorstwa elektrotechniczne, t. j. przedsiębiorstwa produkujące urządzenia i maszyny elektryczne są zainteresowane w tym, aby powstawały na całym świecie elektrownie, tramwaje, kolejki elektryczne, gdyż te są odbiorcami urządzeń elektrycznych. Zakłada się więc towarzystwa holdingowe „trzymające“ akcje zakładanych elektrowni, kolejek elektrycznych i tramwajów. Często współwłaścicielami tych towarzystw holdingowych są przedsiębiorstwa elektrotechniczne, niekiedy również współpracujące z przedsiębiorstwami elektrotechnicznymi inne towarzystwa, jak np. towarzystwa asekuracyjne, zmuszone do lokowania nagromadzonych środków. Towarzystwa asekuracyjne nabywają np. akcje przedsiębiorstw elektrownianych, zakładanych w różnych krajach.

Koncerny, do których należą przedsiębiorstwa wytwarzające ten sam produkt lub tę samą usługę, nazywają się koncernami poziomymi. Często dzieje się, że koncern poziomy obejmuje tyle przedsiębiorstw tego samego typu, że uzyskuje w danym dziale produkcji stanowisko bardzo silne a niekiedy nawet dominujące.

Koncernem jest nazywane również jedno przedsiębiorstwo, jeżeli ma wiele zakładów, wytwarzających dany produkt i w szczególności wtedy, jeżeli przypada na koncern tak

poważny odsetek globalny produkcji, że uzyskuje przy sprzedaży danego produktu silne albo dominujące stanowisko na rynku.

Zdarza się, że pewne przedsiębiorstwa zakładają w różnych krajach przedsiębiorstwa tego samego typu, jako odrębne towarzystwa akcyjne.

W licznych krajach znajdują się produkujące sodę przedsiębiorstwa Solvay'a, których akcje znajdują się w posiadaniu macierzystego holdingu w Belgii. W Polsce działało towarzystwo akcyjne Solvay'a, którego akcje znajdowały się w rękach holdingu belgijskiego.

Opiszemy kilka koncernów poziomych.

W Berlinie miała siedzibę Akkumulatorenfabrik A. G. Spółka ta została założona w 1890 r. przez dwa największe koncerny elektryczne Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft i Siemens'a i szybko uzyskała niemal monopolistyczne stanowisko w dziedzinie produkcji akumulatorów według patentu Tudor. Z jej inicjatywy i pod jej kontrolą finansową i organizacyjną powstały w licznych krajach przedsiębiorstwa dla produkcji akumulatorów; w ten sposób powstał międzynarodowy koncern poziomy. Należy nawiasem zauważyć, że poważnym odbiorcą akumulatorów są łodzie podwodne. Do koncernu należą przedsiębiorstwa w Norwegii, na Węgrzech, w Szwecji, w Holandii, Finlandii, Jugosławii, Włoszech i Czechosłowacji. Do tego koncernu należały znajdujące się w Warszawie „Zakłady Akumulatorowe systemu Tudor S-ka Akc.“

Do tego koncernu należały przedsiębiorstwa berlińskie Petrix Chemische Fabrik A. G., produkujące małe baterie elektryczne. Opisywany koncern wspólnie z Allgemeine Elektrizitäts Ges. i Siemens'em mają spółkę Gesellschaft für Elektrische Zugbeleuchtung.

Wielkim koncernem światowym jest przedsiębiorstwo amerykańskie Colgate-Palmolive-Peet Co. Koncern ten powstał w wyniku fuzji trzech przedsiębiorstw amerykańskich: 1) Colgate and Co, 2) Palmolive Co i 3) Peet Co, oraz przejęcia przedsiębiorstwa Kirgman and Son Inc. Produkcja tych spółek wynosiła przed wojną 100 milionów dolarów. Przypuszcza się, że decydujący wpływ na prowadzenie koncernu ma rodzina Colgate, aczkolwiek ma tylko 17% akcji omawianego głównego przedsiębiorstwa. Powyższy koncern założył przedsiębiorstwa w Argentynie, Australii, Belgii, Kanadzie, Danii, Anglii, Holandii, w Indiach, Włoszech, Indiach Holender-

skich, Nowej Zelandii, w Meksyku, Południowej Afryce, w Polsce, na Kubie i w Niemczech. Powyższy koncern ma strukturę prostą, przejrzystą i systematyczną.

Istniejące w Szwecji przedsiębiorstwo p. f. Aktiebolaget Svenska Kullager Fabriks S. K. F. produkuje łożyska kulkowe. Powyższa spółka szwedzka miała w różnych krajach około 60 przedsiębiorstw produkcyjnych i 185 agencji sprzedażnych. Spółka ta ma przedsiębiorstwa w Stanach Zjedn., Anglii, Francji, w Niemczech i t. d.

Niemieckie przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe Aachener und Münchener Feuer-Versiecherungs-Ges. z siedzibą w Akwizgranie ma szereg spółek ubezpieczeniowych w Niemczech, albo jest ich wpływowym współwłaścicielem. Powyższy koncern uprawiał działalność w Polsce i prowadził przedsiębiorstwo Niemiecka Spółka Akcyjna Akwizgrańsko-Monachijskie Towarzystwo Ubezpieczeń od Ognia z siedzibą w Katowicach; podobno pod wpływem koncernu niemieckiego znajdowało się poważne Towarzystwo Ubezpieczeń w Polsce. Również do tego koncernu należała Silesia Towarzystwo Ubezpieczeń S-ka Akcyjna z siedzibą w Bielsku. Koncern niemiecki miał poważne udziały w przedsiębiorstwach ubezpieczeniowych zagranicznych.

W ostatnich czasach wielką rolę odgrywają wielkie koncerny naftowe.

W przemyśle naftowym polskim panował kapitał zagraniczny, akcje przedsiębiorstw działających w Polsce należały do przedsiębiorstw zagranicznych. Zwykle przedsiębiorstwa zagraniczne, ostatnio przed wojną przeważnie francuskie, miały akcje kilku przedsiębiorstw polskich i nimi zarządzały.

Na terenie międzynarodowym wysuwają się w przemyśle naftowym wielkie koncerny, jak np. brytyjski Royal Dutch Shell, i amerykański Standard Oil; mają one akcje przedsiębiorstw naftowych w bardzo wielu krajach.

Pomiędzy tymi dwoma koncernami miała miejsce swego czasu ostra walka konkurencyjna przy pozyskiwaniu koncesji na złoża naftowe; odbywała się ona na całej kuli ziemskiej.

Od trzydziestu lat niezmiernie interesujący jest teren Bliskiego Wschodu a zatem Persja i kraje arabskie.

Przed poprzednią wojną Niemcy skierowały swoją ekspansję na teren Bliskiego Wschodu; uzyskały one koncesje na budowę drogi żelaznej z Konstantynopola do Bagdadu, mającą być odcinkiem wielkiego szlaku Berlin-Bosfor-Bagdad; przy

udziale berlińskiego banku Deutsche Bank założona została Turkisch-Petroleum Gesellschaft, która otrzymała koncesje na eksploatację ropy w Mosulu. Po ostatniej wojnie jej miejsce zajęła Iraq-Petroleum Co, w której biorą udział brytyjskie Anglo-Iranian i Royal-Dutch-Shell, amerykańska Standard Oil i francuska Comp. Française des Pétroles.

Amerykańskie przedsiębiorstwo Bahrein Petroleum Co eksploatuje złoża ropy na grupie wysepek, położonych w zatoce perskiej; te złoża są niezmiernie bogate. Bahrein-Petroleum Co należy do grupy Standard Oil, ale mają w nim udział i inne koncerny amerykańskie.

Wydaje się, że w tej chwili istnieje porozumienie między koncernami amerykańskimi i brytyjskimi; w czasie wojny podpisano porozumienie ropne pomiędzy rządem brytyjskim i rządem amerykańskim, niebardzo precyzyjne, przewidujące współdziałanie pomiędzy dwoma państwami; Rosja do niego nie przystąpiła.

Rosja w r. 1946 uzyskała koncesje ropne w północnej Persji.

W gruncie rzeczy wielki basen ropny na tym obszarze obejmuje Kaukaz, Persję i państwa arabskie. Kaukaz jest głównym dostawcą ropy dla Rosji. Południowa Persja odgrywa olbrzymią rolę w zaopatrzeniu Anglii. Eksploatowane przez amerykańskie przedsiębiorstwa złoża ropne na wyspach Bahrein będą odgrywały dużą rolę przy rosnącym zapotrzebowaniu Stanów Zjednoczonych i malejącej cokolwiek produkcji ropy w Stanach Zjednoczonych. Spotykają się zatem na tym zapalnym terenie trzy wielkie mocarstwa światowe.

Opisaliśmy koncerny poziome. Koncernem pionowym nazywa się zespół przedsiębiorstw, z których jedne wytwarzają produkty wyjściowe dla innych przedsiębiorstw i wszystkie te przedsiębiorstwa znajdują się pod zarządem jednego z nich. Zabiegi, stosowane dla wytworzenia jednego wspólnego ośrodka dyspozycji, niczym nie różnią się od zabiegów, stosowanych przy tworzeniu koncernów poziomych.

Również wielkie przedsiębiorstwo, mające zakłady trudniące się różnymi rodzajami wytwórczości, przyczem produkt wytworzony w jednym zakładzie jest produktem wyjściowym dla produkcji w następnym zakładzie — nazywane jest koncernem pionowym; jeżeli np. jedno przedsiębiorstwo ma kopalnię węgla, piec koksowy, wielkie piec dla wytwarzania

surowca żelaznego, piece do przetapiania surowca żelaznego na stal, walcownię żelaza i zakłady do wytwarzania narzędzi rolniczych, gwoździ itd., to takie przedsiębiorstwo jest nazywane koncernem węglowo-żelazno-mechanicznym.

Takie koncerty są nazywane koncertami pionowymi, dla podkreślenia, że produkt wychodzący z jednego zakładu idzie następnie dla odbycia następnej, kolejnej fazy przeróbki w następnym zakładzie itd.

Zakładanie koncernów pionowych ma strony dogodne i niedogodne.

Niedogodną stroną rozległego koncernu jest trudność administrowania nim; uwaga kierownictwa koncernu jest rozproszona; decyzje niekiedy są trudne do powzięcia, gdyż dana decyzja może być korzystna dla jednego zakładu, a niekorzystna dla innego zakładu lub zakładów.

Zwykle wymienia się, jako dobrą stronę koncernów, wynikające zeń korzyści techniczne, tak, że jak np. gorące żelazo z pieca stalowego idzie natychmiast na walce w stanie gorącym; jeżeli piec żelazny i walcownie są częściami różnych przedsiębiorstw, to trzeba żelazo po wyjściu z pieca ochładzać a następnie je rozgrzewać.

Bodaj najważniejszą korzyścią istnienia koncernu pionowego jest stałe zabezpieczenie dla danej fazy wytwórczej potrzebnej jej produktu wyjściowego; wytwórczość żelaza wymaga węgla; jeżeli więc przedsiębiorstwo ma własne kopalnie węgla, koksownie, huty i piece żelazne, to zakład wytwarzający dany produkt, ma stałego odbiorcę w innym zakładzie danego przedsiębiorstwa, a więc kopalnią węgla ma przynajmniej dla części węgla stałego odbiorcę w zakładach żelaznych przedsiębiorstwa, którego jest częścią składową.

Ten motyw zakładania koncernów pionowych wskazuje, że kierownicy przedsiębiorstw traktują swą działalność nie jako zespół odosobnionych i oderwanych od siebie transakcji, lecz jako łańcuch powiązanych ze sobą transakcji. Kierownik zakładu żelaznego woli mieć stałe zabezpieczoną dostawę węgla, niż możliwość nabycia w pewnych okolicznościach węgla po cenie niższej, niż ta, która wypada z wewnętrznego rozrachunku w łonie koncernu. Liczne kierunki w ekonomii politycznej, pragnąc wyjaśnić zasady funkcjonowania gospodarstwa, wychodzą z założenia, że transakcje gospodarcze mają charakter odosobiony i nie powiązany ze sobą w czasie; innymi słowy, że kontrahenci poszczególnych transakcji przy

ich dokonywaniu kierują się motywem osiągnięcia największego zysku z danej odosobnionej transakcji. Tymczasem w rzeczywistości niezmiernie często kierownicy przedsiębiorstwa starają się o zabezpieczenie sobie stałych dostawców produktów wyjściowych i stałych odbiorców dla swych produktów końcowych; jednym z wyrazów tej tendencji jest powstawanie koncernów pionowych.

Koncerny pionowe są z tego powodu często krytykowane; niekiedy stawia się na przykład zarzut przedsiębiorstwu, mającemu własne statki morskie dla przewozu węgla, że w pewnych okresach przewóz na własnych statkach kosztuje drożej, niż kosztowałby na obcych okrętach.

Ciekawym potwierdzeniem tezy, że głównym motywem zakładania koncernów jest tworzenie stałego stosunku pomiędzy dostawcą i odbiorcą jest fakt, że dosyć często nazywa się stosunkiem koncernowym stosunek pomiędzy odrębnymi, niezależnymi od siebie przedsiębiorstwami, które znajdują się w stałym, trwającym od długiego przeciągu czasu stosunku. Tak np. stały długoletni stosunek pomiędzy papiernią, a firmą wydawniczą jest nazywany stosunkiem koncernowym, aczkolwiek nic innego ich nie łączy.

Jak to wykażemy później, sprawa, ile jedno przedsiębiorstwo powinno mieć akcji innego przedsiębiorstwa, aby ich stosunek został uznany za koncernowy, ma znaczenie w umowach kartelowych. W tych umowach często znajdują się postanowienia, że posiadanie określonego udziału przez jedno przedsiębiorstwo w kapitale innego przedsiębiorstwa wystarcza do uznania danego stosunku za koncernowy. Niekiedy nawet zdarza się, że długoletni stosunek pomiędzy dostawcą i odbiorcą jest uznany za pionowo-koncernowy.

Najbardziej rozpowszechnione są koncerny pionowe węglowo-żelazne i węglowo-żelazno-mechaniczne. Spotykają się koncerny, których składowe części wydobywają rudy cynkowe, miedziane, ołowiane, a inne składowe części wytwarzają odnośne metale. Mówi się zwykle, że dany koncern trudni się wydobywaniem rud i przerabianiem ich we własnych hutach. Przed chwilą zajmowaliśmy się przemysłem naftowym i potraktowaliśmy wielkie koncerny naftowe, jako koncerny poziome ze względu na to, że trudniły się one eksploatacją złóż ropy naftowej w różnych krajach; można się na nie spojrzeć i z innego punktu widzenia, ponieważ koncerny te mają własne rafinerie, w których z ropy naftowej otrzymują naftę,

benzynę, oleje naftowe itd.; widzimy więc, że wielki koncern naftowy może być nazwany koncernem poziomym, ponieważ trudni się wydobywaniem ropy naftowej w zakładanych w różnych krajach przedsiębiorstwach, a jednocześnie może być nazwany koncernem pionowym, ponieważ wydobytą ropę naftową przerabia we własnych rafineriach.

To samo zjawisko spotykamy w przemyśle elektrotechnicznym i elektrownianym. Jeżeli koncern elektrotechniczny, a zatem wytwarzający urządzenia elektryczne, ma udział w zsoopatrywanych przez siebie w sprzęt elektryczny elektrowniach, to z tego powodu możemy go nazwać koncernem pionowym; ponieważ koncerty tego typu często uprawiają działalność w różnych krajach i zakładają w nich bądź elektrownie, tramwaje elektryczne i kolejki elektryczne, albo fabryki sprzętu elektrycznego, to z tego powodu mogą być nazwane koncernami poziomymi.

Opiszemy ważny koncern elektrotechniczno-elektrowniany, zwany popularnie Sofina; jest to skrót nazwy firmy jednego z największych międzynarodowych koncernów elektrycznych Société Financière de Transports et d'Enterprises Industrielles w Brukseli. Spółka ta została założona pod koniec ubiegłego stulecia przez należącą do niemieckiego koncernu Löwe spółkę Elektrizitäts-Gesellschaft Union oraz przez Gesellschaft für Elektrische Unternehmungen w Berlinie; ta ostatnia została założona przez firmę Ludwig Löwe und Co. W 1929 r. dokonano fuzji powyższych spółek, a w czasie obecnej wojny światowej nastąpiła fuzja Gesellschaft für Elektrische Unternehmungen z jednym z największych przedsiębiorstw Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft. W rzeczywistości wszystkie wyżej wymienione spółki niemieckie należały do utworzonego przez Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft (A. E. G.) koncernu. Sofina z początku była tylko spółką holdingową, wkrótce jednak przystępuje do finansowania nowych przedsiębiorstw. Sofina brała udział w finansowaniu przedsiębiorstw tramwajowych w Argentynie, we Włoszech, we Francji, w Danii, Koloniach Holenderskich, w Hiszpanii. W 1929 r. Sofina sfuzjonowała się z belgijską spółką Trust Financier de Transport et d'Enterprises Industrielles. Aby zdać sobie sprawę z zakresu wpływów Sofiny wyliczymy nazwy niektórych spółek, w których Sofina ma udziały i na których zarządy ma niekiedy bardzo silny wpływ: Compana-Hispano-Americana de Electricidad w Barcelonie, Société Internationale d'Énergie Hydro-Elec-

trique w Brukseli, Compagnie Reunies Gaz et Electricité w Lizbonie, Transports Electricité et Gaz w Brukseli, Co Générale de Tramways de Buenos-Ayres w Brukseli, Societa Adriatica di Elettricità w Wenecji, Ste de Tramways Provinciaux de Naples w Brukseli, Societé Centrale d'Energie Electrique w Paryżu, Societé Algerienne d'Eclairage et de Force w Algierze, Societé de Forces Motrices d'Algerie, Societé Générale d'Enterprises w Paryżu, Compagnie Electrique de la Loire et du Centre w Paryżu, Energie Electrique du Nord de la France w Paryżu, Societé Intercommunale Belge Electricité w Brukseli, Berliner Kraft und Licht A. G. w Berlinie, Sociedad Financiera de Industrias y Transportes w Barcelonie Middle-West Corporation w Stanach Zjednoczonych, The Electric and Railway Finance Corporation w Londynie, i szereg innych. Niewiadomo dokładnie, w jakich z powyżej wymienionych przedsiębiorstw Sofina ma wpływ decydujący; wiadomo napewno, że ma w nich udziały, niekiedy niezbyt duże, wiemy jednak, że przy pomocy stosunkowo małych udziałów można mieć duży wpływ na prowadzenie przedsiębiorstw. Odpowiedzialny polityk gospodarczy powinien dążyć do orientowania się w tych stosunkach. Niektóre z wymienionych spółek znajdujących się w koncernie Sofina, miały poważne pakiety akcji w innych rozsianych na całym świecie przedsiębiorstwach. Wartość aktywów Sofiny przekraczała dwa miliardy franków belgijskich.

Powstają w ten sposób ważne powiązania międzynarodowe. Dzięki tym zabiegom odbywa się dostarczanie środków na zakładanie nowych przedsiębiorstw na całym globie. W związku z przedsiębiorstwami holdingowymi, w których rękach spoczywa dyspozycja nad przedsiębiorstwami, których akcje holdingi posiadają, powstają towarzystwa finansujące; towarzystwa finansujące emitują wśród szerokiej publiczności swoje akcje i obligacje, a za pozyskane z emisji środki nabywają akcje i obligacje przedsiębiorstw w różnych krajach i te walory trzymają w swym portfelu. Tak np. Polska w związku z wydzierżawieniem monopolu zapałczanego szwedzkiemu koncernowi Kreugera otrzymała pożyczkę, ale obligacje tej pożyczki nie były rozmieszczone wśród publiczności; znajdujące się pod wpływem Kreugera towarzystwo finansujące w Stanach Zjednoczonych, pod firmą Association Match Corp. emitowało swoje obligacje i za uzyskane z ich sprzedaży środki nabyło obligacje polskie i trzymało je w swym port-

felu; publiczność amerykańska miała większe zaufanie do obligacji towarzystwa finansującego niż do obligacji państwowych polskich. Powyższy zabieg polega na substytucji emisji cieszącego się mniejszym zaufaniem waloru przez emisję waloru, cieszącego się większym zaufaniem publiczności.

Wielkie koncerny chemiczne, jedwabiu sztucznego i t. p., kooperują pomiędzy sobą na płaszczyźnie międzynarodowej. Komunikują one sobie niekiedy patenty, wynalazki i metody produkcyjne, dzielą pomiędzy sobą rynki zbytu, niekiedy komunikują sobie wzajemnie metody produkcyjne pod warunkiem, że wytworzony według ich przepisów produkt będzie sprzedany tylko na określonych rynkach. Zawierają one pomiędzy sobą porozumienia co do cen zbywanych produktów i t. d. W czasie wojny w Stanach Zjednoczonych wysunięto szereg zarzutów pod adresem wielkich koncernów; treść tych zarzutów sprowadzała się głównie do tego, że współpracowały one z niemieckim koncernem chemicznym I. G. Na mocy tych porozumień podobno odstąpiły one koncernowi niemieckiemu pewne metody produkcji, z których korzystania same na pewien przeciąg czasu zrezygnowały.

Koncerny powyższego typu, a więc elektrotechniczne, elektrowniane, chemiczne, jedwabiu sztucznego, aparatów radiowych, żarówek elektrycznych uzyskują w znacznej mierze sytuację o charakterze monopolistycznym. Ta sytuacja opiera się głównie na niedostępnych, lub mało dostępnych metodach produkcji. Dziela one pomiędzy sobą rynki, ustalają kontyngenty zbytu i oznaczają ceny. Ponieważ produkcja ich jest bardzo różnorodna i pod wpływem postępu technicznego zmienna, poddanie ich kontroli państwowej jest sprawą trudną.

W Stanach Zjednoczonych przeważa w tej chwili pogląd, że porozumienia międzynarodowe pomiędzy koncernami powinny być zabronione. Jest to pogląd o pożytku niekrepowanej żadnymi umowami konkurencji; jest wątpliwe, czy uda się te zasady wprowadzić w życie. Szereg porozumień pomiędzy wielkimi koncernami może mieć charakter milczący i nie przybierać nawet formy ustnej umowy.

Opisaliśmy koncerny poziome, grupujące przedsiębiorstwa produkujące ten sam towar, lub dostarczające tę samą usługę; opisaliśmy koncerny pionowe, których budowa polega na tym, że jedne przedsiębiorstwa dostarczają innym produktów wyjściowych; wskazaliśmy że niektóre wielkie kon-

cerny mają jednocześnie cechy koncernu poziomego i cechy koncernu pionowego.

Obok nich występują kolosalne koncerny, obejmujące różne działy wytwórczości, nie powiązane ze sobą ani poziomo, ani pionowo. W Stanach Zjedn. powstały wielkie koncerny, na które mają decydujący wpływ pewne znane rodziny amerykańskie; członkowie tych rodzin powoływani są na kierownicze stanowiska państwowe jak np. Stettinius (Koncern Morgana), Mellon (Koncern Mellona), Harriman (Koncern Harrimana) i t. d. Opiszemy koncern Mellona, aby zdać sobie sprawę z rozległości jego wpływów. Twórcą koncernu był Thomas Mellon, zmarły pod koniec ub. stulecia. Wartość portfela akcji różnych przedsiębiorstw, znajdujących się w posiadaniu grupy Mellona, była oceniana przed wojną na 400 milionów dolarów. Łączna suma aktywów siedmiu spółek akcyjnych, zarządzanych przez grupę Mellona, wynosiła 1.600 milionów dolarów. Widzimy więc, że udział grupy Mellona w stanie posiadania zarządzanego przez niego koncernu wynosił mniej niż $\frac{1}{4}$; osiągnięto ten stan rzeczy przy pomocy chwytów i zabiegów koncernowo-holdingowych, któreśmy przedtem opisali. Do koncernu Mellona należy Gulf Oil Corporation; ta z kolei posiada cały szereg przedsiębiorstw naftowych. Gulf Oil Corporation ma udział w Kuwait Oil Co, w której ma udział brytyjski Anglo-Iranian-Oil Co; mamy tutaj przykład współdziałania koncernu naftowego amerykańskiego i brytyjskiego. Gulf Oil wspólnie ze słynnym Standard Oil Co i Atlantic Refining posiada spółkę United Petroleum Securities Corporation, poprzez którą jest zainteresowana w rafineriach naftowych we Francji. Gulf Oil założyło odrębną spółkę dla produkcji sztucznego kauczuku. Gulf Oil bierze udział w przedsiębiorstwie Texas Gulf Sulphur Co; jego udział w tym ostatnim wynosi tylko $\frac{1}{3}$ kapitału akcyjnego, co mu wystarcza dla zarządzania nim. Texas Gulf dominuje na rynku siarki i zarządza też kilku przedsiębiorstwami. Do grupy Mellona należy przedsiębiorstwo holdingowe Koppers United Co, w którym grupa Mellona ma 52% udziału; do tego holdingu należy Koppers Co, przedsiębiorstwo będące jednym z największych amerykańskich producentów węgla, koksu, smoły gazu i pochodnych produktów chemicznych. Ze swej strony Koppers Co ma udziały w szeregu przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstwach żelaznych i kolejowych. Grupa Mellona ma udział w Pittsburgh Coal Co. Do grupy Mellona na-

leży bank The Union Trust Co of Pittsburgh; ten bank zarządza Union Savings Bank of Pittsburgh i Mellon National Bank. Bodaj najważniejszym członkiem koncernu Mellona jest Aluminium Company of America (ALCOA). W produkcji aluminium ALCOA zajmuje bardzo wybitne stanowisko. Pod kontrolą ALCOA znajduje się kilkanaście przedsiębiorstw produkujących, handlowych, kolejowych i podległych jej holdingów. W dziale aluminium odgrywa olbrzymią rolę koncern kanadyjski Aluminium Limited, który ze swej strony kontroluje kilkadziesiąt spółek w Kanadzie, Anglii, Norwegii, Francji, Niemczech, Szwajcarii, Włoszech, Jugosławii, Indiach i Południowej Ameryce. Powstaje pytanie, czy amerykański koncern jest skonektowany z koncernem kanadyjskim; amerykański koncern nie posiada akcji koncernu kanadyjskiego, ale głównymi akcjonariuszami obydwóch koncernów aluminiowych były te same osoby.

Mała grupa wielkich akcjonariuszy miała większość akcji zarówno w jednym, jak i w drugim koncernie aluminiowym; prezesami dwóch koncernów byli rodzeni bracia. Do grupy Mellona należy Pullman Incorporated, produkujące urządzenia dla wagonów sypialnych. Do grupy Mellona należy tylko 10% akcji Pullman Inc., ale jest to największy znany portfel akcji Pullmana; dotychczas grupa Mellona zarządza tym przedsiębiorstwem.

Widzimy stąd, jak wielkim ośrodkiem potęgi gospodarczej może być koncern pracujący w nafcie, węglu, aluminium, sierce i t. d.

Na gruncie powiązań koncernowych powstają warunki, przy których można dosyć dowolnie przesuwac dochody pomiędzy przedsiębiorstwami, należącymi do tego samego koncernu. Należy jednak zauważyć, że ustawodawstwo podatkowe ma wielki wpływ na budowę koncernów. Przedsiębiorstwo trudniące się produkcją ma dochód i ten dochód jest opodatkowany. Jeżeli akcje tego przedsiębiorstwa znajdują się w portfelu innego przedsiębiorstwa i to ostatnie otrzymuje z nich dochód, to ten dochód może być różnie opodatkowany, w zależności od tego, w jakiej mierze bierze się pod uwagę już raz opłacony podatek przez przedsiębiorstwo produkcyjne. Ustawodawstwa w różnych krajach różnie traktują tę sprawę, czym się tłumaczy, że niektóre kraje, albo niektóre stany w Stanach Zjedn. są wybierane jako siedziby wielkich koncernów; krajami często wybieranymi na siedzibę koncer-

nów są: Belgia, Szwajcaria, a w Stanach Zjedn. stan Delavare.

Wielkie koncerny węglowe w Polsce powoływały do życia osobne przedsiębiorstwa, trudniące się sprzedażą węgla; te przedsiębiorstwa tworzyły z kolei przedsiębiorstwa sprzedaży węgla w krajach zagranicznych, np. w Wiedniu, Sztokholmie i t. d.; macierzyste przedsiębiorstwo polskie odsprzedawało węgiel po niskich cenach przedsiębiorstwom zagranicznym, tak, że te ostatnie miały duże dochody i macierzyste przedsiębiorstwo polskie mogło dowolnie redukować swe dochody. Przez przesuwanie dochodów unikało się opłacania wysokich podatków polskich i przesuwało się środki na konta w bankach zagranicznych.

Węgiel polski w Wiedniu był sprzedawany po niskich cenach i kupcy wiedeńscy niekiedy gotowi byli dopłacać za otrzymanie węgla polskiego.

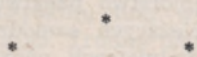
W przemyśle naftowym polskim panowały podobne stosunki. Wielkie koncerny naftowe tworzyły w krajach zagranicznych osobne przedsiębiorstwa sprzedażne i do nich przesuwały znaczną część swych dochodów.

Właściciel zarządzającego pakietu akcji danego przedsiębiorstwa może przez wytworzenie powiązań koncernowych wypompowywać je i wysysać z niego dochody, przesuując je do przedsiębiorstwa, w którym ma większy udział, niż w innych należących do koncernu przedsiębiorstwach; przypuśćmy, że posiadacz zarządzającego pakietu akcji ma 20% akcji danego przedsiębiorstwa; wskazaliśmy poprzednio, że dosyć często wystarcza to dla zdobycia decydującego wpływu na przedsiębiorstwo; ta osoba tworzy przedsiębiorstwa, trudniące się sprzedażą wytworów przedsiębiorstwa, w którym ma udział w wysokości 20%; w przedsiębiorstwach, trudniących się sprzedażą produktów produkującego je przedsiębiorstwa, ma ona 75% akcji; gdyby dochód głównego przedsiębiorstwa wynosił 2 mil. zł, to dana osoba otrzymałaby jedną piątą dwóch mil. zł, t. j. 400.000 zł. Jeżeli te 2 mil. zł są przesunięte do przedsiębiorstw sprzedażnych, to wtedy dana osoba otrzymuje trzy czwarte dwóch mil. zł, to jest 1 i 1/2 mil. złotych.

Przy pomocy takich zabiegów zręczni ludzie zdobywają olbrzymie wpływy gospodarcze i otrzymują duże dochody. W okresie pomiędzy dwiema wojnami na horyzoncie światowym wynurzyło się grono znanych światowych rycerzy prze-

mysłu; podziwiano ich i przypisywano im nadludzkie zdolności. Zabiegi przez nich uprawiane są w gruncie rzeczy niezmiernie proste. Przypuśćmy, że dwóch braci ma majątek ziemski i jeden z nich nim zarządza; jeżeli ten ostatni sprzedaje produkty rolne podstawionej przez siebie osobie i wykazuje niskie dochody zarządzanego majątku, to każdy powie, że oszukuje on swego współnika, że wypompowuje on część dochodów ze wspólnego majątku i przesuwa je do własnej kieszeni. Ten prosty zabieg jest przyoblekany w szatę koncernów, holdingów i t. p., co w niczym nie zmienia jego istoty.

Zapewne jednym z ważnych motywów tworzenia koncernów pionowych jest zamiar wytworzenia stałego stosunku pomiędzy dostawcą i odbiorcą, jednocześnie jednak często występuje zamiar wysysania koncernu przez posiadacza zarządzającego pakietu akcji.



W pewnych gałęziach przemysłu wpływ rządu na działalność przemysłu jest bardzo duży; ma to miejsce w szczególności w tych gałęziach wytwórczości, gdzie produkt albo usługa daje się łatwo określić; do takiej gałęzi należy węgiel, żelazo, cukier, gaz, elektryczność i t. p. Rząd z łatwością może reglamentować ceny tych produktów.

W 1946 r. rząd angielski zapowiedział wniesienie ustawy o upaństwowieniu przemysłu żelaznego; w przemyśle żelaznym angielskim duży wpływ ma nieliczna ilość wielkich koncernów.

W rękach koncernów żelaznych spoczywa znaczna władza i rząd robotniczy stara się uchwycić w swe ręce te ważne ośrodki dyspozycji gospodarczej. Jest właściwością dzierżyciela władzy, że stara się jej zakres rozszerzyć. Według mego zdania w nowoczesnej rzeczywistości gospodarczej motywy upaństwowiania są motywami natury poza gospodarczej. Słusznie zauważył jeden ekonomista, że socjaliści mieli swego czasu rację, dążąc do upaństwowienia środków produkcji, gdyż w okresie liberalnym posiadanie ich było źródłem władzy gospodarczej. Obecnie sytuacja się zmieniła. Wprawdzie w rękach koncernu znajduje się znaczna władza, ale rządy

wytwarzają cały szereg zabiegów polityczno-gospodarczych, przy których pomocy mogą dotkliwie ograniczać władze koncernów i starannie je kontrolować.

Omówimy tę sprawę później w rozdziale p. t. „Kartele“.

Działalność przedsiębiorstw o wyraźnej i skutecznej sytuacji monopolistycznej podlega kontroli władz państwowych i jest podporządkowana wytycznym państwowej polityki gospodarczej. Działalność przedsiębiorstw użyteczności publicznej jest podawana normom użyteczności publicznej; zajmujemy się wkrótce kartelami i wykazemy, że ich działalność jest coraz bardziej poddawana normom użyteczności publicznej.

Z drugiej strony dokonywa się proces uniezależnienia przedsiębiorstw państwowych w ich bieżącej działalności od drobiazgowej i wnikającej w szczegóły kontroli organów państwowych. Przedsiębiorstwo państwowe zmuszone jest do rozstrzygania spraw bieżących samodzielnie, bez odwoływania się do organów administracji państwowej. W tym celu w Polsce komercjalizowano przedsiębiorstwa państwowe, t. j. uniezależniano ich działalność od ingerencji organów państwowych. W ten sposób w Polsce powstał szereg tak zwanych skomercjalizowanych przedsiębiorstw państwowych.

Charakter działalności przedsiębiorstw prywatnych i państwowych wykazuje pewne wspólne tendencje. Przedsiębiorstwa prywatne w sprawach zasadniczych podlegają dyktom organów państwowych, a jednocześnie przedsiębiorstwa państwowe w sprawach bieżących są uniezależniane od ingerencji organów państwowych. Proces tego zbliżania się do siebie tych dwóch typów przedsiębiorstw wciąż się teraz odbywa.

W tych warunkach można postawić pytanie, czy tendencja do upaństwowienia przemysłu prywatnego nie jest dyktowana motywami pozagospodarczymi.

Władza gospodarcza w nowoczesnych społeczeństwach jest podzielona. Część jej znajduje się w rękach rządu, druga część w rękach właścicieli zarządzających pakietów akcji wielkich koncernów przemysłowych.

Toczą się w tej chwili dyskusje na temat, czy wskazane jest upaństwowienie poszczególnych gałęzi przemysłu; wysuwane są argumenty za i przeciw.

Ostatnio przemysł żelazny angielski wydał raport pod tytułem Iron and Steel Industry (Cmd. 6811), w którym przedstawia plan modernizacji urządzeń i komunikuje wytyczne swej polityki; plan ten spotkał się z powszechnym uznaniem; rząd brytyjski oświadczył, że go w zasadzie akceptuje i nie zgłosił pod adresem jego autorów żadnych poważnych i konkretnych zarzutów. Jednocześnie rząd brytyjski wystąpił z projektem upaństwowienia przemysłu żelaznego. Motywem wysunięcia takiego projektu jest zamiar uchwycenia w swe ręce ważnego ośrodka dyspozycji.

W nowoczesnym gospodarstwie istnieje grupa współzależnych od siebie ośrodków dyspozycji. Jednym z nich jest rząd. Drugim — są koncerny o sytuacji monopolistycznej; jak przekonamy się o tym później, wielkie koncerny mają decydujący wpływ na funkcjonowanie karteli. Trzecim — są związki zawodowe robotnicze, które, szczególnie w okresie braku siły roboczej, uzyskują duży wpływ na funkcjonowanie aparatu gospodarczego. Trudno uniknąć wrażenia, że często te trzy ośrodki dyspozycji dochodzą pomiędzy sobą do porozumienia w poszczególnych sprawach i zgadzają się na wspólną linię postępowania; najwyraźniej występuje to w czasie wojny.

Można zaryzykować twierdzenie, że porozumiewają się tutaj ze sobą odrębne stany; dla uzyskania porozumienia potrzebna jest jednomyślna i zgodna uchwała. Nie odbywają się tutaj głosowania i nie ma przegłosowania mniejszości przez większość. W nowoczesnym państwie obok izb ustawodawczych, funkcjonujących na zasadzie większości, znajdują się ważne obszary życia polityczno-gospodarczego, które wytworzyły inne obyczaje i metody postępowania. W czasie wojny w zaciszu prywatnego lub urzędowego gabinetu często dochodzi do powzięcia wspólnej akcji przez wymienione trzy czynniki; dzieje się to i w czasie pokoju.

Nawet w Rosji spotykamy się z pewną analogią. Na życie gospodarcze mają wpływ centralne organy państwowe, ale muszą one uzgadniać posunięcia polityczne gospodarcze, przynajmniej w wielu ważnych szczegółach, z kierownikami przedsiębiorstw państwowych i ze związkami zawodowymi. Był okres, kiedy związek zawodowy w zakładzie fabrycznym miał większe wpływy, niż dyrektor przedsiębiorstwa. Kierownicy państwowego urzędu planowania muszą liczyć się ze

zdaniem kierowników wielkich zespołów przemysłowych. Układ sił pomiędzy powyższymi czynnikami przedstawia się w państwie komunistycznym inaczej, niż w ustroju opartym na własności prywatnej, atoli ważne jest, że te trzy czynniki istnieją i układają się zarówno w jednym, jak i w drugim ustroju. W Rosji odbywa się oddawna na łamach prasy dyskusja na temat wyznaczenia roli i określenia kompetencji tych trzech czynników. Trudno jest obmyślić właściwą procedurę dla tych narad i określić kompetencję omawianych ośrodków dyspozycji.

ROZDZIAŁ XII.

KARTELE

Tak zwane przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, jak elektrownie, gazownie, tramwaje, kanalizacja i t. d., działają na podstawie koncesji wyłącznościowych na określonym obszarze; koncesje wyłącznościowe zapewniają im sytuację monopolistyczną.

W licznych gałęziach przemysłu występuje tendencja do tworzenia takich form organizacyjnych, przy których pomocy dana gałąź przemysłu zdobywa na określonym rynku sytuację wyłącznościowego dostawcy danego produktu.

Umową kartelową jest umowa, zawarta pomiędzy samodzielnymi przedsiębiorstwami, wytwarzającymi dany określony produkt, na mocy której dążą one do wyłącznej obsługi określonego rynku.

Przez samodzielne przedsiębiorstwa rozumiemy w niniejszym wywodzie przedsiębiorstwa nie będące w stosunku koncernowym; jeżeli bowiem zachodzi pomiędzy nimi stosunek koncernowy, a zatem, jeżeli jedno z nich wskutek posiadania zarządzającego pakietu akcji drugiego przedsiębiorstwa, może nim kierować i zarządzać, to nie potrzebuje się z nim umawiać.

Umowy kartelowe mają na celu wyłączną obsługę określonego rynku; najczęstszym wypadkiem jest obsługa rynku krajowego; takie kartele nazywają się kartelami narodowymi. Jeżeli więc kartel polski ma na celu obsługę rynku polskiego, nazywany on jest kartelem narodowym. Ta nazwa utrzymuje się i wtedy, jeżeli umowa kartelowa oprócz obsługi rynku krajowego przewiduje również obsługę rynków zagranicznych.

Kartele narodowe powstają najłatwiej wtedy, jeżeli dany rynek narodowy jest chroniony wysokimi cłami; wtedy obsługa rynku krajowego staje się domeną przemysłu krajowego. W tych warunkach do zawarcia kartelu wystarcza porozumienie się przedsiębiorców krajowych. Jeżeli dany rynek krajowy nie jest ochroniony wysokimi cłami, i towary zagraniczne łatwo przedostają się na dany rynek, to wtedy nie wystarcza porozumienie przedsiębiorców krajowych, lecz również należy się porozumiewać z importerami zagranicznymi, co następuje daleko więcej trudności, niż zawarcie porozumienia pomiędzy przedsiębiorcami krajowymi.

Umowy pomiędzy kartelami narodowymi nazywają się kartelami międzynarodowymi. Niekiedy zdarza się, że do kartelu międzynarodowego przystępuje nie cały kartel narodowy, lecz tylko jedno, lub parę przedsiębiorstw danego kraju. Dzieje się to wtedy, jeżeli tylko te parę przedsiębiorstw uprawia poważny wywóz.

Kartel jest zupełny i skuteczny tylko wtedy, jeżeli należą do niego wszystkie, albo prawie wszystkie przedsiębiorstwa, wytwarzające objęty umową kartelową produkt. Tak n. p. kartel żelaza walcowanego może być skuteczny tylko wtedy, jeżeli należą do niego wszystkie walcownie. Jeżeliby parę poważnych walcowni nie przystąpiło do kartelu, to taki kartel nie byłby skuteczny, gdyż poza kartelowe przedsiębiorstwa uniemożliwiłyby powodzenie polityki wyłącznej obsługi rynku. Kartele są tworzone w celu osiągnięcia zupełnej sytuacji monopolistycznej. To też w umowach kartelowych zwykle postanawia się, że w wypadku, gdyby na przedsiębiorstwa poza kartelowe przypadł większy odsetek produkcji, niż dajmy na to 5 albo 7 albo 10%, to umowa kartelowa automatycznie ulega rozwiązaniu.

Zdarza się, że rząd uważa powstanie kartelu w danej gałęzi przemysłu za potrzebne. W tych wypadkach rządy wprowadzają ustawy uprawniające je do przymusowego założenia kartelu; w Polsce dekrety rządowe przewidywały, że w wypadku, gdyby nie doszedł do skutku dobrowolny kartel węglowy i dobrowolny kartel żelazny, rząd miałby prawo utworzyć kartel przymusowy. Jeżeli rząd ma prawo utworzenia kartelu przymusowego, to kartel dobrowolny z natury rzeczy uchwała taki statut, jakiby uchwalił rząd w wypadku założenia kartelu przymusowego.

W licznych wypadkach państwo wywiera na daną gałąź przemysłu nacisk i zmusza ją do zawiązania kartelu. W Polsce znalazło to wyraz w dekretach, które przewidywały w wypadku nie zawiązania przez daną gałąź przemysłu dobrowolnego kartelu, zastosowanie przez państwo przymusu dla zawiązania kartelu. Jeżeli dana gałąź przemysłu wie, że w wypadku nie utworzenia dobrowolnie kartelu, organy państwowe narzucą mu przymusowy kartel, to zakłada się kartel dobrowolnie, przyczem umowa kartelowa jest tak ułożona, że może liczyć na aprobatę organów państwowych. W ten sposób powstał w Polsce kartel węglowy i żelazny. W gruncie rzeczy współautorami wielu umów kartelowych są po cichu, lub jawnie, przedstawiciele władz państwowych. Jeżeli w nowoczesnym państwie organy państwowe interesują się daną gałęzią przemysłu i uważają, że jej działalność powinna być podporządkowana prowadzonej przez państwo polityce gospodarczej, nie do pomyslenia jest, aby utworzono kartel bez poparcia i aprobaty władzy państwowej. Należy dodać, że w wielu państwach istnieją sądy kartelowe, przed którymi można zaskarżać kartele i sądy kartelowe mogą je rozwiązywać; nowoczesne państwo może bez trudności znaleźć podstawę prawną dla rozwiązania kartelu, którego działalność nie idzie po linii państwowej polityki gospodarczej.

Często zdarzało się, że kartele prowadziły politykę szkodliwą z punktu widzenia wymagań państwowej polityki gospodarczej, ale działo się to niekiedy dlatego, że państwo nie miało wyrobionych poglądów w sprawie, jaka powinna być jego własna polityka gospodarcza. Z chwilą, gdy państwo zaczyna formułować politykę gospodarczą i ustalać jej zasady, to niechybnie następuje moment, w którym zaczyna poddawać działalność karteli swej kontroli.

W tej chwili żyjemy w okresie przymusowej kartelizacji, między innymi w Anglii, władze państwowe zmuszają poszczególne gałęzie przemysłu do zrzeszania się i do kartelizacji.

Od lat kilkunastu w licznych krajach rządy zaczęły powoływać do życia kartele przymusowe; nawet w liberalnej Anglii utworzono przed wojną przymusowo kartel węglowy i bawełniany, a właściwie mówiąc i kartel żelazny.

Jednym z motywów, dla których państwo popiera powstawanie karteli jest to, że konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami doprowadza czasami do takiego obniżenia cen, że naj-

ogłędniej i najoszczędniej obliczone koszty własne nie są pokryte. Miało to miejsce w sposób bardzo jaskrawy w angielskim przemyśle bawełnianym. W tych warunkach aparat produkcyjny niszczeje i kierownicy polityki państwowej dążą do zahamowania konkurencji, nazywanej wtedy konkurencją nieekonomiczną, niezdrową, niepohamowaną i rujnąjącą. Polityka państwowa zaczyna słusznie uważać, że podniesienie cen pozwoli na nagromadzenie środków, potrzebnych do modernizacji aparatu wytwórczego.

Zasadniczym celem kartelu jest osiągnięcie ceny opłacalnej, przyczem przez cenę opłacalną, kartele rozumieją cenę, pokrywającą obliczone w pewien sposób koszty własne i odzyskującą pewien zysk.

Dla osiągnięcia zamierzonej ceny należy na wyłącznie obsługiwany rynek kontyngentować podaż produktu; jeżeli rozmiary podaży na dany okres czasu są obliczone zbyt wysoko, to okazuje się często, że kartel nie jest w stanie utrzymać ustalonej ceny.

Umowa kartelowa ustala na dany okres czasu, zwykle na miesiąc lub na kwartał, rozmiary podaży danego produktu na dany, wyłącznie obsługiwany rynek. Ustalona w ten sposób ilość nazywana jest kontyngentem globalnym. Jeżeli więc kartel węglowy polski przypuszcza, że na rynku polskim popyt na węgiel przy danej cenie będzie wynosił w ciągu miesiąca 2 mil. ton, to ustala globalny kontyngent sprzedaży węgla na dany miesiąc w wysokości 2 mil. ton.

Globalny kontyngent dzieli się pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa. Stosowane są różne zasady podziału globalnego kontyngentu pomiędzy przedsiębiorstwa, będące członkami kartelu.

Jednym ze sposobów, niezmiernie często stosowanym, jest przydział poszczególnym członkom kartelu procentowego udziału w globalnym kontyngencie; ten procentowy udział jest zwykle nazywany kwotą; jeżeli więc dane przedsiębiorstwo ma prawo sprzedaży na danym rynku 3% globalnego kontyngentu, to jego kwota wynosi 3%. Jeżeli globalny kontyngent oznaczono na 2 mil. ton, a kwota danego przedsiębiorstwa wynosi 3%, to otrzymuje ono prawo zbytu 60.000 ton; ta ilość jest nazywana indywidualnym kontyngentem danego przedsiębiorstwa na dany miesiąc.

Niekiedy pewne przedsiębiorstwa mają udział w globalnym kontyngencie nie w stosunku procentowym, lecz w licz-

bach absolutnych. Tak np. dane przedsiębiorstwo węglowe może mieć prawo sprzedaży w ciągu miesiąca na rynku krajowym 30.000 ton węgla, niezależnie od tego, czy kontyngent globalny jest oznaczony na 1,5, czy też na 2, czy też na 2,5 miliona ton. Takie przedsiębiorstwa korzystają z prawa zbytu oznaczonych w tonach ilości węgla, a zatem mają sytuację ustaloną niezależnie od stanu koniunktury, natomiast zwykle już nie korzystają z prawa zbytu większych ilości w wypadku dobrej koniunktury, a więc w wypadku wzrostu rozmiarów globalnego kontyngentu. Zwykle kontyngent w liczbach absolutnych uzyskują mniejsze i słabsze przedsiębiorstwa; spadek zbytu poniżej rozmiarów przyznanego im absolutnego kontyngentu naraziłby je na duże trudności. Za ten przywilej płacą one rezygnacją z udziału w przyroście globalnego kontyngentu.

Jeżeli dany kraj popiera eksport danego produktu, a ceny uzyskiwane zagranicą są niższe, niż ceny krajowe, to wtedy pod naciskiem władz państwowych udział poszczególnych przedsiębiorstw w globalnym kontyngencie zbytu krajowego uzależniony jest od ilości sprzedaży zagranicznej. Tak np. w polskim kartelu naftowym ustalono zasadę, że każdy członek kartelu ma prawo sprzedać ten sam odsetek swej produkcji na rynku krajowym, np. 70%, a tym samym musi resztę, t. j. 30% produkcji wywieźć zagranicę. Na tych samych zasadach była oparta polska ustawa cukrowa z 1925; jeżeli więc ustalono globalny kontyngent zbytu cukru na rynku krajowym w wysokości 400.000 ton rocznie, a produkcja cukru wyniosła w danym roku 800.000 ton, to każda cukrownia miała prawo sprzedać na rynku krajowym połowę swej produkcji, a drugą połowę musiała wywieźć zagranicę. Ta zasada była niekiedy nazywana zasadą wyścigu eksportowego.

Umowa kartelowa bądź pozostawia swym członkom prawo samodzielnej sprzedaży skartelizowanego produktu, bądź też tworzy centralne biuro sprzedaży, które przyjmuje obstalunki i przydziela je poszczególnym członkom kartelu. Centralne biuro sprzedażne jest jedynym dostawcą, a zatem zupełnym monopolistą.

Tak np. w kartelu węglowym polskim każde przedsiębiorstwo samodzielne sprzedawało węgiel w ilościach, ustalanych przez kartel. W polskim przemyśle żelaznym istniało centralne biuro sprzedaży, które rozdzielało obstalunki pomiędzy członków kartelu.

W Polsce zaczęła się utrwalać następująca terminologia: kartele nie mające centralnego biura sprzedaży nazywały się konwencjami, tak np. kartel węglowy polski nazywał się konwencją węglową. Kartele, mające centralne biuro sprzedaży, nazywano syndykatami, tak np. kartel żelazny polski nazywał się syndykatem hut żelaznych.

Niezmiernie częstym wypadkiem w kartelach nie mających centralnego biura sprzedaży, a zatem w konwencjach, jest to, że niektóre przedsiębiorstwa sprzedają więcej, a inne mniej, niż wynosi przyznany im w danym okresie czasu indywidualny kontyngent zbytu. Tak np. może się zdarzyć, że przedsiębiorstwo, mające w danym miesiącu indywidualny kontyngent zbytu w wysokości 200.000 ton węgla, sprzedało 230.000 ton węgla, a inne przedsiębiorstwo mające ten sam indywidualny kontyngent zbytu, sprzedało tylko 170.000 ton węgla.

Zwykle umowa kartelowa przewiduje kary za przekroczenie indywidualnego kontyngentu zbytu i odszkodowania za niedociągnięcia do indywidualnego kontyngentu zbytu. Przypuśćmy, że kara za każdą tonę nadwyżki wynosi 10 zł, a odszkodowanie za niedociągnięcia również 10 zł od tony. Wtedy jedno przedsiębiorstwo musi zapłacić 300.000 zł kary, a inne otrzymuje 300.000 zł odszkodowania. Zdarza się, że przedsiębiorstwa sprawniejsze, o większych możliwościach wytwórczych, przekraczają często swe indywidualne kontyngenty zbytu, a przedsiębiorstwa mniej sprawne nie dociągają do wysokości swego indywidualnego kontyngentu. W ten sposób rozwój sprawniejszych przedsiębiorstw jest hamowany; dowodem ich sprawności jest możliwość opłacania kar przez dłuższy przeciąg czasu, natomiast mniej sprawne przedsiębiorstwa są wspomagane i zasilane przez sprawniejsze przedsiębiorstwa.

Gdy w okresach dobrej koniunktury rośnie zbytu, to okazuje się niekiedy, że nie wszystkie przedsiębiorstwa mogą w tym samym stosunku zwiększyć swą wytwórczość i mają wskutek tego niedociągnięcia do swego indywidualnego kontyngentu. Przedsiębiorstwa sprawniejsze zwykle domagają się wtedy rewizji klucza podziału globalnego kontyngentu pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa; słabsze przedsiębiorstwa zwykle sprzeciwiają się temu, argumentując, że przemijająca dobra koniunktura nie uprawnia do rewizji kontyngentu. Niekiedy na czas dobrej koniunktury zawiesza się reglamentację zbytu, a zatem każde przedsiębiorstwo może sprzedawać

w nieskrępowany sposób dowolne ilości produktu. Wtedy udział członków kartelu w ogólnej sprzedaży zmienia się i silniejsi członkowie kartelu domagają się rewizji klucza podziału, twierdząc, że powstała inna sytuacja faktyczna.

Powstaje zatem pytanie, czym się tłumaczy, że słabsze i mniej sprawne przedsiębiorstwa mogą się opierać roszczeniom sprawniejszych przedsiębiorstw niekiedy skutecznie, niekiedy uzyskując poparcie dla swego stanowiska ze strony organów państwowych.

W zasadzie, gdy tworzy się kartel, udziałowcy zawiązywanego kartelu otrzymują udział w zbycie według klucza, który wedle przekonania członków kartelu ustaliłby się w wypadku ostrej walki konkurencyjnej. Ostra walka konkurencyjna w rezultacie doprowadza do pewnego stanu rzeczy, przy którym poszczególne przedsiębiorstwa mają, ulegający wprawdzie wahaniom, ale mniej lub więcej określony, udział w zbycie. Przy zawiązywaniu kartelu bierze się pod uwagę zarówno faktyczny udział w zbycie poszczególnych przedsiębiorstw, jak i antycypowany udział w zbycie w wyniku walki konkurencyjnej. Wprawdzie założyciele kartelu wysuwają subtelne dowodzenia na rzecz słuszności proponowanego przez siebie klucza, ale są to często sztuczne dowodzenia, podyktowane zamiarem wytargowania dla siebie najdogodniejszej kwoty.

Konkurencja często jest bardzo kosztowna i nawet najsilniejsze przedsiębiorstwa starają się jej uniknąć; opłaca się im zapewnić pewne korzyści mniej sprawnym przedsiębiorstwom, gdyż koszty przyznania tych korzyści są mniejsze, niż koszty walki konkurencyjnej. Szczególnie dotyczy to gałęzi przemysłu, które mają kosztowne urządzenia; wyjaśniliśmy w rozdziale pod tytułem „Koszty własne“, że przedsiębiorstwu o kosztownych urządzeniach, a zatem o dużych kosztach stałych opłaca się uprawianie produkcji nawet wtedy, jeżeli cena nie pokrywa całkowitych kosztów produkcji; oczywiście, że po pewnym, dłuższym przeciągu czasu przedsiębiorstwo nie pokrywające kosztów własnych usuwa się z rynku, gdyż ma zupełnie zniszczone urządzenia, ale ten proces zamierania jest bardzo powolny. Konkurencja nawet powoli umierających przedsiębiorstw jest bardzo dotkliwa i doprowadza do tego, że nawet sprawne przedsiębiorstwa nie są w stanie pokryć kosztów własnych; jest to motyw, który skłania silne przedsiębiorstwa do zawierania umów, które napozór wyglądają dla nich niekorzystnie.

Ponieważ właściciele mniej sprawnych, zamierających przedsiębiorstw, czasami żyją na niskiej stopie życiowej, to niekiedy w prywatnych rozmowach silniejsi przedsiębiorcy mówią, że przedsiębiorcy mniej sprawni żyją nie „według stanu“, i wprowadzają w ten sposób do swych rozumowań pojęcia średniowiecznej ekonomii o słusznej cenie, słusznym wynagrodzeniu i stopie życiowej, odpowiadającej obyczajom danego stanu. Przynależny do „stanu“ przedsiębiorców powinien się zachowywać w ten sposób, aby jego urządzenia były utrzymywane w należytym stanie i należycie odnawiane.

Motywe, niekiedy skłaniającym rządy do popierania karteli, jest zamiar utrzymania produkcji w pewnym okręgu, w którym dana produkcja w warunkach wolnego rynku nie byłaby w stanie wytrzymać konkurencji innych okręgów. Do utrzymania produkcji w kosztowniej produkującym okręgu skłania państwo obawa przed bezrobociem w danym okręgu, albo względy strategiczne. W dogodnie położonym pod względem strategicznym okręgu koszty produkcji mogą być wysokie. Państwo obawia się zwykle koncentracji bezrobocia w poszczególnych okręgach i woli je raczej rozłożyć równomiernie na cały obszar państwa. Wynika to stąd, że organy państwowe w swej polityce biorą pod uwagę nie tylko cały narodowy rynek pracy, lecz również lokalne rynki pracy.

Jeżeli mniej sprawne przedsiębiorstwa są skoncentrowane w pewnym okręgu, to w wyniku walki konkurencyjnej mogłaby okazać się konieczność ich zamknięcia. Państwo w szczególności obawia się koncentracji bezrobocia w pewnych okręgach; jeżeli w danym okręgu zamiera wytwórczość, nie jest rzeczą łatwą przesunięcie robotników do innych okręgów albo powołanie do życia w tych okręgach innych gałęzi wytwórczości na miejsce zamierających. W Anglii dochodzi się do przekonania, że tylko narybek robotniczy ciągnie do rozwijających się okręgów przemysłowych, natomiast zamieszkał w danym okręgu robotnicy wolą vegetację i bezrobocie w okręgu, w którym żyli. Ostatecznie nie wiadomo napewno, czy dana wytwórczość w danym okręgu jest naprawdę skazana na śmierć; niewiadomo, czy aparat wytwórczy w danej gałęzi wytwórczości jest naprawdę napewno za duży. Bardzo często organy państwowe uważają za trafną politykę utrzymywania przy życiu przedsiębiorstw mniej sprawnych.

Silniejsi członkowie zawiązywanego kartelu zgadzają się na przyznanie nieznacznej kwoty zbytu słabszym przedsiębior-

stwom w celu uniknięcia konkurencji. Organy państwowe niekiedy aprobują tę politykę, gdyż chcą uniknąć redukcji wytwórczości w pewnych okręgach; zdarzyć się może, że mniejsze, mniej sprawne przedsiębiorstwo odgrywa bardzo ważną rolę w życiu małego okręgu. Zamknięcie takiego przedsiębiorstwa mogłoby się odbić bardzo ujemnie na życiu lokalnego okręgu.

Często umowy kartelowe przewidują prawo odstępowania kwot przez jednego członka kartelu innemu członkowi kartelu. Przedsiębiorstwo odstępujące swoją kwotę uważa, że lepiej wychodzi na sprzedaży swej kwoty, niż na dalszym uprawianiu produkcji. Zdarzało się czasami, że przedsiębiorstwo, które pod naciskiem władz państwowych otrzymało wyższą kwotę, niż otrzymałoby bez poparcia władz, odstępuje ją potem innemu członkowi kartelu; organy państwowe zmusiły silniejszych członków kartelu do przyznania dogodnej kwoty mniej sprawnemu przedsiębiorstwu, aby utrzymać produkcję w danym okręgu; potem okazuje się, że takie przedsiębiorstwo uważa swą kwotę za swą „własność“, którą może dowolnie dysponować. Jeżeli statut kartelu przewiduje prawo odsprzedaży kwot, to w ten sposób stwarza uprawnienia produkcyjne, będące źródłem dochodu nawet w wypadku zaprzestania produkcji. W ten sposób powracają do życia w zmienionej formie średniowieczne uprawnienia produkcyjne i stają się one obiektem handlu.

Rzecznicy uprawiania produkcji w najsprawniejszych zakładach i eliminacji przedsiębiorstw niesprawnych nie liczą się z tym, że może nastąpić sytuacja, w której popyt o tyle wzrośnie, że i produkcja w zakładach niesprawnych może się okazać potrzebna.

W Anglii wydawało się przed kilkunastu laty, że przemysł węglowy jest za duży; powstała literatura wskazująca, że węgiel przechodzi stały kryzys pod wpływem konkurencji nafty i białego węgla (siły wodnej); teraz w Anglii jest brak węgla.

Widzimy więc, że istnieją poważne motywy, zmuszające organy państwowe do kontroli działalności kartelów, a nawet do powoływania ich do życia. Jasne jest, że skoro kartel zdobywa sytuację wyłącznego dostawcy skartelizowanego produktu na rynku krajowym, to organy państwowe dążą do tego, aby poddać je normom użyteczności publicznej. Jeżeli odbiorca blachy lub belek żelaznych może je nabyć tylko w cen-

tralnym biurze sprzedaży syndykatu żelaznego, lub w podległych jego dyrekcji firmach handlowych, to wtedy państwo bierze w obronę odbiorców, interesuje się poziomem ustalonej przez kartel ceny i stara się zapobiec uprzywilejowaniu albo upośledzeniu poszczególnych odbiorców. Można powiedzieć, że postawa państwa w stosunku do karteli zaczyna zbliżać się do postawy, zajmowanej wobec przedsiębiorstw użyteczności publicznej, jak gazownie, elektrownie i t. d. W nowoczesnym państwie niezmiernie rzadki jest wypadek, aby kartel mógł działać bez aprobaty i kontroli państwa. Umowa kartelowa ma wpływ na funkcjonowanie poszczególnych okręgów przemysłowych, może doprowadzać do hamowania w nich wzrostu produkcji albo do redukcji w nich wytwórczości; jest to fakt, który zmusza organy państwowe do rozciągłej kontroli działalności kartelów.

W przeżywanym obecnie okresie władze państwowe przystępują stopniowo do tworzenia ciał publicznych, których funkcją ma być powoływanie do życia karteli. W ten sposób w Anglii powoływane są do życia tak zwane boardy przemysłu żelaznego, bawełnianego i t. d. Powoływane przez nie do życia organizacje unikają nazywania się kartelami, wolą się one nazywać publicznymi zarządami poszczególnych gałęzi przemysłu, publicznym kierownictwem przemysłu i t. d. W gruncie rzeczy są to często dawne, dobrze znane, kartele; często przecież przed powołaniem do życia tak zwanych zarządów publicznych, organy państwowe miały decydujący wpływ na działalność tych gałęzi przemysłu. Mamy tutaj do czynienia z procesem ciągłym, stopniowym i powolnym, gdyż przed powołaniem do życia zarządów publicznych w działalności karteli, często pod naciskiem rządu występował czynnik troski o dobro publiczne, a po powołaniu do życia zarządów publicznych w ich działalności zdarzają się fakty, które ze stanowiska ogólnych wymagań polityki państwowej należy uznać za szkodliwe. W zarządach publicznych zjawiają się osoby z poza przemysłu, mianowane przez rządy, osoby tak zwane niezależne, to znaczy niezależne od przemysłu ale zależne od rządu; mają one dbać o dobro przemysłu, ale nie o korzyści przedsiębiorców.

Przez długi przeciąg czasu ceny skartelizowanych produktów były ustalane na poziomie, który pozwalał na pokrycie kosztów własnych najmniej sprawnych przedsiębiorstw; przy takim poziomie cen przedsiębiorstwa sprawne miały duże

zyski. Pod tym względem polityka kartelowa szła w gruncie rzeczy po linii polityki liberalnej; w systemie liberalnym przy wysokiej cenie funkcjonują i mniej sprawne przedsiębiorstwa, gdyż wysoka cena pozwala im na pokrycie wysokich kosztów własnych; sprawne przedsiębiorstwa o niższych kosztach produkcji mają wtedy duże zyski.

Wskazaliśmy, że przy systemie kar za przekroczenie kontyngentów i odszkodowania za niedociągnięcie do kontyngentu, silniejsze przedsiębiorstwa dopłacają do mniej sprawnych przedsiębiorstw.

Niekiedy kartel przewiduje w sposób wyraźny subsydiowanie przedsiębiorstw mniej sprawnych przez sprawniejsze; w angielskim przemyśle węglowym, od każdej tony wyprodukowanego węgla płaci się opłatę do wspólnego funduszu, który wydaje dopłaty przedsiębiorstwom o wyższych kosztach produkcji. Stanowi to zupełny rozbrat z systemem liberalnym. Przy funkcjonowaniu ustroju liberalnego, cena węgla w Anglii podniosłaby się do poziomu, przy którym opłacałoby się najmniej sprawnym przedsiębiorstwom uprawiać produkcję; przy systemie opłat i dopłat, najsprawniejsze przedsiębiorstwa mają zredukowane zyski, a mało sprawne przedsiębiorstwa, któreby przy ustalonej przez kartel niższej cenie i przy braku dopłat, musiałyby zaprzestać produkcji, nadal ją uprawiają.

Celem kartelu jest ustalenie ceny minimalnej, poniżej której członkowie kartelu nie mają prawa sprzedaży skartelizowanych produktów. Organy państwowe uważają tę minimalną, ustaloną przez kartel cenę, za maksymalną i uważają, że członkowie kartelu nie mają prawa sprzedawać swych produktów po wyższej cenie, niż cena ustalona przez kartel. Organy państwowe pilnują, aby ustalona przez kartel cena nie była przekraczana, natomiast zarząd kartelu pilnuje, aby ustalona przezeń cena nie była przez członków obniżana.

Okazuje się, że gdy organy państwowe tworzą tak zwane publiczne zarządy (boardy) dla poszczególnych gałęzi przemysłu, to te zarządy zaczynają pilnować przestrzegania przez członków kartelu ceny minimalnej; władze państwowe uchwalają niekiedy takie statuty karteli przymusowych, przy których organy kartelowe mają pilnować, aby członkowie kartelu nie sprzedawali swych produktów poniżej ustalonych cen minimalnych.

Skuteczny i zupełny kartel, funkcjonujący pod kontrolą państwa albo działający według wytycznych, ustalonych przez zarząd publiczny dla poszczególnej gałęzi przemysłu, nabiera cech monopolu państwowego.

Przedsiębiorstwo prywatne ma wyznaczone rozmiary produkcji, musi dostarczać skartelizowany produkt po określonej cenie, a centralne biuro kartelowe przydziela mu odbiorców. Staraliśmy się wykazać, że istotną cechą monopolu państwowego jest jego czynność reglamentacyjna, a bynajmniej nie posiadanie własnych zakładów produkcyjnych. Im więcej działalność reglamentacyjna karteli zależna jest od dyrektyw rządu, tym więcej działalność karteli nabiera cech działalności monopolu państwowego. Tak zwana prywatna sytuacja monopolistyczna ustępuje miejsca monopolowi państwowemu.

W nowoczesnej polityce gospodarczej przypisuje się, jak to wielokrotnie podkreślaliśmy, ważność i pożytek ciągłego, możliwe równomiernego w czasie, ustawiania trwałych urządzeń. Wskazaliśmy, że jeżeli przemysł w pewnych okresach zwalnia tempo ustawiania nowych urządzeń na miejsce znieszonych, to przyczynia się w ten sposób do kryzysu gospodarczego. Stąd wynika, że nowoczesna polityka gospodarcza uważa za konieczne, aby przedsiębiorstwa mogły pobierać takie ceny, przy których mogłyby gromadzić środki na nabywanie trwałych urządzeń. Kartele były głównie krytykowane z tego powodu, że pobierały wysokie ceny i w tym celu ograniczały rozmiary produkcji; zarzut ten był w szczególności bardzo słuszny wtedy, jeżeli kartele, zapewniwszy sobie monopolistyczną sytuację na rynku, zaniedbywały sprawę postępu technicznego, nie odnawiały należycie swych urządzeń i pracowały na urządzeniach podniszczonych i przestarzałych; tymczasem najważniejszym momentem legitymującym istnienie kartelu jest możliwość prowadzenia polityki planowej, mającej na celu osiągnięcie właściwego, równomiernego tempa i właściwych rozmiarów przy nabywaniu trwałych urządzeń. Przemysł w tej chwili na ogół rozumie postulaty nowoczesnej polityki gospodarczej, i tym się tłumaczy, że w wysuwanych przez poszczególne gałęzie przemysłu programach i planach ich przyszłej działalności, wysuwa się na miejsce naczelną sprawę ustawiania nowych urządzeń.

Sprawy te poruszyliśmy w wydanej w 1932 r. pracy pod tytułem: „Struktura gospodarstwa polskiego“. Niewiele mamy do dodania do zamieszczonego w tej pracy paragrafu pod

tytułem: „Planowe ustawianie instalacji przez uczestników karteli.“

„W poprzednich rozdziałach, przy przeglądzie zabiegów, mających na celu reglamentowanie zbytu szeregu towarów, wskazywaliśmy do jakiej przesady dochodzą drobiazgowo wysiłki reglamentacyjne; np. w łonie syndykatu naftowego został wypowiedziany pogląd, że trzeba kontrolować sprzedaż niemal każdego litra benzyny i nafty, w łonie przemysłu żelaznego zastanawiano się nad tym, jak zapobiec, aby kupiec żelazny na Wileńszczyźnie nie sprzedał centnara blachy w innym rejonie wileńskim.“

„Jednocześnie skartelizowane gałęzie przemysłu, często o stosunkowo niewielkiej ilości uczestników, pozostawiają proces nabywania nowych instalacji poza nawiasem wszelkiej ingerencji; w pewnych okresach niemal wszystkie przedsiębiorstwa danych gałęzi rozszerzają się i ustawiają nowe urządzenia, a w parę lat potem wszystkie jednocześnie zaprzestają instalowania.“

„Czy poszczególne gałęzie przemysłu nie mogłyby wprowadzić pewnej kolejności przy zakupie nowych maszyn i urządzeń. Przedsiębiorstwo odsuwające zakup nowych instalacji o dwa, albo o trzy lata, mogłoby otrzymać od innych przedsiębiorstw z tego tytułu odszkodowanie, wszak w umowach kartelowych ustala się odszkodowanie za niewyzyskanie przysługującej kwoty sprzedaży.“

„W niektórych umowach jest przewidziany zakaz ustawiania nowych instalacji przez czas trwania umowy (w polskim kartelu jutowym).“

„W innych jest ustalony stopień wyzyskania zdolności wytwórczej nowych instalacji; tak np. w konwencji węglowej górnośląskiej było określone, do jakiej produkcji ma prawo nowy szyb węglowy w rok, dwa, trzy lata i t. d. po wywierceniu.“

„Można ustalić opłaty za prawo wcześniejszego ustawienia instalacji i premie za odsunięcie inwestycji.“

„Również i producent maszyn i narzędzi wytwórczych chętnieby udzielił ulgowych warunków odbiorcom, gdyż w ten sposób otrzymywałyby obstalunki równomiernie rozłożone w czasie.“

„Realizacja takiego pomysłu wymaga odmiennych rozwiązań w różnych gałęziach przemysłu. Podstawowe zasady syndykatów i karteli są niesłychane proste, praktyczna jednak

ich realizacja polega na wprowadzeniu wyjątków i odchyleń, i w gruncie rzeczy charakter każdego kartelu polega na jemu tylko właściwych odchyleniach i wyjątkach od zasadniczych założeń.“

„Każdy pomysł kartelowy przechodzi przez staranną i drobiazgową kuchnię kartelową; umowa kartelowa jest owocem zbiorowej pracy, ustalającej wyjątki i odchylenia od zasadniczych założeń. Nie inaczej ma się rzecz i z pomysłem planowego, rozłożonego w czasie zakupu urządzeń wytwórczych przez poszczególnych członków kartelu; pomysł tego rodzaju musi być drobiazgowo opracowany w łonie poszczególnych gałęzi przemysłu, z uwzględnieniem ich właściwości. Realizacja takiego pomysłu zapewniłaby w pewnej mierze równomierność zatrudnienia przedsiębiorstwom, produkującym urządzenia wytwórcze.“

Jak już powiedzieliśmy, kartel skuteczny, a zatem obejmujący wszystkie lub prawie wszystkie przedsiębiorstwa, wytwarzające skartelizowany produkt, poddawany jest coraz bardziej wyraźnie i stanowczo normie, nakazującej obsługę wszystkich odbiorców na jednakowych warunkach.

W działalności karteli występuje tendencja znajdująca się w jaskrawej sprzeczności z zasadą, którą nazwaliśmy normą użyteczności publicznej.

Do kartelu węglowego należą koncerny węglowo-żelazno-mechaniczne. Te same koncerny należą też do kartelu żelaznego.

Weźmy najprostszy przypadek koncernu węglowo-żelazno-mechanicznego i założmy, że jest on jedynym przedsiębiorstwem, mającym kopalnie węgla, huty żelazne, walcownie i fabryki mechaniczne.

Wtedy taki koncern część wydobytego we własnej kopalni węgla zużywa we własnych zakładach stalowych, wyprodukowane przez siebie żalazo puszcza na własną walcownię, i przypuśćmy, że z własnej blachy robi pudełka blaszane.

Przerabianie wytworzonego we własnych zakładach produktu w zakładach dalszej przeróbki nazywa się własnym zapotrzebowaniem przedsiębiorstwa albo koncernu.

A zatem kopalnia węgla, należąca do kartelu, przeznaczają jedną część wydobytego węgla na obsługę zakładów żela-

znych, należących do tego przedsiębiorstwa, którego i kopalnia jest własnością, drugą zaś część węgla sprzedaje na rynku według ustalonych przez umowę kartelową warunków. Utarło się określenie „obcy odbiorca“, którym oznacza się odbiorcę, nie będącego w stosunku koncernowym z dostawcą.

Koncern przerabia część wytworzonej blachy w trybie własnego zapotrzebowania we własnych zakładach na pudełka blaszane, a część blachy sprzedaje według zasad umowy kartelowej „obcym“ odbiorcom.

Jeżeli przedsiębiorstwo pudełek blaszanych nabywa blachę na rynku, nazywane jest ono „czystym“ przedsiębiorstwem pudełek. Przedsiębiorstwo walcowniane, nabywające bloki żelazne na rynku, nazywane jest „czystą“ walcownią. Określenie „czysta“ walcownia oznacza, że walcownia nie jest składową częścią koncernu, wytwarzającego żelazo.

Przedsiębiorstwo, będące składową częścią koncernu pionowego, ma przewagę nad czystym przedsiębiorstwem. W okresie braku żelaza przede wszystkim otrzyma żelazo walcownia, będąca częścią składową koncernu. Natomiast czysta walcownia może mieć trudności z otrzymaniem żelaza i może je otrzymać z pewnym opóźnieniem. Na tym zresztą polega istota stosunku koncernowego, który zapewnia odbiorcy stałość dostawy, a dostawcy stałość odbioru.

Powstaje pytanie, czy czyste przedsiębiorstwo, nabywając produkt wyjściowy od kartelu, otrzymuje ten produkt po tej samej cenie, jak będący składową częścią koncernu analogiczny zakład. Czy czyste przedsiębiorstwo pudełek blaszanych otrzymuje blachę od kartelu po tej samej cenie, po jakiej otrzymuje fabryka pudełek blaszanych, będąca częścią koncernu produkującego blachę. Jeżeli mamy do czynienia z koncernem, będącym jedynym przedsiębiorstwem, mającym walcownię blachy i fabrykę pudełek, nie sposób jest na to pytanie wyraźnie odpowiedzieć, ponieważ jest to sprawa wewnętrzznego rozrachunku w łonie jednego przedsiębiorstwa; jeżeli przedsiębiorstwo zaliczy własnej fabryce pudełek blachę po cenie kartelowej, to jedynym skutkiem będzie to, że walcownia blachy wykaże większe dochody, a fabryka pudełek — mniejsze, co dla przedsiębiorstwa, jako całości, jest dosyć obojętne. W Polsce zdarzył się wypadek, że jeden koncern węglowo-żelazno-mechaniczny sprzedawał pudełka blaszane po cenie niższej, niż wynosiła cena kartelowa blachy; jasne jest, że w tych warunkach czyste przedsiębiorstwo pu-

delek blaszanych nie było w stanie konkurować z pudełkami, wytworzonymi przez zakłady, będące częścią koncernu wytwarzającego blachę. Ale i wtedy koncern mógł łatwo odeprzeć zarzuty, twierdząc, że ma prawo uprawiać produkcję pudełek blaszanych ze stratami i do tej produkcji dokładać.

Inaczej i wyraźniej przedstawia się sprawa, jeżeli koncern obejmuje parę przedsiębiorstw; jak już powiedzieliśmy, stosunek koncernowy może polegać na tym, że jedno przedsiębiorstwo posiada zarządzający pakiet akcji drugiego przedsiębiorstwa i nim zarządza. Wtedy zdarza się dość często, że umowa kartelowa uprawnia przedsiębiorstwo, będące członkiem kartelu, do dostarczania wytwarzanego przez siebie produktu skoncernowanemu odbiorcy po cenie niższej, niż cena kartelowa, a zatem po cenie uprzywilejowanej.

Skoncernowany odbiorca może, w myśl umowy kartelowej, otrzymywać skartelizowany produkt po cenie niższej, niż cena kartelowa, a zatem jest zaopatrzony taniej, niż będące „obcym“ odbiorcą czyste przedsiębiorstwo.

Taki tryb postępowania znajduje się w jaskrawej sprzeczności z normą użyteczności publicznej, nakazującej monopolistycznemu dostawcy obowiązek obsługi odbiorców na równych warunkach. Dotychczas przy rozpatrywaniu umów kartelowych poruszaliśmy tylko sprawę ustalania rozmiarów kontyngentu globalnego i jego podziału pomiędzy członkami kartelu. Umowy kartelowe ustalają poza kontyngentami sprzedaży na rynek również tak zwane kontyngenty własnego zapotrzebowania, a zatem ilości produktu, który może być przerobiony w zakładach lub przedsiębiorstwach, należących do tego samego koncernu pionowego.

Wygląda to tak: kartel blachy ustala na dany miesiąc globalny kontyngent zbytu w wysokości 10 tys. ton. Przedsiębiorstwo blachy będące członkiem koncernu, ma kwotę wynoszącą 7%, a zatem ma prawo sprzedać 700 ton blachy na rynku; następnie umowa kartelowa pozwala mu na dostarczenie pewnej ilości blachy skoncernowanemu z nim przedsiębiorstwu pudełek; przypuśćmy, że ta ilość została oznaczona na 400 ton. A zatem opisujący koncern ma prawo sprzedać na rynku 700 ton blachy i we własnych zakładach przerobić na pudełka blaszane 400 ton blachy. Zwykle się postanawia, że jeżeliby rozpatrywany koncern przerobił we własnych zakładach dalszej przeróbki nie 400, a 500 ton blachy, to wtedy to przekroczenie wynoszące 100 ton potrąca się z kontyngentu

zbytu danego przedsiębiorstwa, czyli mogłoby ono sprzedać na rynku zamiast 700 ton tylko 600 ton. Często kontyngenty własnego zapotrzebowania są ustalane tak wysoko, że nie są przekraczane. A zatem przedsiębiorstwo skoncernowane korzysta z indywidualnego kontyngentu zbytu na rynku i z prawa przerobienia określonej ilości produktu w trybie własnego zapotrzebowania we własnych zakładach dalszej przeróbki koncernu.

Nic dziwnego, że w tych warunkach powstają ostre konflikty. Jeżeli czyste przedsiębiorstwo pudełek blaszanych nabywa blachę po cenie kartelowej, a skoncentrowane z walcownią blachy przedsiębiorstwo pudełek blaszanych otrzymuje blachę po cenie uprzywilejowanej, a więc niższej, niż cena kartelowa, to wtedy czysty producent pudełek blaszanych znajduje się w gorszej sytuacji, niż skoncernowany z producentem blachy producent pudełek blaszanych. Wtedy nieskoncernowany z fabryką pudełek, a zatem czysty producent blachy, sprzedający ją czystemu producentowi pudełek blaszanych, narażony jest na to, że czysty producent pudełek będzie nabywał mniej blachy, gdyż nie jest w stanie wytrzymać konkurencji producenta pudełek, który jest skoncernowany z dostawcą blachy.

Kartel jest poziomą formą organizacyjną. Skuteczny kartel węglowy jest oddzielony płaszczyzną poziomą od swych odbiorców. Norma użyteczności publicznej nakazuje obsługę odbiorców na równych warunkach; jeżeli w okresie braku węgla wszyscy odbiorcy nie mogą być dostatecznie obsłużeni, organy państwowe ustanawiają ze stanowiska ogólnych potrzeb gospodarstwa narodowego pewien tryb kolejności przy ich obsłudze.

Koncern pionowy oddziela dany zespół przemysłowy od innych przedsiębiorstw powierzchniami pionowymi, wytwarzając sobie właściwy tryb obsługi skoncernowanych z nim odbiorców; odbiorca skoncernowany jest uprzywilejowany wobec odbiorcy „czystego“.

Powstaje zatem poważny konflikt pomiędzy dwiema zasadami.

Jeżeli państwo przystępuje do upaństwowienia danej gałęzi przemysłu, np. węgla, to stara się oddzielić przemysł węglowy od innych gałęzi i nadać mu zamierzone formy organizacyjne. Co zrobić jednak z koncernami węglowo-żelaznymi. Czy je przeciąć płaszczyzną poziomą i rozbić koncer-

ny na części składowe. Organy państwowe cofają się zwykle przed zastosowaniem takich zabiegów chirurgicznych; koncerny są żywymi i żyjącymi tworam; w ten sposób upaństwowienie przemysłu węglowego może pociągnąć za sobą upaństwowienie pewnych zakładów żelaznych; wtedy jedne przedsiębiorstwa żelazne pozostają w rękach prywatnych, a inne zakłady żelazne — w rękach państwa; wówczas z natury rzeczy stosunek organów państwowych do przedsiębiorstw państwowych jest lepszy niż do przedsiębiorstw prywatnych; norma użyteczności publicznej, nakazująca przestrzeganie równych warunków przy obsłudze odbiorców, może być pogwałcona; państwowy zakład żelazny otrzyma łatwiej węgiel, niż prywatne przedsiębiorstwo żelazne, a niekiedy — taniej.

Jeżeli państwo przystępuje do upaństwowienia przemysłu żelaznego, to samo zagadnienie powstaje w stosunku do przemysłów przetwórczo-mechanicznych. Czy ciąć żywe ciało koncernu żelazno-przetwórczo-mechanicznego? W Anglii rząd przystępuje w 1946 r. do opracowania ustawy o upaństwowieniu przemysłu żelaznego i nie umie sobie poradzić ze sprawą przeprowadzenia właściwej demarkacyjnej płaszczyzny poziomej, nie wie, czy poziomo przecinać koncerny, czy też upaństwiać i pewne zakłady przetwórczo-mechaniczne.

Istotnym elementem gospodarki planowej jest kształtowanie stosunków pomiędzy dostawcą i odbiorcą; im więcej tych stosunków organy państwowe regulują, tym zupełniejszy i rozciąglejszy jest zasięg gospodarki planowej. Normy użyteczności publicznej wymagają innego kształtowania stosunków pomiędzy dostawcami i odbiorcami, niż to, jakie wytworzyło funkcjonowanie koncernów pionowych. Władze państwową zwykle nie wiedzą, jak te sprawy rozstrzygać i zachowują się dosyć bezradnie.

Ten konflikt jest rozwiązywany przez przemysł prywatny rozmaicie. Ilości dozwolone do przerobienia w trybie własnego zapotrzebowania mogą być niekiedy bardzo ograniczane, niekiedy, aczkolwiek bardzo rzadko, traktowane są jako część indywidualnego kontyngentu zbytu na rynek; innymi słowy przeróbka we własnych zakładach w trybie własnego zapotrzebowania może być traktowana tak samo, jak sprzedaż „obcym“ odbiorcom i może być zaliczana na poczet indywidualnego kontyngentu zbytu rynkowego. Jeżeli więc przedsiębiorstwo ma kontyngent zbytu blachy w wysokości 1.000 ton, a przerobi w skoncernowanych z nim zakładach 200 ton na

pudełka blaszane, to może sprzedać na rynku tylko 800 ton blachy.

Chęć osiągnięcia korzyści, płynących ze stosunku koncertowego, doprowadza niekiedy do tego, że pod naciskiem żądań czystego producenta blachy i czystego producenta pudełek — stosunek pomiędzy nimi bywa uznawany w umowie kartelowej za stosunek koncertowy, aczkolwiek żadne z nich nie ma pakietu akcji drugiego.

Pod wpływem istnienia koncertów jeden kartel doprowadza do założenia innych karteli. Można rozwiązać konflikt zachodzący pomiędzy skoncertowanym z producentem blachy przedsiębiorstwem pudełek, a czystym przedsiębiorstwem pudełek w ten sposób, że się tworzy kartel pudełek; wtedy skoncertowana z producentem blachy fabryka pudełek może zbywać pudełka w ramach indywidualnego, przyznanego jej kontyngentu, zupełnie tak samo, jak czyste przedsiębiorstwo pudełek; po ustaleniu rozmiarów kontyngentów indywidualnych zbytu konkurencja pomiędzy nimi ustaje.

Na podłożu kartelu żelaza walcowanego powstają w ten sposób kartele drutu ciągnionego, gwoździ, nitów, blachy cynkowej, pudełek i t. d. Wytwarza się w ten sposób układ, przy którym koncertny pionowe mają daleko silniejszą pozycję, niż nieskoncertowane przedsiębiorstwa. Ponieważ nieskoncertowane przedsiębiorstwa są zwykle słabsze finansowo niż koncertny, to ten system utrwała ich słabość; często na mocy umów kartelowych tak zwane czyste przedsiębiorstwa dostają odstępnę w postaci małej kwoty i zadawalają się utrwaleniem swej skromnej sytuacji.

Powstaje w ten sposób niezmiernie skomplikowana budowa przemysłu, przy której przedsiębiorca ujęty jest w karby całej sieci umów. Życie zmusza jednak do pozostawienia przedsiębiorcy pewnej swobody. Tak np. sieć umów kartelowych w przemyśle żelaznym nie obejmuje specjalnych gatunków stali, których produkcja ulega ciąglemu doskonaleniu się i zależy od indywidualnej inicjatywy przedsiębiorcy. Umowy w przemyśle mechanicznym obejmują zwykle tylko takie produkty, jak: gwoździe, pudełka blaszane, blachy cynkowane, ale nie są w stanie objąć szeregu różnorodnych produktów, których jakość i charakter ulegają zmianom pod wpływem postępu technicznego. Umowy kartelowe zawiera się daleko łatwiej w gałęziach produkcji, wytwarzających produkty dające się łatwo określić i otrzymywane

przy pomocy ustabilizowanych i raczej dostępnych metod produkcji.

Widzimy do czego doprowadza tendencja utrwalenia sytuacji przedsiębiorców. Przedsiębiorca staje się pewny, że znajdzie odbiorców na swe produkty, że będzie mu dostarczony produkt wyjściowy, wie jaką cenę będzie musiał zapłacić za dostarczone mu produkty wyjściowe i jaką cenę otrzyma ze sprzedaży skartelizowanych produktów. Tymczasem — najskuteczniejszym narzędziem, skłaniającym dostawcę do dostarczenia dobrego produktu jest to, że niezadowolony odbiorca może sobie wybrać innego dostawcę.

Przy koncernowym stosunku dostawcy i odbiorcy są wzajemnie ze sobą sprzężeni. I centralne biuro syndykatu przydziela często otrzymane obstalunki wyznaczanym przez siebie członkom kartelu; w ten sposób kartel wyznacza odbiorcy dostawcę; odbiorca pozbawiony jest prawa wyboru dostawcy. Dostawcy mało co grozi ze strony odbiorcy, niezadowolonego z jakości albo terminu dostarczonego mu produktu. Tendencja do stabilizacji stosunków pomiędzy odbiorcami i dostawcami doprowadza do tego, że naturalna przeciwstawność interesów pomiędzy nimi nie może znaleźć należytego wyrazu.

W Rosji Sowieckiej sporządzone przez centralne organy rządowe plany wiążą odbiorców z dostawcami. Okazuje się, że życie zmusza kierowników przedsiębiorstw państwowych do naruszania narzuconego im planu. Jeżeli przedsiębiorca nie otrzymuje w terminie potrzebnego mu produktu wyjściowego, to musi bądź zmniejszyć, bądź opóźnić swoją produkcję; aby tego uniknąć, takie przedsiębiorstwo szuka potrzebnego mu produktu w innych przedsiębiorstwach i narusza w ten sposób plan. Organy rządowe rosyjskie zadają sobie pytanie, czy należy ukarać kierownika przedsiębiorstwa, który zdobył potrzebny mu produkt od samowolnie wybranego przez siebie dostawcy, wbrew zaleceniom narzuconego mu planu, czy też może należy go pochwalić.

Życie nie znosi zbyt drobiazgowych planów; nie można wiązać odbiorców i dostawców pomiędzy sobą do tego stopnia, aby odbiorca, nie otrzymujący potrzebnego mu produktu od wyznaczonego mu dostawcy, nie mógł poszukać sobie innego dostawcy.

Jeżeli w takich sytuacjach pewne przedsiębiorstwa mają niewykorzystany aparat wytwórczy i mogą obejść postanowienia i zalecenia centralnych organów kartelowych albo re-

glamentacyjnych urzędów państwowych, przyczynia się to do sprawniejszego funkcjonowania życia gospodarczego. Reglamentacja doprowadza w okresach zupełnego zatrudnienia do t. zw. zakorkowań; zakorkowanie polega na tym, że pewna faza produkcji nie może być dokonana z powodu braku produktu wyjściowego, a niekiedy nawet drobnego produktu pomocniczego. Jeżeli aparat produkcyjny nie jest całkowicie zatrudniony i ma zatem luzy produkcyjne, to w ten sposób można uniknąć zakorkowań. Odbiorca gotów jest zapłacić za drobną partię produktu, którego otrzymanie pozwala uniknąć zakorkowania, bardzo wysoką cenę, znacznie wyższą, niż cena ustalona przez kartel albo urzędy państwowe; politycy gospodarczy hołdują teraz przeważnie postulatowi zupełnego zatrudnienia i jak najzupełniejszego wykorzystania aparatu wytwórczego; im bardziej taki postulat jest zrealizowany, tym mniej jest luzów produkcyjnych; aparat wytwórczy jest napięty, jak wyciągnięta struna. Zagadnienie luzów produkcyjnych jest zagadnieniem niewykorzystanych i niezatrudnionych czynników produkcji; stąd wynika, że istnienie pewnego odsetka czynników produkcji, które nie są wykorzystane, może być bardzo pożyteczne.

W okresach bezrobocia podkreśla się, że czynniki produkcji nie są wykorzystane; w składach węgla, żelaza i t. d. leży nienabywany węgiel i żelazo; politycy gospodarczy martwią się z tego powodu. W okresach ożywienia gospodarczego znajdujące się w składach towary są zamówione; odbiorca, nie otrzymujący towaru od wyznaczonego mu dostawcy, nie może znaleźć potrzebnego mu towaru, któryby beczynnienie czekał na przygodnego odbiorcę. Wtedy ludzie zaczynają uważać, że dobrze jest, jeżeli w sklepach i składach długo i beczynnienie leżą towary, czekające na przygodnych odbiorców. Plan powinien mieć luzy, pozwalające nieobsłużonemu odbiorcy na nabycie potrzebnego mu towaru u producentów i kupców, czekających na przygodnych odbiorców. Plan musi się liczyć z potrzebą istnienia pewnej produkcji, przeznaczonej na zaspakajanie potrzeb przygodnych odbiorców.

*

*

Kartelem narodowym jest kartel, którego zadaniem jest obsługa rynku krajowego; niezmiernie często przemysł zrzeszony w kartelu narodowym uprawia wywóz swych wytworów zagranicę.

Często sprzedaż na rynku krajowym jest dogodniejsza dla przedsiębiorców, niż sprzedaż na rynkach zagranicznych; zwykle przedsiębiorca uzyskuje ze sprzedaży na rynku krajowym wyższą cenę, niż na rynkach zagranicznych.

Przypuśćmy, że przedsiębiorstwo zatrudnia $\frac{3}{4}$ swego aparatu wytwórczego dla produkcji, zbywanej na rynku krajowym, po cenie pokrywającej całkowicie stałe koszty; wtedy przedsiębiorcy opłaca się zatrudnić pozostałe $\frac{1}{4}$ aparatu wytwórczego dla produkcji zbywanej na rynkach zagranicznych po cenie pokrywającej koszty bieżące (przede wszystkim robocizny, surowca i t. p.) i dającej pewną nadwyżkę; cena otrzymywana ze sprzedaży na rynkach zagranicznych może nie pokrywać całkowitych kosztów własnych; przedsiębiorcy to jednak opłaca się bardziej, niż utrzymywanie jednej czwartej aparatu wytwórczego w stanie nieczynnym; utrzymanie w należytych stanie aparatu nieczynnego też pociąga za sobą wydatki; trzeba również odkładać środki na zastąpienie po pewnym czasie nieczynnych urządzeń przez nowe urządzenia; jeżeli więc eksport po cenie niższej, niż cena uzyskiwana w kraju, pokrywa chociażby część tych wydatków, to to opłaca się przedsiębiorcy. Sprzedaż zagranicą po cenach niższych, niż krajowe, nazywana jest „dumpingiem“. Dumping jest zwalczany, zarówno przez opinię krajową, jak i opinię zagraniczną.

Opinia kraju, uprawiającego dumping, uskarża się na to, że odbiorca zagraniczny otrzymuje produkt po cenie niższej, niż odbiorca krajowy. Na przykład w Polsce odbiorca krajowy płacił za cukier bez opłaty akcyzy więcej, niż odbiorca zagraniczny. Jeżeli przypadkiem karmiono nierogacizną angielską cukrem polskim, to mówiono, że nierogacizna angielska otrzymuje cukier polski po cenie niższej, niż mieszkaniec polski. Ten argument był bardzo rozpowszechniony przed pierwszą wojną światową wśród rewolucjonistów rosyjskich; mówiono, że chłop rosyjski nie może nabyć cukru po cenie, po jakiej go dostaje nierogacizna angielska.

Gdyby Polska zaniechała wywozu cukru, to miałyby do wyboru parę alternatyw. Gdyby postanowiono sprzedać cukier w kraju po dawnej cenie, to część aparatu wytwórczego musiałaby być unieruchomiona. Gdyby postanowiono zatrudnić całkowity aparat dla sprzedaży na rynku krajowym, to wtedy należałoby obniżyć cenę cukru; nigdy nie wiadomo dokładnie, w jakiej mierze wzrośnie zbył cukru wskutek obni-

żenia ceny. Można obniżyć cenę, dajmy na to o 20%, a sprzedaż wzrośnie tylko o 10%; wtedy cukrownie mają mniejsze wpływy i mogą nie być w stanie pokryć kosztów własnych; może okazać się inaczej, i przy obniżeniu ceny o 20% sprzedaż może wzrosnąć o 40%; wtedy cukrowniom to się opłaca.

Przy takim rozwiązaniu kraj musi zrezygnować z potrzebnych dla opłacenia przywozu walut zagranicznych, uzyskiwanych z wywozu danego produktu.

Opinia krajów zagranicznych występuje przeciwko dumpingowi z tego względu, że stanowi on konkurencję dla ich przemysłu. Jeżeli więc na przykład Polska wywoziła węgiel po niskich cenach do krajów skandynawskich, to przemysł węglowy angielski był temu przeciwny, gdyż węgiel angielski musiał być sprzedawany w krajach skandynawskich po cenach obniżonych. W niektórych krajach wprowadzono ustawy anty-dumpingowe, które postanawiają, że towary przywożone w trybie dumpingu, bądź nie będą dopuszczone, bądź będą obciążone dodatkowymi opłatami. Ustalenie faktu, kiedy dumping ma miejsce, jest niezmiernie dowolne. Cena pobierana przez przedsiębiorcę za wywożony towar musi być często niższa, niż krajowa, choćby dlatego, że dany towar musi opłacić cło przywozowe w kraju, do którego jest przywożony; opłata tego cła jest często przerzucana przez odbiorcę na dostawcę. Niekiedy pojęcie dumpingu jest nawet rozciągane na wysokość płac robotnika, zatrudnionego w danej gałęzi przemysłu; tak np. Anglicy uważali niekiedy, że Polska wywozi węgiel w trybie dumpingu, ponieważ robotnik węglowy polski otrzymuje niższe płace, niż robotnik angielski; nazywano to dumpingiem socjalnym. Niekiedy uważano za oznakę dumpingu, że wywozowe taryfy kolejowe polskie do Gdańska i Gdyni były zbyt niskie.

W okresach bezrobocia dumping jest nazywany wywozem bezrobocia. Przypuśćmy, że kilka krajów jest dotkniętych bezrobociem; każdy kraj dąży do tego, aby zatrudnić jak najwięcej robotników; jeżeli jeden z krajów zatrudnia robotników dla wywozu na rynki zagraniczne po niskich cenach i doprowadza do wzrostu bezrobocia w innych krajach, to kraje dotknięte bezrobociem uważają, że kraj, któremu udało się zwiększyć swój wywóz, uprawia wywóz bezrobocia.

Jeżeli konkurencja przy wywozie danego produktu przez różne kraje doprowadza do zbyt dużego obniżenia cen, to uczestnicy takiego wywozu dochodzą do wniosku, że lepiej

się jest porozumieć i poddać wywóz reglamentacji. Koszty walki konkurencyjnej mogą być znaczne, a doprowadzają niekiedy tylko do bardzo niewielkich przesunięć w rozmiarach wywozu poszczególnych krajów. Porozumienia takie są zawierane zwykle między kartelami narodowymi i w ten sposób powstają tak zw. kartele międzynarodowe.

Z chwilą, gdy przemysł węglowy polski zawarł porozumienie z przemysłem węglowym angielskim w sprawie zbytu na rynkach zagranicznych, to powstał w ten sposób kartel międzynarodowy.

Kartel międzynarodowy może obejmować mniejszą, lub większą ilość krajów, uprawiających wywóz danego produktu; będziemy nazywali kartelem międzynarodowym porozumienia, w których biorą udział choćby tylko dwa kraje. Jasne jest, że kartel jest tym zupełniejszy i skuteczniejszy, im więcej krajów uprawiających dany wywóz bierze w nim udział. Niekiedy jednak kartele międzynarodowe, obejmujące dwa kraje, mogą być skuteczne np. w wypadku, jeżeli obejmują one te rynki zagraniczne, do których ze względów geograficznych tylko te dwa kraje mają dostęp. Jeżeli więc np. przez pewien czas przy zbycie węgla na rynkach skandynawskich wchodziły w grę tylko Anglia i Polska, to kartel międzynarodowy, obejmujący tylko Polskę i Anglię przy zbycie na rynkach skandynawskich, mógł być bardzo skuteczny.

Dosyć często w międzynarodowych porozumieniach kartelowych przyjmuje się zasadę, że obsługa rynku krajowego należy do przemysłu krajowego; wtedy przedmiotem porozumienia międzynarodowego jest tylko ustalenie zasad, obowiązujących przy wywozie. Wtedy umowa międzynarodowa ustala tylko kwotę wywozową; rzadziej ustala się kwoty produkcyjne dla krajów będących członkami porozumienia międzynarodowego; jeżeli więc dany kraj za dużo wywozi, to może nie być w stanie zaspokoić potrzeb rynku krajowego i wtedy rynek ten staje się otwarty dla przywozu z innych krajów. Kraje kolonialne, produkujące cukier trzcinowy, kaczuk i t. p. wywożą niemal całą produkcję; wtedy kwota produkcyjna jest kwotą wywozową.

Najbardziej znane są międzynarodowe porozumienia kartelowe w przemyśle węglowym, żelaznym, żelaza walcowanego, metali pół-szlachetnych, cukru, kauczuku i t. p.

Przystąpienie kartelu narodowego do kartelu międzynarodowego ma tak duże znaczenie dla zainteresowanego kraju,

że bez jawnej lub cichej zgody odnośnego rządu jest obecnie prawie nie do pomyślenia. Na przykład porozumienie pomiędzy kartelem węglowym polskim i angielskim miało doniosłe znaczenie dla obu krajów; od niego zależały rozmiary zatrudnienia i rozmiary wywozu. Czasami rządy wyraźnie popierają porozumienia międzynarodowe; tak na przykład międzynarodowy kartel cukrowy otrzymał poparcie ze strony rządów krajów, które przystąpiły do porozumienia międzynarodowego w tej formie, że ustanowiono prohibicyjne cło wywozowe od cukru i zwalniano od jego opłaty tylko ilości, wyznaczone przez porozumienie międzynarodowe; tak na przykład Polska otrzymała kontyngent wywozowy w wysokości 100.000 ton rocznie i wolno było wywieźć z Polski tylko tę ilość bez opłaty cła wywozowego; ponad tę ilość nie można było cukru wywieźć, gdyż trzebaby było od niego opłacać wysokie cło wywozowe.

W okresach, gdy skutek depresji zbyt towarów maleje, liczne kraje gwałtownie popierają wywóz w celu uzyskania walut na opłacenie potrzebnego im przywozu obcych towarów i w celu zwiększenia zatrudnienia; w innych okresach, gdy występuje brak towarów, zachodzi obawa, że wywóz zbyt dużej ilości towarów krajowych może ogołocić rynek wewnętrzny. Po poprzedniej wojnie miał miejsce przez pewien czas brak zboża, nabiału i węgla; za te towary odbiorcy zagraniczni płacili takie ceny, że w licznych krajach istniała obawa ich ogołocenia; wtedy liczne rządy wprowadziły kontyngentowanie wywozu i opłaty wywozowe. W czasie strajku węglowego w Anglii w 1926 r. wystąpił taki popyt na węgiel polski ze strony zagranicy, że rząd polski musiał reglamentować wywóz. W tych sytuacjach rząd niekiedy nie pozwala przemysłowi swego kraju na wykorzystanie przysługującego mu kontyngentu eksportowego.

Międzynarodowe umowy kartelowe mają na celu reglamentację wywozu, przyczem uczestnicy kartelu międzynarodowego starają się zwykle o uzyskanie jak największych kwot wywozowych. W pewnych okresach uczestnicy kartelu nie wykorzystują przysługującego im prawa wywozu i wywożą mniej, niż wynosi przyznany im kontyngent wywozowy. Wtedy kraje importujące dany produkt skartelizowany nie są należycie zaopatrzone.

Jeżeli kartel międzynarodowy przydziela swym uczestnikom, to jest poszczególnym kartelom narodowym, udział w za-

opatrzeniu poszczególnych krajów, to zwykle wtedy kartel międzynarodowy zawiera porozumienie z krajami importującymi. Prostu nie wypada, aby kraje eksportujące dzieliły się rynkiem innych krajów bez ich zgody. Jeżeli więc kartel węglowy polski i kartel węglowy angielski zawierają umowę, ustalającą ich udział w zaopatrzeniu rynku szwedzkiego, to trudno zrobić to bez porozumienia z importerami szwedzkimi.

W takich sytuacjach kraje importujące wysuwają żądanie zapewnienia im dostawy w pewnych rozmiarach. W polityce krajów importujących występuje tendencja do udzielania zgody na dotyczące jego zaopatrzenia postanowienie kartelu międzynarodowego pod warunkiem, że dostawy będą wykonane. Na naszym przykładzie wyglądałoby to, jak następuje: organizacja szwedzkich kupców, trudniących się przywozem węgla, stawia warunek, aby nawet w okresie braku węgla na krajowych rynkach eksporterów, przewidziane przez umowę międzynarodową kontyngenty węgla były przynajmniej w znacznej części dostarczone.

Prawo dostawy jest uzupełnione przez obowiązek dostawy. Występuje tendencja do sprzężania dostawców z odbiorcami.

*
*
*

W pewnych gałęziach przemysłu wytwarzany produkt ma tyle odmian, że trudno jest oznaczyć produkt, będący przedmiotem umowy. Cukier i cement są towarami zupełnie określonymi i dla odbiorcy jest często sprawą obojętną, jaka fabryka jest jego dostawcą. Gatunki węgla można sprowadzić do jednego podstawowego gatunku węgla; tak na przykład przy obliczaniu kontyngentów sprzedażnych można zaliczać dwie tony miału węglowego, jako jedną tonę węgla grubego; blachę cieką można przy obliczaniu kontyngentu sprzedażnego sprowadzić do blachy grubej i traktować tonę blachy ciekiej za równowartość dwóch ton blachy grubej.

Jest tyle gatunków przędzy bawełnianej, że trudno jest umówić się, jak sprowadzić różne numery przędzy do jednego, zasadniczego gatunku, któryby mógł być podstawą dla obliczania kontyngentów sprzedażnych. Przędzę określa się przez stopień jej cienkości. Cienka przędza jest wytworem bardziej wartościowym, niż grubsza przędza. Bardzo trudno

jest ustalić klucz, przy którego pomocy można przeliczyć metr danej cienkiej przędzy na grubszą przędę; następnie, gdyby się to nawet udało i gdyby osiągnięto porozumienie co do sposobu przeliczenia, kontrola rozmiarów produkcji poszczególnych numerów przędzy byłaby wprost niewykonalna; przedsiębiorca, który wytworzył daną ilość metrów przędzy No. 80, mógłby podać, że wytworzył przędę No. 60 i jego kontyngent sprzedaży byłby w ten sposób mniej obciążony; ucze- stnik takiego kartelu mógłby z łatwością przekraczać przy- znany mu kontyngent sprzedaży, deklarując niższe numery zamiast wyższych przez siebie wyprodukowanych numerów.

Węgiel, cement, cukier, metale pół-szlachetne są wysyłane całymi wagonami i wskutek tego kontrola ilości produktów sprzedanych przez członka kartelu jest stosunkowo łatwa. Kontrola rozmiarów sprzedaży różnych gatunków przędzy jest trudna do wykonania. Jeszcze trudniej jest skontrolować rozmiary sprzedaży tkanin, gdyż różnorodność gatunków tkanin jest jeszcze większa, niż to ma miejsce przy przędzy.

Gdy w Polsce postanowiono reglamentować rozmiary produkcji przemysłu bawełnianego, zastosowano przydział przed- siębiorstwom określonych ilości bawełny; z otrzymanej ba- wełny przedsiębiorca mógł był wytwarzać dowolne gatunki przędzy.

Kontyngenty przydzielanej bawełny ustalono mniej wię- cej według stanu posiadanych wrzecion.

W Anglii zastosowano inny zabieg; postanowiono regla- mentować rozmiary aparatu wytwórczego, a zatem ustalić do- zwoloną ilość wrzecion w poszczególnych przedsiębiorstwach.

Anglicy uważają, że wskutek powstania przemysłu ba- wełnianego w Indiach, Japonii i t. d., Anglia musi liczyć się ze zmniejszeniem swego eksportu; aparat wytwórczy prze- mysłu bawełnianego jest uważany za zbyt duży i wymaga redukcji. Może być, że ta diagnoza jest słuszna, należy jed- nak zwrócić uwagę na to, że niekiedy oceniano sytuację fał- szywie; uważano np. przed wojną, że Anglia ma za dużo kopalń i za dużo stoczni.

Niektóre gałęzie przemysłu wytwarzają olbrzymią ilość produktów; należy do nich przede wszystkim przemysł che- miczny.

Przemysł chemiczny opiera się na bardzo kosztownych laboratoriach, w których pracują setki uczonych; metody pro- dukcji są wskutek tego niedostępne; liczne metody oparte są

na wynalazkach i patentach. Wskutek tego, nawet w krajach wysoce uprzemysłowionych, istnieje zwykle tylko parę wielkich koncernów chemicznych: w Anglii i w Niemczech było tylko po jednym, dominującym koncernie chemicznym; w Niemczech I. G. (Interessen Gemeinschaft), w Anglii I. C. I. (Imperial Chemical Industries). Stąd wynika, że porozumienia w przemyśle chemicznym mają charakter głównie międzynarodowy.

Porozumienia międzynarodowe w takich gałęziach przemysłu, jak chemiczny, są daleko bardziej skomplikowane, gdyż ma się do czynienia z licznymi produktami i z ciągłym postępem technicznym, powołującym do życia nowe produkty, wytwarzane nowymi metodami.

Takie porozumienie staje się skuteczne tylko wtedy, jeżeli jest niewiele partnerów umowy międzynarodowej. Przy większej ilości przedsiębiorstw, wytwarzających dane produkty, trudno jest zawrzeć takie porozumienie i zmieniać je w miarę okoliczności, gdyż sam proces umawiania się jest trudny i przewlekły; trudno jest też dopilnować, w jakim stopniu członkowie porozumienia przestrzegają jego warunków. Porozumienia w dziedzinie przemysłu chemicznego, np. w dziedzinie sztucznego jedwabiu, dochodzą do skutku, według mego zdania, przede wszystkim dlatego, że w tych gałęziach przemysłu istnieje mała ilość bardzo dużych koncernów. Porozumiewają się one względnie szybko w miarę potrzeby i nadarzających się okoliczności; te porozumienia mają często charakter elastyczny i zmienny.

Należy odróżnić kartele międzynarodowe w gałęziach przemysłu, posługujących się znanymi, dostępnymi metodami produkcji od porozumień w gałęziach przemysłu, posługujących się niedostępnymi metodami produkcji i odznaczających się ciągłym postępem technicznym.

W tych ostatnich porozumieniach wielką rolę odgrywa udostępnianie sobie metod produkcji. Postęp techniczny bywa często kapryśny i niespodziewany. Niewiadomo w jakim kraju może być wypracowana nowa, skuteczna, lepsza i tańsza metoda produkcji. Porozumienie o udostępnianiu sobie nowych metod produkcji, a zatem patentów i wynalazków ma charakter asekuracji od niespodzianek, jakimi są nowe

metody produkcyjne. Może się zdarzyć, że w jednym kraju wynajduje się metodę produkcji, która jest bardziej przydatna dla innego kraju. N. p. w Stanach Zjednoczonych udoskonalono metodę otrzymywania z węgla produktów takich, jak benzyna otrzymywana dotychczas z ropy naftowej. Ponieważ Stany Zjednoczone mają dosyć ropy naftowej i nie opłaca im się produkować syntetycznych produktów naftowych, to wielki koncern chemiczny amerykański odstąpił tę metodę niemieckiej I. G., rezygnując na pewien przeciąg czasu z jej wykorzystywania. Ta współpraca pomiędzy wielkimi koncernami jest stosunkowo mało znana; ostatnio ujawniono w Stanach Zjednoczonych pewne fragmenty umów pomiędzy wielkimi koncernami chemicznymi angielskimi, niemieckimi i amerykańskimi. W czasie wojny opinia bardzo się nimi interesuje, ze względu na wielką rolę tych koncernów w dziedzinie zbrojenia chemicznego. Porozumienia pomiędzy wielkimi koncernami w różnych krajach dotyczą podziału rynków zagranicznych; zwykle rynki krajów, znajdujących się w sferze wpływów politycznych poszczególnych państw, są uznawane za ich wyłączne rynki; tak na przykład zbyt w dominjach i koloniach angielskich przysługuje przemysłowi angielskiemu; rynki południowo-amerykańskie — Stanom Zjednoczonym i t. d.

Podobny charakter mają porozumienia w takich działach wytwórczości, jak sprzęt radiowy, pewne wytwory mechaniczne, jak np. pewne skomplikowane maszyny i t. d. Porozumienia w tych działach obejmują niekiedy i porozumienia patentowe, a zatem dotyczące wzajemnego udostępniania sobie metod produkcji. Zdarza się, że koncern jednego kraju ma pewien udział w koncernie innego kraju.

W krajach mniej rozwiniętych pod względem przemysłowym i technicznym, a więc nie mających warunków na samodzielne stworzenie danych działów wytwórczości, wielkie koncerny zagraniczne zakładają swe filie w postaci samodzielnych pod względem prawnym przedsiębiorstw. Tak np. przedsiębiorstwa jedwabiu sztucznego w Polsce były w gruncie rzeczy filiami wielkich koncernów z siedzibą w wielkich krajach przemysłowych.

W teorii kraj, w którym działa założone przez zagraniczny koncern przedsiębiorstwo, nie może mieć w tym dziale przemysłu samodzielnej polityki eksportowej.

Przedstawimy następujący wypadek. W Polsce przedwojennej znajduje się przedsiębiorstwo, należące do światowego koncernu, dajmy na to — francuskiego. Przy zawieraniu kartelu międzynarodowego, postawa przedsiębiorstwa polskiego jest podyktowana przez koncern francuski. Jeżeli koncern francuski uważa, że Polska powinna mieć szczupły wywóz produktu skartelizowanego, to podległe koncernowi francuskiemu przedsiębiorstwo polskie będzie dowodziło, że nie leży w interesie przemysłu polskiego zwiększenie wywozu danego produktu. Koncern francuski może być zdania, że w jego interesie leży zwiększenie wywozu danego produktu z Francji, a nie z Polski. Jeżeli koncern francuski ma przedsiębiorstwa w Polsce i Czechosłowacji, to może uważać, że w jego interesie leży bardziej zwiększenie wywozu z Czechosłowacji, niż z Polski.

Jeżeli więc rząd polski pragnie zwiększenia eksportu danego towaru, to występuje konflikt pomiędzy polityką rządu polskiego, a polityką koncernu francuskiego, będącego właścicielem znajdującego się w Polsce przedsiębiorstwa.

Na gruncie międzynarodowych porozumień kartelowych światowe koncerny uprawiają politykę, która jest niekiedy sprzeczna z polityką krajów, w których znajdują się posiadane przez nie przedsiębiorstwa.

* * *

W takich gałęziach produkcji, jak rolnictwo, zawarcie porozumień przez producentów jest niezmiernie trudne.

W każdym kraju istnieje liczna rzesza producentów. Rozmiary produkcji zależą od warunków naturalnych; zdarzają się więc lata urodzajne i nieurodzajne.

Wahania cen płodów rolnych są ogromne.

Wyjaśniliśmy już w rozdziale pod tytułem „Koszty własne“, dlaczego rolnik w okresie niskich cen stara się rzucić na rynek jak najwięcej produktów; rolnik musi uzyskać pewne sumy środków na opłatę podatków, obsługę zobowiązań itd.; jeżeli cena spada, to stara się on sprzedać więcej, aby zdobyć potrzebne środki.

Kraje będące eksporterami płodów rolnych dążą, rzecz prosta, do utrzymania cen na pewnym poziomie, choćby dlatego, że chcą otrzymać od zagranicy więcej walut, potrzeb-

nych dla opłacenia przywozu. Rolnictwo w tych krajach jest tak poważną gałęzią wytwórczości, że zła sytuacja rolnika powoduje powszechny kryzys.

Ciekawa jest sytuacją krajów, mających deficyt płodów rolnych i zmuszonych do ich przywozu; w takim położeniu znajduje się na przykład Anglia.

Przed 100 laty Anglia zniosła ochronę celną dla rolnictwa. Po ubiegłej wojnie Anglia kontyngentuje przywóz płodów rolnych, a zatem sprowadza ich tyle tylko, ile wynosi nadwyżka konsumpcji krajowej nad wytwórczością krajową; w ten sposób rolnik angielski jest pewny, że będzie mógł sprzedać na rynku krajowym wytworzone produkty.

Zdawałoby się, że w interesie Angli leży otrzymywanie zagranicznych płodów rolnych po cenach najniższych; centralne organy, zakupujące zagraniczne płody rolne, mogą je sprzedawać w Anglii po cenach, po jakich je sprzedaje rolnik angielski i osiągać w ten sposób znaczne zyski. Anglia, jako całość zyskałaby na tym.

Tymczasem Anglia w latach 30-tych wystąpiła, jako rzecznik porozumień międzynarodowych, mających na celu utrzymanie cen rolnych na pewnym wysokim, ustabilizowanym poziomie. A zatem Anglia dążyła do takiego stanu rzeczy, przy którym płaciłaby dostawcom zagranicznym wyższe ceny.

Jak wytłumaczyć tę zagadkę.

Za dostarczone przez zagranicę płody rolne Anglia płaci produktami przemysłowymi; jeżeli ceny pszenicy spadają, to Anglia może opłacić przywóz pszenicy wywozem mniejszej, niż poprzednio, ilości wytworów przemysłowych; wtedy, wskutek zmniejszonego zbytu, odnośne gałęzie przemysłu angielskiego mogą być zmuszone do redukcji rozmiarów swej wytwórczości; natomiast ludność angielska może mniej wydawać na pieczywo, a zatem więcej nabywać towarów angielskich. Jeżeli ludność wydaje mniej na żywność, to może więcej wydawać na odzież i rozrywki. Należy przypuścić, że ludność angielska, mająca więcej środków, będzie kupowała inne towary, niż te, które nabywali zagraniczni rolnicy przy wyższych cenach wywożonej przez nich pszenicy. Przypuśćmy, że rolnik zagraniczny, po sprzedaży pszenicy po dobrej cenie, kupował noże i widelce angielskie; gdy cena pszenicy spadła, kupuje on mniej noży i widelce angielskich; Anglik ma więcej wolnych środków, gdyż pieczywo go mniej kosztuje, ale nie kupuje on za zwolnienie w ten sposób pienią-

dze noży i widelce, lecz odzież i chodzi więcej do kinematografu. Wywołuje to przesunięcia w wytwórczości angielskiej.

Gdyby taki stan rzeczy miał cechy trwałości, to leżałby on w interesie Anglii. Ale spadek ceny zboża może doprowadzić do tego, że rolnicy zagraniczni mniej sięją i zmniejszają wytwórczość pszenicy; rządy krajów eksportujących płody rolne dążą do podniesienia ich cen; rządy tych krajów zaczynają bądź kontyngentować wywóz, bądź też tworzą zapasy zboża i zmniejszają w ten sposób jego podaż; tak na przykład rządy w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie w latach 30-tych przystąpiły do tworzenia zapasów pszenicy.

W tych warunkach pomyślny stan Anglii wywołany przez tańsze zaopatrzenie się w pszenicę zagraniczną, nie ma cech trwałości. Przesunięcia pomiędzy różnymi działami wytwórczości angielskiej mają charakter przelotny. Z chwilą, gdy cena pszenicy zagranicznej podnosi się, przemysł angielski musi ponownie zwiększyć wytwórczość noży i widelców; ludność angielska będzie musiała więcej wydawać na pieczywo, a tym samym zrezygnować z zakupu dodatkowej ilości odzieży, jaką mogła była nabywać w okresie niższych cen pieczywa. Trzeba więc redukować rozmiary produkcji przemysłu włókienniczego i odzieży.

Przesunięcia w produkcji są kłopotliwe i wywołują przejściowe bezrobocie; robotnik zwolniony z fabryki, produkującej noże i widelce, nie jest ani przydatny, ani skłonny do pracy w przemyśle włókienniczym. Przypuśćmy, że się nawet do tej pracy przystosuje, ale po pewnym czasie sytuacja wymaga, aby porzucił pracę w przemyśle włókienniczym i powrócił do dawnej pracy w fabryce noży i widelców. Bardzo często fabryka włókiennicza znajduje się w innym mieście, niż fabryka noży i widelców; robotnik nie jest skłonny do zmiany swego miejsca zamieszkania dla podjęcia pracy w innej części kraju.

Politycy gospodarczy angielscy doszli do przekonania, że przelotne korzyści, uzyskiwane przez pewne okresy czasu, dzięki możliwości tańszego wyżywienia ludności, pociągają za sobą koszty, wynikające z przesunięć pomiędzy poszczególnymi gałęziami wytwórczości angielskiej; uważają oni, że stałość stosunków pomiędzy odbiorcą angielskim a dostawcą pszenicy zagranicznej z jednej strony, jak i stałość stosunków pomiędzy angielskim dostawcą noży i widelców, a jego zagranicznymi odbiorcami z drugiej strony, ma większą wartość,

niż przelotne korzyści, osiągnane przez możność tańszego zakupu pszenicy.

Stołość stosunków pomiędzy dostawcą i odbiorcą jest wyżej szacowana, niż przelotne korzyści, osiągnane z dorywczych transakcji. Im więcej stałości nabiera stosunek między dostawcą i odbiorcą, im bardziej stosunki te nabierają cech łańcucha transakcji, z których każda jest tylko jednym z jego ogniw, tym więcej się je ceni.

Rolnik angielski domaga się od rządu, aby mu zagwarantował długoletnie kontrakty po określonych cenach. Angielskie ministerstwo rolnictwa po wojnie uprawia taką politykę w stosunku do rolników angielskich. W stosunkach Anglii z zagranicą widać tę samą linię polityczną, mianowicie dążność do długoletnich kontraktów na dostawę produktów rolnych po ustabilizowanych cenach.

Rzecz prosta, że na zawarcie takich porozumień mają wpływ również momenty polityczne; dany kraj zawiera takie porozumienia z jednymi krajami chętniej, z innymi — mniej chętnie.

W 1942 r. ułożono w Washingtonie projekt międzynarodowego porozumienia pszenicznego; wzięły w nim udział Stany Zjednoczone, Kanada, Australia, Wielka Brytania i Argentyna. Porozumienie to zostało zawarte nie tylko pomiędzy eksporterami pszenicy, ale wziął w nim udział wielki importer pszenicy, jakim jest Anglia. Udział dużych importerów w porozumieniu, mającym na celu reglamentację wywozu, tłumaczy się tym, że współdziałanie wielkich importerów jest bardzo pomocne dla wykonania porozumienia; chodzi o to, aby skoordynować zabiegi reglamentacyjne eksporterów z zabiegami reglamentacyjnymi importerów. Poprzednio oświetliłmy tę sprawę.

Istota tego porozumienia polega na tym, że ustala się globalne kontyngenty wywozowe pszenicy z krajów ją eksportujących; kwoty wielkich eksporterów ustanowione są w odsetkach procentowych; mniejsi eksporterzy, jak np. kraje bałkańskie, otrzymują kontyngenty absolutne w tonach. Kraje mniejsze, zwykle uboższe, nie mają dosyć środków, aby sfinansować przetrzymanie pszenicy do następnego roku. Ubóstwo ich zmusza je do wywiezienia pewnych ilości, często natychmiast po zbiorach; tym krajom zapewnia się kontyngent wywozowy w liczbach absolutnych, a więc w buszlach, lub w tonach. Kraje zamożne otrzymują kwoty procentowe

w kontyngencie globalnym; zdarza się, że przyznany im kontyngent zbytu wynosi mniej, niż ilość pszenicy, którą mogą wywieźć. Wtedy kraje zamożniejsze przetrzymują pszenicę do następnego roku i w tym celu zwykle ich rządy finansują rolników, t. j. nabywają od nich pszenicę albo wypłacają im znaczne zaliczki na zastawioną pszenicę. Wzamian za to, w okresach, gdy zbyt pszenicy rośnie, a zatem gdy globalny kontyngent wywozowy ustala się w większych rozmiarach, wielcy eksporterzy otrzymują w nim udział w stosunku procentowym, równym przyznanej im kwocie, natomiast mniejsi eksporterzy muszą się zadowolić kontyngentem absolutnym, a zatem nie biorą one udziału w przyroście kontyngentu zbytu. Jest to ta sama zasada, którą stosuje się niekiedy przy wyznaczaniu klucza zbytu w kartelach przemysłowych.

Porozumienia tego typu dochodzą do skutku tylko przy udziale władz państwowych; kontrahentami są rządy; liczne rzesze rolników nie byłyby w stanie zawrzeć takiego porozumienia; im większa jest liczba producentów w danej gałęzi wytwórczości, tym trudniej powstają ciała, mogące w sposób odpowiedzialny zawierać w ich imieniu porozumienia.

ROZDZIAŁ XIII.

WYMIANA MIĘDZYNARODOWA

Przez gospodarstwo narodowe należy rozumieć gospodarstwo na terenie jednego państwa.

Gospodarstwo narodowe stanowi zwykle odrębny obszar celny, co znaczy, że towary, przywożone na dany obszar, opłacają cła przywozowe a towary wywożone niekiedy opłacają cła wywozowe albo opłaty wywozowe.

Przez długi przeciąg czasu Wielka Brytania była w znacznej mierze wyjątkiem; do Wielkiej Brytanii od połowy XIX wieku do pierwszej wojny światowej od przeważającej większości przywożonych towarów nie pobierano cła. Niekiedy obszar celny obejmuje terytoria nie tylko jednego państwa; tak np. Belgia i Luxemburg zawarły unię celną; Gdańsk nie był włączony do państwa polskiego ale stanowił część obszaru celnego Rzeczypospolitej Polskiej do 1939 r.

Na obszarze jednego państwa obowiązuje jedna waluta, innymi słowy, istnieje jeden tylko bank emisyjny. Aczkolwiek w Stanach Zjedn. istnieje dwanaście dzielnicowych banków emisyjnych, to w gruncie rzeczy stanowią one skoordynowany system banków, podległych jednolitemu kierownictwu jednego centralnego zarządu. W niektórych krajach utrzymały się dzielnicowe banki emisyjne, co stanowi pozostałość dawnych czasów; tak np. w Szkocji funkcjonuje osobny bank emisyjny o ograniczonym zakresie działania.

Taryfa celna stanowi wykaz stawek, pobieranych od towarów przywożonych z zagranicy i od towarów krajowych wywożonych zagranicę; rzadko są pobierane stawki celne od towarów wywożonych zagranicę.

Na obszarze gospodarstwa narodowego obowiązuje zwykle zupełnie jednolity system skarbowy. Płatnicy podatków państwowych i opłat państwowych płacą je na terenie państwa według jednolitych stawek; niekiedy tylko wysokość stawek podatkowych jest różniczkowana według dzielnic; niekiedy tylko pewne okręgi korzystają z ulg podatkowych.

Liczne wydatki państwowe są dokonywane na obszarze całego państwa według dosyć jednolitych norm; wydatki na utrzymanie bezpieczeństwa wewnętrznego, szkolnictwa powszechnego i t. d. są ustalane według pewnego możliwie jednolitego systemu. Stąd wynika niezmiernie ważny fakt: w pewnych okręgach skarb wydaje więcej, niż z nich ściąga dochodów; z innych okręgów skarb ściąga więcej, niż w nich wydaje. Uboższe okręgi nie potrafiłyby utrzymać dobrze funkcjonującej poczty; do zapadłych wiosek przychodzi i z nich wychodzi po parę listów dziennie; do utrzymania poczty w pewnych okolicach skarb musi dokładać, gdyż wynagrodzenie listonosza wynosi więcej, niż opłaty pobierane od komunikacji pocztowej z daną okolicą. Również pewne okręgi nie potrafiłyby same utrzymać policji i szkolnictwa w tej skali, w jakiej są utrzymywane.

Wydaje mi się, że zasadniczą cechą gospodarstwa narodowego jest to, że jedne okręgi dokładają do innych. Obliczenie rozmiarów tych dopłat jest trudne i sporne; np. w stolicy państwa mieszczą się zwykle siedziby wielkich przedsiębiorstw, opłacających duże podatki; te przedsiębiorstwa opłacają duże podatki, ponieważ uprawiają działalność na terenie całego państwa; możnaby więc powiedzieć, że całe gospodarstwo narodowe przyczynia się do ich dochodów. Jedni powiedzą, że stolica wysysa środki z całego gospodarstwa narodowego, inni, że stolica dokłada do uboższych okręgów.

Jedni powiedzą że Górny Śląsk, gdzie mieściły się siedziby wielkich przedsiębiorstw węglowych i żelaznych, wysysał środki z całego państwa, inni — że dokładał do uboższych okręgów.

Przypuśćmy, że w poszczególnym okręgu państwa jakaś gałąź przemysłu, np. przemysł bawełniany, znajduje się w trudnościach płatniczych i zarywa dostawców; nie przeszkadza to temu, że znajdujący się w tym samym okręgu przemysł mechaniczny będzie otrzymywał potrzebne mu surowce, jeżeli

jest wypłacalny; niewypłacalność jednej gałęzi przemysłu nie odbija się na transakcjach innych gałęzi przemysłu.

Wymiana towarowa pomiędzy różnymi gospodarstwami narodowymi oparta jest na innych założeniach.

W rozdziale p. t. „Kredyt i procesy gospodarcze“ staraliśmy się wykazać, na czym polega bilans płatniczy. Każdy kraj stara się o utrzymanie bilansu płatniczego w równowadze, czyli unikanie zaległości w stosunku do zagranicy. Każdy kraj stara się o to, aby kraje zagraniczne nie zalegały z opłatą przypadających mu należności. Jeżeli kraj zagraniczny zalega z uiszczeniem swych zobowiązań w stosunku do danego kraju, to ten ostatni zwykle wstrzymuje dostawy dla zalegającego kraju zagranicznego. Dzieje się to w szczególności przy istnieniu ograniczeń dewizowych; jeżeli importery jednego kraju nie otrzymują od swego banku emisyjnego walut zagranicznych na opłacenie dostawców zagranicznych, to ci ostatni zaprzestają dostarczania towarów. Mają miejsce wprawdzie wyjątki; takim wyjątkiem jest pomoc dostarczana nieodpłatnie przez międzynarodową organizację U.N.R.R.A. Gdy takie świadczenia jednych krajów na rzecz innych są dokonywane, to oblicza się dokładnie ich rozmiary; rządy krajów dokonywujących świadczenia, muszą uzyskiwać upoważnienia ustawowe, świadczenia te nie mają zwykle charakteru automatycznego, tak, jak to ma zwykle miejsce w ramach jednego gospodarstwa narodowego.

Wyobraźmy sobie, że przemysł bawełniany polski nie dostał od polskiego banku emisyjnego dolarów na opłacenie sprowadzonej już ze Stanów Zjedn. bawełny; w tej sytuacji polski przemysł mechaniczny nie otrzyma bez trudności w Stanach Zjedn. miedzi, gdyż amerykańscy dostawcy miedzi będą się obawiali narażenia się na te trudności i kłopoty, jakie spotkały dostawców bawełny.

Poszczególne kraje przywożą z zagranicy te towary, których wytwarzanie u siebie napotyka na trudne warunki. Warunki dla produkcji poszczególnych towarów są w jednych krajach dogodne, a w innych niedogodne. Zajmowaliśmy się tą sprawą w rozdziale p. t. „Koszty własne“. Powtórzymy w skrócie nasze wywody. Pewne gałęzie przemysłu powstają w krajach, gdzie znajdują się potrzebne im surowce i produkty wyjściowe; niekiedy te same gałęzie przemysłu powstają w bliskości wielkich ośrodków spożycia. Teoria produkcji

stara się wytłumaczyć, czemu w danych okręgach powstają dane gałęzie wytwórczości.

Są kraje, w których niemal wszystkie gałęzie wytwórczości mają mniej dogodne warunki, niż inne kraje. Ich system komunikacyjny może być kosztowniejszy i mniej sprawny wskutek właściwości terenu; gleby mogą być gorsze i t. d. Mimo to taki kraj musi uprawiać przynajmniej pewne produkcje, gdyż tylko w ten sposób może zaspakajać swe potrzeby; ponadto taki kraj musi wywozić pewne towary, aby być w stanie opłacić przywóz tych towarów, których nie może wskutek niepomyślnych warunków naturalnych sam wyprodukować. Taki kraj musi wywozić towary, które produkuje w mniej dogodnych warunkach, niż inne kraje; zdarza się, że wywozi swe towary do kraju, który je może produkować w warunkach dogodniejszych.

Jeżeli dany kraj ma w każdym dziale produkcji warunki mniej dogodne, niż inne kraje, to wtedy, rzecz prosta, podejmuje on te działy produkcji, w których niedogodność warunków w stosunku do zagranicy jest zbyt duża. Tak np. Polska wywoziła lokomotywy, ale nie wywoziła maszyn do pisania; w Polsce niedogodność warunków produkcji maszyn do pisania w stosunku do zagranicy była daleko większa, niż przy produkcji lokomotyw. Powyższe rozumowanie nazywane jest doktryną kosztów porównawczych. Poszczególne kraje nie zawsze mogą wywozić towary, których produkcja odbywa się w warunkach dogodniejszych, niż w innych krajach i muszą przeto uprawiać wywóz towarów, których produkcja odbywa się w warunkach mniej dogodnych, niż te, jakie istnieją w innych krajach. Tak samo kraj, który ma w wielu działach dogodniejsze warunki produkcji, niż inne kraje, uprawia zwykle najchętniej te produkcje, w których dogodność warunków w stosunku do zagranicy jest największa, i rezygnuje z uprawiania tych produkcji, w których dogodność warunków w stosunku do zagranicy nie jest tak duża. W ten sposób zdarza się, że jeden kraj przywozi z innego kraju dany towar aczkolwiek ma u siebie dogodniejsze warunki dla jego produkcji niż ma kraj dostawcy. Istota tego zagadnienia sprowadza się do tego, że kraj znajdujący się w trudniejszych warunkach niż inne kraje, musi pracować więcej, staranniej, wydajniej i sprawniej niż inne kraje.

Liczne kraje dążą w większej albo mniejszej mierze do pewnej samowystarczalności i starają się o to, aby jak naj-

więcej potrzebnych im towarów u siebie wytwarzać; wojna uczy, że posiadanie licznych działów produkcji ma ważne znaczenie strategiczne.

Jeżeli dany kraj nie potrafi dobrze produkować i nie może znaleźć łatwo odbiorców na swe liche towary, to taki kraj nie ma środków na opłacenie przywozu dobrych towarów zagranicznych; wtedy taki kraj zmuszony jest do kosztownego wytwarzania lichych towarów, którymi zaspakaja własne potrzeby.

Cła przywozowe od towarów zagranicznych pobiera się bądź po to, aby osiągnąć duże wpływy celne i przysporzyć dochodów skarbowi państwa, bądź po to, aby ochronić wytwórczość krajową przed konkurencją zagraniczną. Mówi się, że cła mają charakter bądź fiskalny, bądź ochronny. Jeżeli dany kraj pobiera cło od herbaty i kawy, chociaż ich nie może wytwarzać, to takie cła mają charakter fiskalny. Jeżeli dany kraj pobiera wysokie cła od odzieży tylko po to, aby jej przywóz utrudnić i ochronić wytwórczość krajową przed konkurencją zagraniczną, to takie cła mają charakter ochronny.

Sprawa wysokości ceł ochronnych jest bardzo skomplikowana.

Wielkie gospodarstwa narodowe, jak Stany Zjedn. i Rosja mogą na swem terytorium wytworzyć bardzo dużo różnych towarów. Wtedy wysokie cła ochronne doprowadzają do powstania licznych gałęzi produkcji. Na terenie dużego gospodarstwa narodowego może powstać wiele przedsiębiorstw, produkujących ten sam towar i pomiędzy nimi może odbywać się konkurencja, doprowadzająca do znacznego obniżenia cen; zdarzało się, że ceny pewnych towarów na obszarze takich chronionych gospodarstw były niższe, niż wysokość ceł przywozowych od nich pobieranych.

Jeżeli dany kraj jest chroniony wysokimi cłami, to rynek takiego kraju staje się domeną przedsiębiorców krajowych; wskazaliśmy, że najłatwiej jest utworzyć kartel narodowy, jeżeli rynek krajowy jest dobrze chroniony przed przywozem towarów zagranicznych; wtedy kartele mogą ustalać wysokie ceny krajowe, gdyż nie boją się przywozu towarów zagranicznych po niższej cenie. Łatwiej się jest porozumieć przedsiębiorcom jednego kraju, niż przedsiębiorcom wielu krajów, łatwiej jest zawiązać kartel narodowy, niż kartel międzynarodowy; gdyby dany kraj był otoczony niskimi cłami, to wtedy przedsiębiorcy danego kraju musieliby się porozu-

miewać z dostawcami z innych krajów, co jest daleko trudniejsze, bardziej kłopotliwe i często dosyć nietrwale. Wysoka ochrona celna doprowadza do wysokich cen w znacznej mierze dlatego, że ułatwia zawarcie porozumień pomiędzy przedsiębiorcami krajowymi, a zatem do usunięcia konkurencji pomiędzy nimi.

W krajach chronionych wysokimi cłami powstają produkcje, które nie powstałyby przy niskiej ochronie celnej; ceny tych towarów są oczywiście wyższe, niż w krajach mogących je taniej produkować. Wyższe ceny jednych towarów zwykle doprowadzają do podniesienia cen innych towarów; jeżeli dany kraj chroni cłami własne rolnictwo, to wysokie ceny produktów rolnych doprowadzają do wzrostu kosztów utrzymania, a co zatem idzie do wzrostu poziomu płac, a w rezultacie i do podniesienia cen innych towarów.

Rząd Stanów Zjedn. zdaje sobie sprawę z tego, że przy wysokiej ochronie celnej przedsiębiorcy mogą zawierać łatwo skuteczne porozumienia kartelowe i tym się w znacznej mierze tłumaczy, że w Stanach Zjedn. kartele są zakazane i wszelkie próby ich zakładania są ostro zwalczane.

W innej sytuacji znajdują się mniejsze kraje, nie mające warunków na uprawianie wszechstronnej produkcji; takimi są kraje skandynawskie, Belgia i Holandia. Te kraje nie chcą popierać u siebie wszystkich działów wytwórczości i nie starają się wcale o zapewnienie im wysokiej ochrony celnej; bardziej opłaca się im mieć duży wywóz i opłacać uzyskanymi z wywozu środkami znaczny przywóz. Aby móc dużo wywozić, muszą one produkować tanio, gdyż wywożone towary muszą walczyć z konkurencją zagraniczną. Aby móc wywozić tanio, muszą one dążyć do ustalenia w swych krajach niskiego poziomu cen, w tym cen towarów, przywożonych z zagranicy. Osiągnięcie niskich kosztów utrzymania jest przez nie uważane za ważne zadanie polityki gospodarczej.

Kraje, decydujące się na rezygnację z wszechstronnej wytwórczości, są krajami niskich cen, natomiast kraje, dążące do samowystarczalności i wszechstronnej wytwórczości, świadomie i celowo kurczą przywóz towarów zagranicznych, mniej są zainteresowane w uprawianiu dużego wywozu i są zwykle krajami wysokich cen wewnętrznych.

Mówi się, że jeżeli dany kraj chce mieć poważny wywóz, to musi dać możliwość krajom zagranicznym uprawiania przywozu na swój rynek wewnętrzny. Jeżeli dany kraj chce wy-

wozić, a nie chce przywozić, to musi odbiorcom zagranicznym dawać kredyty na opłacenie dokonywanych przez nich zakupów; jeżeli odbiorcy zagraniczni nie mogą opłacić przywozu wywozem swych towarów, to mogą uprawiać przywóz tylko wtedy, jeżeli otrzymują kredyty zagraniczne.

Przywóz towarów zagranicznych jest bardzo różnie oceniany. Jeżeli przywóz doprowadza do redukcji wytwórczości krajowej, to wywołuje on zawsze silne opory i sprzeciwy. Słuszny jest pogląd, że kraje wywożące swe towary do Stanów Zjedn. będą nabywały za pozyskane dolary towary w Stanach Zjednoczonych. Przypuśćmy, że do Stanów Zjedn. zaczynają być przywożone w dużych ilościach wędliny zagraniczne i że kraje wywożące do Stanów wędliny będą nabywały w Stanach obrabiarki. Zmniejszy się zatem w Stanach wytwórczość wędlin a zwiększy wytwórczość obrabiarek. Zwykle się dzieje, że krzyk i skargi poszkodowanych wytwórców wędlin będą głośne i donośne, natomiast zadowolenie producentów obrabiarek będzie raczej ukrywane. Przedsiębiorcy mają naturalną skłonność w obecnych czasach do zajmowania postawy niezadowolonej i zatroskanej i do podkreślenia kłopotów i udręk, jakie mają przy uprawianiu produkcji, lubią się oni skarżyć na wysokie podatki, na wysokie płace, gdyż mają nadzieję, że uda im się w ten sposób zapobiec podniesieniu podatków i płac. Przyznawanie się do dobrego stanu interesów jest trochę niebezpieczne, gdyż robotnicy mogą zażądać podwyżki płac. Przedsiębiorca zarabiający dobrze na wywozie obrabiarek woli nie chwalić się osiągniętymi zyskami, gdyż obawia się, że inni przedsiębiorcy zechcą go naśladować i z nim konkurować na zaopatrywanych przez niego rynkach zagranicznych. Wszystko to sprawia, że robiony przez wytwórców wędlin hałas będzie daleko bardziej zauważony, niż korzyści uzyskiwane z wywozu obrabiarek. Kierownicy polityki państwowej dążą w tych sytuacjach do kompromisowego pogodzenia interesów różnych producentów; dąży się zwykle do pewnego ograniczenia przywozu, aby nie za bardzo zaszkodzić producentom krajowym, a jednocześnie utrzymać w pewnych rozmiarach wywóz. Stany Zjedn. przed wojną zaczęły kontyngentować przywóz wędlin w ten sposób, że skłoniły kraje, będące eksporterami wędlin do kontyngentowania ich wywozu; ponieważ Stany Zjedn. są wyznawcą doktryny liberalnej i przeciwnikiem kontyngentowania obrotów międzynarodowych, to wołały przerzucić odium kontyngentowania na kraje

zagraniczne. Teoretycy zajmują się zagadnieniem przerzucalności ceł; chodzi o to, kogo obciąża cło przywozowe: czy importera krajowego czy też dostawcę zagranicznego. Istnieje też sprawa przerzucania odpowiedzialności za wykroczenia przeciwko kodeksowi poprawnej wymiany międzynarodowej; Stany Zjedn. uważają kontyngentowanie przywozu za wykroczenie. Nikogo to nie powinno zdziwić, że Stany Zjedn. potrafiły bez trudności narzucić Polsce system kontyngentowania wywożonych przez nią wędlin.

Nie ujęty w karby reglamentacji przywóz jest często uważany za czynnik perturbacyjny i przyczynę nieładu na rynku kraju przywożącego dany towar. W pewnych krajach występuje tendencja do stabilizacji istniejącego stanu obrotów międzynarodowych; producenci danego kraju występują przeciwko przywozowi towarów zagranicznych w ilościach niewiadomych, nie dających się przewidzieć, krótko mówiąc, przeciwko transakcjom doraźnym i dorywczym; jeżeli stosunki pomiędzy dwoma krajami układają się w pewien sposób na gruncie długoletniej wymiany, to kontyngentowanie przywozu ma na celu stabilizację wzajemnych obrotów, natomiast kraje, będące w okresie intensywnego rozwoju, znajdują się w innej sytuacji, gdyż często same nie wiedzą dokładnie, jakie towary i do jakich krajów będą mogły wywozić, co sprawia, że są one przeciwnikami kontyngentowania przywozu przez inne kraje. Przy podziale kontyngentu przywozowego danego towaru pomiędzy krajami, będącymi jego dostawcami, bierze się pod uwagę przeszłe stosunki, a zatem przywóz dokonywany w poprzednich latach przez poszczególne kraje. Kraj, który nie dowoził danego towaru do kraju kontyngentującego przywóz danego towaru, ma mniejsze szanse uzyskania większego udziału w kontyngencie przywozowym, niż kraje które dany towar dotychczas przywoziły; Stany Zjedn. znajdują się w okresie szybkiego rozwoju i z tego powodu są orędownikiem wolnego handlu międzynarodowego, niekrępowanego przez kontyngentowanie przywozu.

W okresach depresji liczne kraje obawiają się przywozu towarów zagranicznych, ponieważ przywóz może doprowadzić do zmniejszenia rozmiarów wytwórczości krajowej; obawiają się one przywozu i dlatego, że nie są pewne, czy kraje zagraniczne, uprawiające wywóz, zakupią u nich tyle towarów, aby z otrzymanych w ten sposób środków można było opłacić przywóz. Niezmiernie jaskrawym przypadkiem było

zachowanie się Stanów Zjedn. pomiędzy dwiema wojnami. Stany Zjedn. otrzymywały z wywozu swych towarów należności, które zagranica uiszczała przez długi przeciąg czasu przywozem złota do Stanów Zjedn.; Stany Zjedn. gromadziły złoto, ale nie wydawały go na nabywanie towarów zagranicznych; wreszcie liczne kraje były zmuszone do redukcji przywozu z zagranicy, w tym ze Stanów Zjedn., gdyż nie były w stanie nadal opłacać przywozu wywozem swego złota. Być może, że wreszcie kiedyś Stany Zjedn. zaczęłyby wydłaskować złoto na zakupy zagraniczne, ale ubogie kraje zagraniczne nie były w stanie doczekać się tej chwili, poprostu nie starczyło im na to tchu; nie mogły one przez dłuższy przeciąg czasu mieć bierny bilans handlowy bez otrzymywania kredytów zagranicznych. Zresztą kraje nie mające środków na opłacenie przywozu nie otrzymują towarów zagranicznych.

Doktryna głosząca, że kraje, mogące tylko wywozem swych towarów opłacać przywóz towarów zagranicznych, nie powinny się obawiać biernego salda bilansu handlowego, gdyż kraje gromadzące złoto i obce waluty muszą je przeznaczać bądź na przywóz, bądź na udzielanie kredytów krajom zagranicznym i w ten sposób doprowadzić do poprawy bilansu handlowego i płatniczego krajów, których bilans handlowy i płatniczy kształtuje się niekorzystnie, nie sprawdza się w rzeczywistości. Ta doktryna ujmuje swoją prostotą i harmonijnością, niestety, tej ujmującej harmonii w życiu nie widać. Ubogie kraje nie mają środków na przetrzymanie ciężkiej sytuacji przez okres czasu, dzielący je od nastąpienia zapowiadanego nadejścia harmonijnego układu stosunków. Jeżeli dany kraj nie ma wpływów z umieszczonych zagranicą kapitałów, jeśli nie ma dochodów z obsługującej inne kraje własnej żeglugi i t. d. i nie może wywieźć swych towarów, a nie ma rezerw w postaci złota i walut zagranicznych — to taki kraj musi bądź zarwać dostawców zagranicznych, bądź zmniejszyć rozmiary swego przywozu.

W okresach dobrej koniunktury jest więcej nabywców na towary niż aparat wytwórczy może ich dostarczyć; liczne przedsiębiorstwa, w szczególności producenci maszyn, są zawałeni obstalunkami i przyjmują zamówienia z dostawą na odleglejsze terminy. Często się zdarza, że odbiorcy krajowi są uprzywilejowani pod względem terminów dostawy i otrzymują potrzebne im towary prędzej, niż odbiorcy zagraniczni. Zdarza się więc, że pewne kraje nie mogą otrzymać potrzeb-

nych im towarów, mimo to, że kraje zagraniczne, będące ich dostawcami, produkują danego towaru więcej niż poprzednio. Zagraniczny dostawca zawodzi i odbiorca przekonuje się, że nie ma zapewnionej dostawy potrzebnego mu towaru. Taka sytuacja skłania liczne kraje do podejmowania własnej produkcji w warunkach mniej dogodnych, niż te, które istnieją w innych krajach, a to w tym celu, aby zabezpieczyć sobie dostawę potrzebnych towarów. Producent krajowy jest pewniejszym dostawcą niż producent zagraniczny. Często się zdarza, że w danym kraju istnieje przemysł włókienniczy, a nie ma przemysłu, wytwarzającego maszyny włókiennicze; okazuje się, że w okresie dobrej koniunktury trudno jest otrzymać zagranicą maszyny włókiennicze; nic dziwnego, że taki kraj stara się o to, aby wytwarzać u siebie przynajmniej niektóre typy maszyn włókienniczych. Często politycy gospodarczy uważają, że lepiej jest płacić drożej za maszyny krajowe, niż nabywać maszyny zagraniczne po niższej cenie, jeżeli w okresach, gdy te maszyny są najpotrzebniejsze, nie można ich dostać. Zaczyna się więc niekiedy uważać, że lepiej jest mieć pewnego i stałego dostawcę po wyższej cenie, niż niepewnego dostawcę po niższej cenie. Takie rozumowanie doprowadza do wysuwania postulatu samowystarczalności gospodarczej.

Reglamentacja dewizowa polega na tym, że eksporterzy danego kraju, osoby otrzymujące procenty od udzielonych zagranicy kredytów i t. d., muszą oddawać otrzymywane waluty zagraniczne bankom swego kraju i wzamian za nie otrzymują walutę krajową według ustalonego urzędowego stosunku pomiędzy walutą krajową a walutami zagranicznymi. Uzyskane w ten sposób waluty zagraniczne są przydzielane importerom krajowym na opłacanie przywozu towarów zagranicznych, osobom, muszącym spłacać zaciągnięte zagranicą zobowiązania i t. d. Obce waluty przydzielane są tylko na pewne uprawnione cele. Ponieważ nie można dostarczyć walut wszystkim zgłaszającym na nie zapotrzebowanie, to dostarcza się ich tylko na te cele, których zaspokojenie polityka państwowa uważa za najpotrzebniejsze i najważniejsze. Można więc dostać waluty obce na sprowadzenie z zagranicy bawełny, ale nie można ich otrzymać na sprowadzenie jedwabiu.

Niepomyślnie kształtowanie się bilansu płatniczego i handlowego doprowadza w ten sposób do reglamentowania rozmiarów pewnych działów produkcji krajowej, w szczególności

tych, które nabywają surowce, półprodukty i maszyny z zagranicy.

Kraje, uprawiające reglamentację dewizową, starają się niekiedy o to, aby przywozić towary z krajów, nabywających ich towary. W ten sposób powstają umowy bilateralne, mające na celu kompensatę pomiędzy przywozem a wywozem w stosunkach pomiędzy dwoma krajami.

Bilans płatniczy, jak to wyjaśniliśmy w rozdziale p. t. „Kredyt i procesy gospodarcze“, jest zestawieniem przychodów danego kraju z całej zagranicy i wydatków danego kraju na rzecz całej zagranicy. Jeżeli włączyć do bilansu płatniczego zaległości danego kraju w stosunku do zagranicy, to bilans płatniczy jest oczywiście zawsze w równowadze. Bilans płatniczy obejmuje stosunki danego kraju z całą zagranicą. Umowy bilateralne pomiędzy dwoma krajami dążą w mniejszym albo większym stopniu do wyrównania bilansu płatniczego danego kraju w stosunku do poszczególnego kraju umownego; bilans płatniczy danego kraju jest rozbijany na bilanse płatnicze z poszczególnymi krajami zagranicznymi. Zawsze poszczególny kraj ma w stosunku do jednych krajów nadwyżki w dwustronnym bilansie płatniczym albo handlowym, a w stosunku do innych — niedobory. Przy umowach bilateralnych poszczególne kraje dążą do zmniejszenia swych niedoborów i starają się zwykle o to, aby kraje, w stosunku do których mają one niedobór, nabywały od nich więcej towarów. Na tym opiera się pogląd, że kontyngentowanie obrotów międzynarodowych i zawieranie umów kompensacyjnych i clearingowych przyczynia się do wzrostu obrotów międzynarodowych.

Zdarza się więc, że kraj, uprawiający reglamentację dewizową i kontyngentowanie obrotów towarowych przywozi towary nie z krajów, mogących je najtaniej dostarczyć, lecz z krajów, nabywających jego towary. W ten sposób kraje, nabywające towary danego kraju, uzyskują pierwszeństwo i przywileje przy przywozie do niego swych wytworów. Rzecz prosta, że inne kraje, nie będące nabywcami towarów danego kraju, nie są z tego zadowolone i przeciwko temu protestują; zwalczają one doktrynę dwustronnych bilateralnych układów i występują jako rzecznicy wielostronnego, multilateralnego handlu zagranicznego; twierdzą one, że deficyty bilansów handlowych i płatniczych z jednymi krajami wyrównują się automatycznie z nadwyżkami w stosunku do innych krajów; je-

żeli dany kraj przywozi z jednych krajów więcej towarów, niż do nich wywozi, to wywozi on do innych krajów więcej niż z nich przywozi. Każdy kraj ma zatem nadwyżki w stosunku do jednych krajów, a niedobory w stosunku do innych.

W tej chwili orędownikiem wielostronnego, czyli multilateralnego, handlu międzynarodowego, a zatem przeciwnikiem dwustronnych, czyli bilateralnych, układów są przede wszystkim Stany Zjedn.; są one rzecznikiem prawa dostępu towarów zagranicznych na rynki wszystkich krajów na równych warunkach.

Wskazaliśmy, że przy reglamentacji dewizowej eksporter danego kraju musi oddawać otrzymane z wywozu waluty zagraniczne i, że za nie otrzymuje walutę krajową według urzędowego kursu i, że importer otrzymuje na dokonanie przywozu waluty zagraniczne za walutę krajową według urzędowego kursu.

Niektóre kraje uprawiają na podłożu reglamentacji dewizowej bardzo skomplikowane zabiegi. Jeżeli chce się popierać wywóz danego towaru, to władze skarbowe danego kraju płać eksporterowi za otrzymane od niego obce waluty więcej waluty krajowej, niż to wynika ze stosunku urzędowego. Zabieg ten uprawiały przed wojną Niemcy. Stosunek urzędowy pomiędzy dolarem a marką niemiecką był równy czterem markom za jednego dolara. Przypuśćmy, że eksporter niemiecki uzyskał z wywozu tysiąc dolarów. Urząd niemiecki powinien był mu wypłacić cztery tysiące marek; jeżeli niemieckie organy państwowe chciały zachęcić eksportera niemieckiego do uprawiania wywozu, a z obliczeń wynikało, że otrzymywane przez niego zagranicą ceny nie zachęcają go do eksportu, to wypłacono mu zamiast czterech tysięcy marek, dajmy na to, pięć tysięcy marek. Nazywało się to agiem walutowym. Ustalano różne dopłaty dla różnych towarów i różniczkowano je w zależności od kraju, do którego dany towar był wywożony. W ten sposób eksporter niemiecki otrzymywał dopłatę ponad kurs urzędowy w wysokości, dajmy na to, 10% przy wywozie jednego towaru, a 15% przy wywozie innego towaru; przy wywozie tego samego towaru do jednego kraju otrzymywał dopłatę do kursu urzędowego waluty obcej w wysokości 13%, a przy wywozie do innego kraju tego samego towaru otrzymywał 18% dopłaty. Ten zabieg był stosowany oprócz Niemiec przez niektóre kraje bałkańskie i południowo amerykańskie. Stosowanie tego zabiegu obchodziło

nakazy doktryny, proklamującej równość dostępu towarów zagranicznych na rynki poszczególnych krajów.

Traktaty handlowe regulują, między innymi, warunki wymiany towarowej pomiędzy dwoma umownymi krajami.

Każdy kraj ustala stawki celne od przywożonych do niego towarów; te stawki nazywają się stawkami autonomicznymi; traktaty handlowe ustalają umowne obniżenie autonomicznych stawek celnych; obniżone na mocy traktatu handlowego lub konwencji handlowej stawki celne nazywają się stawkami konwencyjnymi. Po zawarciu traktatu handlowego towary z jednego kraju umownego opłacają przy przywozie do drugiego kraju umownego obniżone stawki konwencyjne od umówionych towarów.

Jeżeli jeden kraj udzielił innemu krajowi pewną ilość zniżek celnych od pewnych towarów, innymi słowy, przyznał od pewnych towarów konwencyjne stawki celne, to inne kraje, zawierające z takimi krajami traktaty handlowe, wysuwają żądanie, aby i ich towary korzystały z dobrodziejstwa przyznanych innym krajom stawek konwencyjnych. Następnie wysuwane jest żądanie, aby przyznano im prawo korzystania ze stawek konwencyjnych, które dany kraj może w przyszłych umowach przyznać innym krajom. Kraj, zawierający umowę handlową z innym krajem chce, aby wszystkie jego towary przy przywozie do kraju umownego korzystały z dobrodziejstwa wszystkich zniżek celnych, przyznanych jakimkolwiek innemu krajowi. Zasada rościągania dobrodziejstwa zniżek celnych, przyznanych jednemu krajowi, na inne kraje nazywa się klauzulą największego uprzywilejowania. Jeżeli więc Polska dała Francji zniżkę celną od wina, to Włochy na podstawie klauzuli największego uprzywilejowania korzystają z dobrodziejstw tej zniżki przy wywozie wina włoskiego do Polski; innymi słowy, wina włoskie opłacają przy przywozie do Polski to samo cło konwencyjne, jakie opłacają wina francuskie.

W stosunkach pomiędzy składowymi częściami Imperium Brytyjskiego obowiązuje system tak zw. preferencji celnych. System ten polega na tym, że kraje będące częściami Imperium Brytyjskiego, przyznają sobie wzajemnie zniżki celne, czyli konwencyjne stawki celne, ale nie przyznają prawa korzystania z tych zniżek celnych krajom, nie będącym częścią składową Imperium Brytyjskiego. Przypuśćmy, że Kanada udzieliła Wielkiej Brytanii zniżkę celną przy przywozie tur-

bin parowych; z dobrodziejstw tej zniżki nie korzystają turbiny zrobione w Stanach Zjedn., a zatem muszą one przy przywozie do Kanady opłacać wyższe cło niż turbiny brytyjskie.

Stany Zjedn. domagają się zniesienia systemu preferencji celnych wewnątrz Imperium Brytyjskiego. System preferencji celnych znajduje się w zupełnej sprzeczności z doktryną klauzuli największego uprzywilejowania. Gdyby Imperium Brytyjskie zaakceptowało klauzulę największego uprzywilejowania, to prawo korzystania z przyznawanych sobie wzajemnie zniżek celnych przez członków Imperium mogłoby być rozciągnięte w umowach handlowych na kraje nie będące członkami Imperium Brytyjskiego.

Stosowanie klauzuli największego uprzywilejowania dogadza interesom Stanów Zjedn. Stany Zjedn. są otoczone wysokimi cłami i niechętnie udzielają innym krajom zniżek celnych. Klauzula największego uprzywilejowania daje im możliwość korzystania ze stawek konwencyjnych, które kraje zawierające ze Stanami traktat handlowy przyznały innym krajom. Stany Zjedn. mogą bronić swych wysokich ceł argumentem, że są one jednakowo wysokie dla wszystkich krajów zagranicznych, że nikogo nie upośledzają i nikogo nie uprzywilejowują. Rzecznicy preferencji celnych wskazują, że cła pobierane przez członków Imperium Brytyjskiego od towarów zagranicznych są niższe, niż cła pobierane przez Stany Zjedn.

W samej rzeczy, towary ze St. Zjedn. łatwiej się dostają na rynek kanadyjski, australijski, brytyjski i t. p. mimo to, iż nie korzystają ze śródimperialnych zniżek celnych, aniżeli towary z Imperium Brytyjskiego na rynek Stanów Zjedn.

Przy systemie preferencji celnych ustalają się stałe i trwałe stosunki gospodarcze pomiędzy członkami bloku preferencyjno-celnego. Utrwalają się stosunki pomiędzy dostawcami i odbiorcami.

W czasie wojny roztrząsano projekt federacji państw, leżących w Europie środkowo-wschodniej, i rozważano możliwość utworzenia bloku preferencyjno-celnego pomiędzy tymi krajami. Obawiano się sprzeciwu przeciwko takiemu projektowi ze strony Stanów Zjedn.

Przed wojną Anglia sprzeciwiła się utworzeniu bloku preferencyjno-celnego pomiędzy Belgią i Holandią, jak również zastosowaniu systemu preferencji celnych pomiędzy tymi krajami a krajami skandynawskimi.

Towary z kraju, należącego do bloku, przy przywozie do innego kraju, należącego do bloku, opłacają niższe cła, niż towary z krajów nie należących do bloku.

Bloki preferencyjno-celne zawierane są zwykle pomiędzy krajami, prowadzącymi uzgodnioną politykę zagraniczną. Blok preferencyjno-celny niekiedy wyprzedza powstanie bloku politycznego, niekiedy jest jego wynikiem.

W tej chwili wynurzają się trzy wielkie bloki polityczno-gospodarcze: blok brytyjski, amerykański i rosyjski.

Rosja dąży do utworzenia bloku, obejmującego kraje przez nią okupowane i spotyka się ze słabym sprzeciwem ze strony Anglii i Stanów Zjedn. Rosja scala gospodarczo okupowane przez siebie kraje. Polska we wszystkich ważniejszych sprawach gospodarczych zależna jest od decyzji rządu rosyjskiego.

Anglia dąży do utrzymania śródimperialnego bloku preferencyjno-celnego.

Stany Zjedn. są przeciwne blokom preferencyjno-celnym, ale same tworzą blok gospodarczy, obejmujący kontynent amerykański; blok ten nie jest oparty na preferencjach celnych, lecz na dużej zdolności kredytodawczej Stanów Zjedn. Stany Zjedn. przy udzielaniu kredytów krajom zagranicznym stawiają im dosyć często warunek, aby za otrzymane kredyty nabywały potrzebne im towary w Stanach Zjedn.

W swej polityce tworzenia bloków Anglia i Stany Zjedn. dysponują odmiennymi narzędziami polityczno-gospodarczymi. Anglia jest wielkim nabywcą zagranicznych surowców i może, jako wielki nabywca, żądać od swych zagranicznych dostawców nabywania przez nich angielskich towarów przemysłowych. Stany Zjedn. są w porównaniu z Anglią krajem samowystarczalnym i nie mogą przyobiecać swym kontrahentom, że będą od nich nabywały dużo towarów. Natomiast Stany mogą udzielać odbiorcom zagranicznym znacznych kredytów, których Anglia nie może udzielać. W tym sporze o udział w międzynarodowym handlu Anglia dysponuje atutem w postaci znacznej siły nabywczej na towary zagraniczne, a Stany Zjedn. wielkim atutem w postaci swej wielkiej zdolności kredytodawczej.

Stany Zjedn. często stawiają swym kredytobiorcom zagranicznym warunek przeznaczania otrzymanych środków na zakup towarów amerykańskich. Anglicy szyderczo i złośliwie zapytują, czym się różni stawianie kredytobiorcom przez Stany Zjedn. żądania, aby nabyli towary amerykańskie, od sta-

wiania przez Anglię zagranicznym dostawcom żądania; aby nabywali towary angielskie.

Wysuwana obecnie przez Stany Zjedn. doktryna wolnego handlu była powszechnie akceptowana w wieku XIX-tym. Wymiana towarowa w wieku XIX-tym rozwijała się pomiędzy różnymi krajami stopniowo i ciągle w okresie długotrwałego pokoju.

Po poprzedniej wojnie stale utrwalone łożyska międzynarodowej wymiany nie dały się odtworzyć, nastąpiły duże przesunięcia w wymianie międzynarodowej; wymiana międzynarodowa nie doprowadziła automatycznie i harmonijnie do wysokich obrotów międzynarodowych.

Ważnym narzędziem służącym do reglamentacji przywozu jest centralizacja zakupów zagranicznych przez państwowe organizacje, mające prawo wyłącznego nabywania określonych towarów zagranicznych. Rosja upaństwowiła swój handel zagraniczny, innymi słowy, tylko monopolistyczne urzędy państwowe mają prawo dokonywania przywozu towarów zagranicznych i wywozu towarów rosyjskich.

W czasie wojny wszystkie państwa wojujące utworzyły takie urzędy dla dokonywania tranzakcji z zagranicą.

Urzędy tego typu niekiedy same nabywają towary zagraniczne i odsprzedają je przedsiębiorstwom krajowym; w licznych wypadkach poprzestają one na udzieleniu przedsiębiorcom krajowym pozwoleń na nabywanie towarów zagranicznych, niekiedy wyznaczają im kraje, w których mają nabywać dany towar, niekiedy wyznaczają im dostawcę, często w porozumieniu z odnośnym urzędem państwowym kraju, w którym dany zakup jest dokonany. Nie ma zbyt wielkiej różnicy pomiędzy tymi kilku rodzajami działalności, gdyż skutek jest ten sam; decydującą instancję przy nabywaniu towarów zagranicznych odgrywa odnośny urząd państwowy.

Zakup środków żywności przez Anglię będzie się odbywał za pośrednictwem albo przy udziale odnośnego urzędu państwowego; wprowadza się w Anglii tryb nabywania bawełny przez centralny zarząd skupu bawełny.

Jeżeli państwo tworzy takie urzędy i wyposaża je bądź w wyłączne prawo zakupu towarów zagranicznych, bądź też w prawo przyzwalania na ich dokonywanie, to wtedy wolny handel ustaje. Centralny urząd zakupu w swej działalności kieruje się najrozmaitszymi motywami, np. zamiarem najtańszego nabycia danego towaru, motywem nabycia go w kra-

ju, który jest nabywcą wywożonych przez niego wytworów, motywem nabycia towarów w kraju, który udziela mu kredytów i t. d. Trudno bardzo będzie ustalić w umowie handlowej, jakie motywy będą uznane za prawowite albo nieprawowite; zresztą zawsze można uzasadnić politykę centralnego urzędu skupu przez przytoczenie innych motywów, niż te, które poddyktowały daną decyzję.

Niekiedy wysuwa się żądanie, aby centralne urzędy nabywały towary w krajach, mogących je dostarczyć najtaniej; przy licznych towarach trudno jest stwierdzić, czy towar z jednego kraju jest tańszy niż towar z innego kraju, gdyż nie można stwierdzić tożsamości gatunku. Tak np. polski monopol tytoniowy był zobowiązany do zakupu tytoniu w konsorcjum włoskim wtedy, jeżeli to konsorcjum gotowe było dostarczyć dany gatunek tytoniu po cenie nie wyższej, niż inni dostawcy. Zawsze można było dowodzić, że proponowany przez konsorcjum włoskie tytoń nie jest tym gatunkiem, jaki chce nabyć polski monopol tytoniowy. Jeżeli Polska w danym okresie mniej potrzebowała Włoch, to przeprowadzała swój punkt widzenia; jeżeli Polska potrzebowała Włoch i chciała np. skłonić Włochy do nabywania węgla polskiego, to wtedy monopol tytoniowy polski uznawał, że dostarczany przez włoskie konsorcjum tytoń jest takim samym tytoniem, jaki proponuje inny dostawca.

Międzynarodowe kartele są ważnym czynnikiem regulującym międzynarodową wymianę towarową; jak już wspomnieliśmy, żadne poważne międzynarodowe porozumienie kartelowe nie dochodzi do skutku bez aprobaty odnośnych rządów. Ta aprobata często nie ma charakteru formalnego i kartel utrzymuje charakter prywatnego porozumienia gospodarczego.

Przy sposobności udzielenia w 1946 r. przez Stany Zjednoczone pożyczki Anglii, Stany Zjednoczone sporządziły coś w rodzaju biblii wolnego handlu międzynarodowego i od przyjęcia tych kanonów uzależniły udzielenie pożyczki. Anglia je przyjęła; kanony te są sporządzone w sposób ogólnikowy i dają się dowolnie interpretować; należy przypuszczać, że silniejsza w danej chwili strona przeforsuje swoją wykładnię. Te zalecenia przewidują tyle wyjątków i często są tak niewyraźne, że opierając się na nich można uprawiać reglamentację handlu zagranicznego. Żyjemy w okresie Karty Atlantyckiej, karty wolnego handlu i t. d. Każda z nich daje się dowolnie

wyinterpretować i zwykle wykładnia silniejszego zyskuje aprobatę słabszych.

W wymianie międzynarodowej występują dwie wyraźne tendencje: jedna z nich dąży do ustabilizowania handlu a zatem do utrwalenia stałych stosunków pomiędzy dostawcami i odbiorcami; jednym z przejawów tej tendencji jest reglamentacja handlu zagranicznego. Druga z nich dąży do wolnej, nieskrępowanej, często zmieniającej łożyska wymiany międzynarodowej; wychodzi z założenia, że nabywca winien nabywać towary u najtańszego w danej chwili dostawcy. W tych gałęziach przemysłu, w których produkcja się wciąż doskonali, gdzie jakość towaru wciąż się zmienia i często lepsza, ta tendencja znajduje najwięcej wyznawców.

W wymianie międzynarodowej ważną rolę odgrywa zagadnienie włączania do obrotów międzynarodowych krajów ubogich, nie będących w stanie w danym okresie opłacić wywozem swych towarów przywozu potrzebnych mu towarów; niekiedy zdarza się, że taki kraj nie jest w stanie jednocześnie obsłużyć swych długów i przywozić towary zagraniczne.

Anglia znalazła się w tej chwili w takiej sytuacji. Kraje, które były w czasie wojny dostawcami Anglii, mają z tego tytułu znaczne należności, przeważnie ułokowane na kontach w bankach londyńskich; należą do nich: Australia, Indie, Argentyna, Egipt i inne kraje. Gdyby Anglia pozwoliła swym wierzycielom nabywać za te środki towary angielskie, to Anglia nie miałaby dosyć towarów na wywóz, za które mogłaby otrzymywać obce waluty.

Bardzo często kraje wierzycielskie przychylają się do poglądu, że ważniejsze jest dla nich utrzymanie krajów dłużniczych w roli stałych niezubożonych dostawców i odbiorców, aniżeli ściągnięcie od nich przypadających im należności. Dlatego w 10 lat po poprzedniej wojnie zwolniono Niemcy z opłaty odszkodowań; ustało również spłacanie długów międzysojusznicznych, powstałych wskutek dostaw w czasie poprzedniej wojny. Po zakończeniu ostatniej wojny Stany Zjednoczone skreśliły swe należności wobec sojuszników.

W myśli polityczno-gospodarczej coraz bardziej utrwała się pogląd, że ważniejsze jest utrzymanie stałego stosunku pomiędzy dostawcą i odbiorcą, aniżeli mogące doprowadzić do bankructwa ściąganie należności.

Wskazaliśmy w rozdziale p. t. „Kredyt i procesy gospodarcze“, że kierownicy polityki gospodarczej zaczynają w sto-

sunku do znajdującego się w trudnościach płatniczych przedsiębiorcy zajmować postawę anty-egzekucyjną, moratoryjną, konwersyjną i sanacyjną. Ustawy krepują wierzyciela przy egzekwowaniu należności przypadających od znajdującego się w trudnościach płatniczych dłużnika. Ustawy wprowadzają ulgi moraforyjne i konwertują warunki spłaty długów i obniżają od nich procenty. Banki państwowe przychodzą z pomocą kredytową przedsiębiorcom. Skarb państwa udziela gwarancji zobowiązaniom znajdujących się w trudnej sytuacji przedsiębiorców.

Ta sama postawa zaczyna występować w stosunkach międzynarodowych. Kraje, będące w czasie wojny dostawcami Anglii nagromadziły na kontach w bankach londyńskich poważne środki. Anglia nie może pozwolić, aby kraje wierzycielskie nabywały za te środki angielskie towary. Anglia musi uprawiać wywóz przede wszystkim po to, aby za uzyskane z wywozu obce waluty nabywać potrzebne jej surowce i środki żywnościowe. Anglia nie może sobie pozwolić na to, aby wywozem swych towarów spłacać długi, lecz musi przeznaczać wpływy z wywozu na opłacenie potrzebnego jej przywozu. Wierzyciele Anglii zachowują się w tej sprawie dotychczas powściągliwie. Gdyby np. Kanada przeforsowała prymat ściągania należności, to wtedy nabyłaby za swe należności potrzebne jej towary angielskie, ale wtedy Anglia nie miałaby środków na nabycie pszenicy kanadyjskiej; rolnictwo kanadyjskie znalazłoby się w trudnej sytuacji, gdyż odpadłby poważny nabywca pszenicy, jakim jest Anglia. W tych warunkach Kanada uważa, że większą wartość ma dla niej utrzymanie Anglii w roli stałego nabywcy pszenicy kanadyjskiej, aniżeli forsowne ściąganie należności.

Istnieje obawa, że Stany Zjednoczone będą prowadziły politykę popierania swego wywozu, a jednocześnie utrudniały przywóz towarów zagranicznych. Wtedy kraje zagraniczne mogą nie mieć dostatecznej ilości dolarów na nabycie towarów w Stanach Zjednoczonych. Anglia domagała się więc, aby w wypadku, gdy nie będzie miała dosyć dolarów na nabycie bawełny w Stanach Zjednoczonych, mogła mieć prawo zaprzestania nabywania bawełny w Stanach Zjednoczonych i zakupywania bawełny dajmy na to w Brazylii.

Punkt widzenia angielski został uznany za słuszny i został uwzględniony w statucie międzynarodowego funduszu mone-tarnego.

Pod wpływem Stanów Zjednoczonych, jako najpotężniejszego w obecnych czasach międzynarodowego kredytodawcy, międzynarodowy fundusz monetarny stawia sobie za cel stworzenie takich warunków, przy których mógłby się odbywać wolny, wielostronny handel międzynarodowy. Fundusz ma na celu udzielanie kredytów krajom, nie mającym środków na opłacenie przywozu; chodzi o to, aby je wciągnąć jak najszybciej do obrotów międzynarodowych, usprawnić ich życie gospodarcze przez dostarczenie im na kredyt potrzebnych im urządzeń i surowców w nadziei na to, że im szybciej się je gospodarczo usprawni, tym szybciej będą one mogły rozpocząć wywóz swych towarów. Rzecz prosta, że statut funduszu nie aprobuje układów dwustronnych (bilateralnych).

Statut funduszu przewiduje, że w wypadku, gdyby poszczególne kraj odczuwał brak jakiejś obcej waluty (to znaczy dolarów), to wtedy miałyby prawo redukowania zakupów w krajach, których walutą nie dysponuje. Znaczy to, że gdyby Anglia nie uzyskiwała z wywozu towarów angielskich do Stanów Zjednoczonych takiej ilości dolarów, jaka byłaby jej potrzebna na zakup w Stanach Zjednoczonych bawełny i tytoniu, to wtedy rząd angielski byłby uprawniony do zawarcia układów bilateralnych z innymi dostawcami bawełny i tytoniu, t. j. takimi dostawcami bawełny i tytoniu, którzyby nabywali towary angielskie.

W ten sposób kraj przywożący towarów zagranicznych mniej, niż sam wywozi, byłby ukarany; inne kraje miałyby prawo jego uposłedzenia przy zakupach zagranicznych i dawania pierwszeństwa tym krajom, które są bardziej skłonne do uprawiania przywozu jego towarów.

Uchwalano statut Międzynarodowego Banku Inwestycyjnego z siedzibą w Stanach Zjednoczonych. Celem jego jest ułatwienie krajom zagranicznym otrzymywania długoterminowych kredytów. Międzynarodowy Bank Inwestycyjny ma mieć prawo udzielania kredytów i udzielania gwarancji kredytodawcom, którzy by chcieli udzielać kredytów krajom zagranicznym. Przedsiębiorcy i banki amerykańskie uważają, że same mają dosyć środków, aby udzielać kredytów i, że rola Międzynarodowego Banku Inwestycyjnego powinna polegać tylko na udzielaniu gwarancji kredytom, udzielanym krajom zagranicznym, znajdującym się w trudnej sytuacji gospodarczej i finansowej.

Stany Zjednoczone, jako wielki światowy kredytodawca, utworzyły już przed kilkunastu laty Import-Export Bank dla udzielania kredytów zagranicznych na dogodnych warunkach. Nie wiadomo w tej chwili dokładnie, jak ułożą się stosunki pomiędzy Import-Export Bank a Międzynarodowym Bankiem Inwestycyjnym. Należy przypuszczać, że Import-Export Bank będzie udzielał gwarancji kredytom, udzielanym kredytobiorcom lepszym, pewniejszym i odpowiedzialniejszym, a Międzynarodowy Bank Inwestycyjny — kredytom dostarczonym kredytobiorcom mniej pewnym i mniej odpowiedzialnym; te kredyty będą korzystały z gwarancji Międzynarodowego Banku Inwestycyjnego a zatem wszystkich jego udziałowców i w ten sposób nie będą obciążały wyłącznie skarbu Stanów Zjednoczonych.

Coraz większy wpływ na międzynarodowe transakcje kredytowe uzyskują organy państwowe. Bez pozwolenia rządu kraju kredytodawczego nie można w nim uzyskać poważniejszego kredytu, nie można rozmieszczać wśród jego publiczności papierów wartościowych.

Rządy krajów kredytodawczych coraz częściej udzielają gwarancji swym krajowym prywatnym kredytodawcom na wypadek, gdyby zagraniczny kredytobiorca nie wywiązał się ze swych zobowiązań.

W tych warunkach maleje znaczenie wysokości stopy procentowej, jako narzędzia, mającego wyrównywać stosunek pomiędzy podażą kredytu i popytem na kredyt. W międzynarodowych transakcjach kredytowych czynnik polityczny odgrywa większą rolę.

Stany Zjednoczone udzieliły kredytu Anglii nie po to, aby zarobić na tym 2% rocznie. Warunki pożyczki przewidują nawet, że Anglia w wypadku, gdyby nie miała dosyć dolarów będzie zwolniona z opłaty procentu w takich okresach. Ta transakcja została zawarta, ponieważ Stany Zjednoczone sądzą, że usprawnienie i uruchomienie życia gospodarczego angielskiego przysporzy korzyści gospodarstwu Stanów Zjednoczonych. A zatem ta transakcja nie jest ujmowana jako transakcja odosobniona, lecz jako jeden tylko element całego zespołu transakcji, zarówno bieżących, jak i przyszłych.

Ekonomia liberalna stała na stanowisku, że dbający o swój indywidualny zysk kontrahenci odosobnionych transakcji doprowadzają do harmonijnego i pożytecznego układu gospodarczego. Między innymi, wysokość procentu miała być na-

rzędziem doprowadzającym do takiego układu stosunków gospodarczych. Nowoczesna ekonomia, analizuje łańcuchy i zespoły transakcji i dochodzi do wniosku, że poszczególne niezyskowe i niekorzystne transakcje mogą przynosić korzyść gospodarstwu narodowemu i gospodarstwu międzynarodowemu. Kierownicy nowoczesnej polityki gospodarczej nie lękają się zawierania transakcji małoopłacalnych lub wręcz nieopłacalnych.

W okresie wielkiej ekspansji gospodarczej Europy w wieku XIX, przedsiębiorcy europejscy dokonywali śmiałych i ryzykownych inwestycji poza Europą; jednym z terenów ekspansji dziewiętnastowiecznego kapitalizmu europejskiego były Stany Zjednoczone; na ich terenie powstało bardzo wiele przedsiębiorstw będących własnością kapitalistów europejskich. Rzecz prosta, że pewna część tych inwestycji okazała się chybiona.

Kierownicy nowoczesnej polityki gospodarczej kierują się dwoma motywami; z jednej strony wolą, aby inwestycje były dokonywane we własnym kraju, niż zagranicą; z drugiej strony, jak to wyjaśniliśmy, poważne względy skłaniają ich do popierania inwestycji w krajach obcych.

Z inwestycji chybionych dokonanych na własnym terenie zawsze coś pozostaje. Jeżeli się wybuduje źle pomyślaną elektrownię, to jej założyciele mogą zbankrutować, ale elektrownia bądź co bądź pozostaje i do czegoś jest przydatna. Chybione inwestycje dokonane na terenie innego kraju są uważane ze stanowiska kraju wierzycielskiego i kredytodawczego za przepadłe, gdyż nie przynoszą zysków. Doktryna rozpędzania się na terenie własnego gospodarstwa narodowego będzie miała zawsze więcej zwolenników, niż doktryna rozpędzania się gospodarczego^a na terenie innych krajów. Nie zawsze to miało miejsce. W okresie wielkiej ekspansji kapitalizmu dokonywano masę inwestycji w krajach zagranicznych; nie bez słuszności dowodzone, że kapitały są wywożone zagranicę dla wysokiego zysku, a szerokie warstwy kraju kredytodawczego żyją w ubóstwie, gdyż nie ma środków na budowę dla nich tanich mieszkań i t. d. Wydaje się, że rozpęd na zewnątrz ustaje w przeżywanym przez nas obecnie okresie. Być może, że Stany Zjednoczone będą pod tym względem wyjątkiem. Ryzyko chybionych inwestycji na zewnątrz podejmuje łatwiej wolny, prywatny kapitalista, aniżeli kontrolowany

przez rządy aparat bankowy i kontrolowani przez rządy emittenci walorów.

Trudno jest pogodzić zamiar stabilizacji stosunków gospodarczych z zamiarem gwałtownego i szybkiego wzrostu rozmiarów obrotów gospodarczych.

Wydaje się, że inwestycje w obcych krajach kraje wierzycielskie będą podejmowały ostrożniej i powściągliwiej, niż to miało miejsce w ubiegłych stuleciach.

W gruncie rzeczy istota wymiany międzynarodowej niewiele różni się od istoty wymiany wewnątrz gospodarstwa narodowego; granice celne, różnorodność walut, kontyngentowanie obrotów międzynarodowych bardzo utrudniają wymianę międzynarodową, ale nie pozbawiają jej tych samych cech istotnych, jakie ma wymiana wewnątrz pojedynczego gospodarstwa narodowego.

Wielka różnica polega na tym, że w łonie jednego gospodarstwa narodowego jedne warstwy dokładają do innych, jedne okręgi dokładają do innych chętniej i łatwiej, niż jedno gospodarstwo narodowe dokłada do innego.

W gospodarstwie narodowym występują dwie tendencje, wiążące się zapewne z zasadniczymi postawami człowieka. Jedna z nich dąży do stabilizacji istniejących stosunków. Istnieje przeświadczenie, że stabilizacja zmniejsza ryzyko gospodarzenia i ryzyko chybionych produkcji i chybionych inwestycji. Druga tendencja polega na chęci rozpędzania się w pewnym kierunku i ma ona na swe poparcie poważne argumenty; doświadczenie wskazuje, że okresy dobrej koniunktury były okresami, w których działalność gospodarcza rozpędzała się w pewnych kierunkach. Takim był okres budowy dróg żelaznych, elektryfikacji, wiercenia szybów naftowych, i t. d. W tych okresach podejmowano też przedsięwzięcia, które okazały się chybione. Rzecznicy tej tendencji nie obawiają się chybionych przedsięwzięć. Jeżeli produkcja się podwaja, a jedna czwarta jej jest produkcją chybioną, to konsumpcja wprawdzie się nie podwaja, ale podnosi o połowę.

Gospodarstwa narodowe mniej się obawiają chybionych przedsięwzięć, dokonanych na własnym terytorium.

ROZDZIAŁ XIV.

ZADANIA POLITYKI GOSPODARCZEJ

Na przebieg procesów gospodarczych mają wpływ postawy, zajmowane przez przedsiębiorców, robotników, konsumentów, dysponentów środków na kontach bankowych a wreszcie przez kierowników państwowej polityki gospodarczej.

Przedsiębiorcy ustawiają trwałe urządzenia nierównomierne w różnych okresach czasu; ich postawa zależy nie tylko od bieżącej koniunktury, lecz jest również uwarunkowana ich przewidywaniami, dotyczącymi przyszłości; oceny i przewidywania mogą być optymistyczne, sceptyczne albo pesymistyczne; te oceny mają taki sam wpływ na decyzje przedsiębiorców, jak sytuacja bieżąca.

Ludność przy zaspakajaniu swych potrzeb osobistych kieruje się przewidywaniami, dotyczącymi jej przyszłych dochodów; jeżeli ludność ocenia optymistycznie swe przyszłe dochody, to wydaje więcej na konsumpcję, niż wtedy, gdy liczy się ze zmniejszeniem swych dochodów i obawia się nadciągającej czarnej godziny. Ludność przy dokonywaniu zakupów bierze pod uwagę nie tylko istniejące ceny, lecz i przewidywany ruch cen.

Posiadacze wolnych środków na kontach bankowych utrzymują je w jednych okresach na kontach, a w innych okresach nabywają papiery wartościowe. Jeżeli ludność liczy się ze zmniejszeniem dochodów, to jest bardziej skłonna do nabycia walorów. Decyzja co do nabycia walorów uwarunkowana jest oceną przyszłych kursów, przyszłych dywidend itp. Procent otrzymywany od obligacji jest zestawiany z ewentu-

alną stratą, mogącą wyniknąć z konieczności sprzedaży obligacji po kursie niższym, niż ten, po którym została nabyta.

Państwowa polityka gospodarcza dysponuje pewną ilością narzędzi polityczno-gospodarczych, przy których pomocy może kompensować skutki, wywołane przez powyżej wymienione różne i zmienne postawy; niekiedy polityka państwowa może skłaniać albo zmuszać członków gospodarstwa narodowego do zajęcia pewnych postaw.

Jeżeli przedsiębiorcy chcą w danym okresie ustawiać więcej urzędzeń, aniżeli kierownicy polityki państwowej uważają za wskazane, to wtedy organy państwowe mogą ustanowić pewną kolejność przy ich dokonywaniu i reglamentować ich rozmiary. O wiele trudniej jest skłonić przedsiębiorców do ustawiania urzędzeń. Łatwiej jest władzy państwowej na coś nie pozwolić, niż skłonić lub zmusić do zrobienia czegoś. Aby skłonić przedsiębiorców do podejmowania produkcji w okresach depresji, albo do ustawiania trwałych urzędzeń, kierownicy polityki państwowej starają się dostarczać przedsiębiorcom udogodnień kredytowych, niekiedy gwarancji skarbowej, lecz często to nie pomaga. W Polsce przedwojennej udzielanie gwarancji skarbowej było bardzo rozpowszechnione. Ten zabieg zaczyna się rozpowszechniać wszędzie; w Stanach Zjednoczonych był on dosyć szeroko uprawiany.

Wielkie koncerny zaczynają zdawać sobie sprawę z tego, jak wielki wpływ na przebieg procesów gospodarczych ma równomierne ustawianie urzędzeń i coraz częściej sporządzają plany swej przyszłej działalności, a nawet je publikują.

Jeżeli ludność chce i może nabyć więcej towarów, niż aparat wytwórczy może ich dostarczyć, to wtedy organy państwowe obawiają się wzrostu cen, mogącego doprowadzić do tego, że tylko potrzeby zamożniejszej ludności będą zaspokojone. Wtedy organy państwowe zaczynają racjonować spożycie i reglamentować ceny. Jeżeli natomiast ludność za bardzo oszczędza i ogranicza swą konsumpcję, to władze państwowe mają twardszy orzech do zgryzienia; łatwiej jest ograniczać konsumpcję, niż skłonić ludność do jej zwiększenia. W tych sytuacjach organy państwowe chwytają się zabiegów, przy pomocy których dostarcza się ludności pewnych towarów konsumcyjnych po cenach przez skarb państwa subsydiowanych. Aby skłonić ludność do budowania sobie domów, skarb państwa zaczyna subsydiować budowę domów, niekiedy w ten sposób, że opłaca część procentu od zobowiązań długotermino-

wych, zaciąganych na budowę domów, niekiedy w postaci ulg podatkowych.

Zasiłki wypłacane bezrobotnym mają na celu nie tylko dostarczenie im pomocy, lecz również stworzenie popytu na dobra konsumpcyjne, a zatem i uruchomienie odnośnych gałęzi wytwórczości.

W różnych okresach czasu publiczność różnie się ustosunkowuje do nabywania walorów.

Jeżeli emitenci chcą розміścić wśród publiczności więcej walorów, niż publiczność chce ich nabyć i jeżeli kierownicy polityki państwowej uważają, że w interesie ogólnym leży, aby emitenci sprzedali emitowane walory, to wtedy organy państwowe starają się o znalezienie nabywców na te walory.

Łatwiej jest, oczywiście, nie pozwolić na dokonanie emisji walorów, niż znaleźć dobrowolnych nabywców na dozwoloną przez organy państwowe emisję. Niekiedy ludność jest przymuszana do nabywania walorów państwowych; emitowane są przymusowe pożyczki państwowe.

Wskazaliśmy że kasy oszczędnościowe, instytucje przymusowych ubezpieczeń społecznych i wielkie przedsiębiorstwa ubezpieczeń dobrowolnych gromadzą znaczne środki. Władza państwowa ma swoją politykę lokacyjną, co znaczy, że ustala, jakie walory mają prawo nabywać instytucje powyższego typu; w początkowych okresach uprawiania przez organy państwowe polityki lokacyjnej chodziło głównie o to, aby środki tych instytucji były ulokowane w sposób pewny i bezpieczny; państwo chciało zapewnić jak najwięcej bezpieczeństwa i pewności wkładom oszczędnościowym i składkom ubezpieczeniowym. Po pewnym czasie rządy zdały sobie sprawę z tego, że mogą wpływać na te instytucje, aby nabywały one walory, których sprzedaż rządy uważają za pożądaną ze względów ogólnie gospodarczych albo politycznych. Aby otworzyć pewnym walorom drzwi do powyżej opisanego zbiornika środków, — trzeba było te walory wyposażyć w gwarancje skarbu państwa i uczynić je w ten sposób walorami pewnymi i bezpiecznymi. Nowoczesne państwa zdały sobie sprawę z dogodności i przydatności tego zabiegu i tym się tłumaczy, że skarby państwa porzucają dawną powściągliwość przy udzielaniu gwarancji skarbowej.

Skarb państwa zaczyna udzielać gwarancji walorom prywatnym; jak już wspomnieliśmy, uchwalono w 1945 roku

w Anglii ustawę, upoważniającą skarb brytyjski do udzielania gwarancji w rozmiarach 50 mil. funtów rocznie.

Państwowa polityka gospodarcza stawia sobie liczne zadania i cele; ponieważ nie można wszystkiego odrazu zrobić, trzeba układać hierarchię celów i kolejność ich zaspakajania. Trzeba wybierać pomiędzy celami i zadaniami, trzeba oddawać pierwszeństwo jednym przed innymi. Na co przeznaczyć środki, czy na zagospodarowanie drobnych gospodarstw rolnych, czy też na budowę tanich mieszkań dla szerokich warstw ludności? Czy odbudowywać zniszczoną Warszawę, czy też usprawniać drogi żelazne? Czy produkować dobra konsumpcyjne na zniszczonym i przestarzałym aparacie wytwórczym, czy też zatrudniać robotników przy budowie nowych, sprawnych i wydajnych urządzeń i przez ten czas zredukować wytwórczość dóbr konsumpcyjnych.

W okresie pomiędzy ostatnimi wojnami sprawa bezrobocia wysunęła się na czoło palących zagadnień gospodarczych. Państwowa polityka gospodarcza uważa za swe najważniejsze zadanie utrzymanie stanu zupełnego zatrudnienia. Wysuwany jest również postulat należytego zaspakajania tak zwanych niezbędnych potrzeb szerokich warstw ludności.

Co należy rozumieć przez zupełne zatrudnienie? Czy zupełne zatrudnienie ma również objąć kobiety, jak to miało miejsce w czasie wojny, czy też siły kobiece mają być tylko rezerwą na wypadek zagrożenia państwa i narodu?

Im większe jest zatrudnienie, tym mniej jest wolnych, rozporządzalnych, niezatrudnionych czynników produkcji, w tym rezerwowej siły roboczej. Nawet najstaranniej opracowana polityka państwowa nie może wszystkiego przewidzieć; w ten sposób powstają w procesach produkcyjnych zatory i zakorkowania. W Rosji wciąż słyhać skargi na zakorkowania w tych czy innych fazach produkcji; fabryki kotłów lamentują, gdyż nie dostarczono im na czas blachy i t. d. Zupełnej koordynacji pomiędzy poszczególnymi działami produkcji nie daje się osiągnąć, gdyż umysł ludzki jest ułomny i nie jest w stanie objąć wszystkich szczegółów i wszystkiego przewidzieć. Jeżeli w pewnym miejscu występuje brak jakiegokolwiek produktu wyjściowego lub półproduktu, potrzebnego dla następnych faz produkcji, to wtedy najłatwiej temu brakowi można zapobiec; jeżeli nie ma tych wolnych i rozporządzalnych czynników produkcji, trudno jest usunąć tak zwane zakorkowanie w tak zwanej wąskiej szyjce w przewodzie pro-

dukcyjnym. Pewni politycy gospodarczy uważają, że stan zupełnego zatrudnienia nie jest pożądany i że powinny być utrzymane luzy produkcyjne.

Co to są niezbędne potrzeby ludności? W licznych krajach dostarczanie ludności tanich i wygodnych mieszkań jest uważane za zaspakajanie niezbędnej potrzeby; często skarb państwa łoży na zaspokojenie tej potrzeby. W ten sposób płatnicy podatków odstępują część swych dochodów na zaspokojenie potrzeb szerokich warstw ludności. Jeżeli dochody płatników podlegają opłacie progresywnego podatku dochodowego, to słabnie bodziec do podejmowania się pracy dodatkowej, np. w godzinach nadliczbowych. Przez podjęcie się pracy dodatkowej można wpaść do kategorii znacznie wyższego opodatkowania i to się często płatnikowi nie opłaca.

Staraliśmy się wykazać, że przedsiębiorstwa znajdujące się w podobnych warunkach, mogą w tym samym czasie różnie obliczać koszty własne, ponieważ ich kierownicy różnią się w ocenach co do przyszłego ruchu cen i stanu rynku. Te same przedsiębiorstwa w różnych okresach różnie obliczają koszty własne. Ekonomia liberalna uwzględniała przeważnie tylko koszty własne przedsiębiorstw. Wskazaliśmy, że można obliczać koszty własne z punktu widzenia całego gospodarstwa narodowego. Zamknięcie zakładów o wyższych kosztach produkcji może się nie opłacać, gdyż pociąga za sobą wydatki większe, aniżeli się otrzymuje korzyści z koncentracji produkcji w taniej pracujących zakładach; trzeba np. wypłacać zasiłki bezrobotnym robotnikom, którzy nie chcą przenieść się do innej miejscowości. Nowowyzbudowane koleje żelazne niekiedy przez pewien czas się nie opłacają; nawet w okresie panowania doktryny liberalnej skarby państwa do nich dopłacały; korzystało na tym gospodarstwo narodowe jako całość, gdyż nowa kolej przyczynia się do wzrostu produkcji i obrotów gospodarczych w okręgach, które obsługuje.

Postulat uprawiania produkcji w najtaniej pracujących zakładach utracił charakter bezwzględneho nakazu. Wychodząc z innych założeń, organy państwowe opowiadają się za uprawianiem produkcji w drożej pracujących zakładach, jeżeli to opłaca się gospodarstwu narodowemu jako całości.

Konta bankowe, czyli w gruncie rzeczy pieniądze, mają jako swój odpowiednik w coraz większej mierze niematerialne aktywy państwowe. Złoto wywędrowało z banków emisyjnych najważniejszych krajów. Banknoty są pokryte niematerialny-

mi aktywami państwowymi. Zapewne kończy się okres, w którym pieniądź był pokryty kruszcem i aktywami materialnymi. Wartość pieniądza zależy od trafności i poprawności polityki państwowej.

Rozmiary działalności kredytodawczej aparatu bankowego są wyznaczane przez politykę państwową; ustaje dawny związek pomiędzy rozmiarami działalności kredytodawczej aparatu bankowego, a ilością posiadanego przez bank emisyjny kruszczu. Żyjemy w okresie poszukiwania norm, którym należy poddać działalność kredytodawczą aparatu bankowego. Jest to ważne zagadnienie, którym zajmuje się ekonomia i polityka gospodarcza.

W działalności gospodarczej coraz większą rolę odgrywają oceny, jak np. ocena przyszłego poziomu cen i przyszłej koniunktury. Ruch ciał, którego badaniem zajmuje się mechanika, nie zależy od ocen, jakimi kierują się nieożywione przedmioty; ciał spadających na ziemię lub podnoszących się do góry nauki przyrodnicze nie wyposażają w oceny; natomiast człowiek gospodarzący wciąż kieruje się ocenami. Stąd wynika, że porównywanie układów gospodarczych z układami mechanicznymi jest bezpodstawne. Ekonomia jest nauką humanistyczną; oceny, jakimi kieruje się człowiek gospodarzący, są zmienne; postawa człowieka gospodarzącego ulega zmianom. Przedmiotem badań ekonomii staje się zagadnienie od czego zależą postawy ludzkie i ich zmiany; wiadomo, że zmiany postaw zależą od ocen dotyczących przyszłości, a zatem od interpretacji zachodzących procesów gospodarczych.

Kierownicy państwowej polityki gospodarczej zdają sobie sprawę z wielkiego znaczenia, jakie ma zajmowanie przez ludzi tych czy innych postaw; tym się tłumaczy uprawianie przez organy państwowe propagandy gospodarczej. Reklama, uprawiana przez przedsiębiorców ma na celu stworzenie pewnych postaw wśród ludności, jak np. postawy nabywczej w stosunku do kosmetyków i emitowanych papierów wartościowych.

Jeżeli znaczna ilość ludzi gospodarzących w pewien sposób ocenia przyszłość, to sam fakt zajęcia przez nich określonej postawy przyczynia się do tego, że sprawdzają się ich oceny, dotyczące przyszłości. Jeżeli w danej sytuacji gospodarczej w stosunku do przyszłych procesów gospodarczych ludzie zajmują postawę pesymistyczną, a zatem konsumenci ograniczają swe zakupy, a przedsiębiorcy redukują rozmiary

wytwórczości, to ocena pesymistyczna się sprawdza. Jeżeli natomiast w tej samej sytuacji ludzie zajmą postawę optymistyczną, konsumenci zwiększają zakupy, a przedsiębiorcy rozmiary wytwórczości, to ocena optymistyczna również się sprawdzi. W powyższym twierdzeniu tkwi pewna przesada; określona bieżąca sytuacja gospodarcza doprowadza wprawdzie do różnych ocen przyszłości, różniących się napięciem optymizmu albo pesymizmu, rzadko jednak dana sytuacja bieżąca może doprowadzić do tak bardzo przeciwstawnych ocen, jak pesymistyczna i optymistyczna. Gromady ludzkie poddają się owczym pędom.

W polityce gospodarczej występuje tendencja do stabilizacji obrotów gospodarczych; jest to reakcja na cykle gospodarcze, obejmujące okresy dobrej koniunktury, depresji i kryzysu. Zamiary uniknięcia gwałtownych wahań w rozmiarach obrotów gospodarczych doprowadza do wysunięcia postulatu stabilizacji obrotów gospodarczych. Stabilizacja jest tym większa, im więcej istnieje stałych stosunków pomiędzy dostawcami i odbiorcami. Im bardziej stosunek pomiędzy dostawcą a odbiorcą nabiera cech łańcucha kolejno po sobie następujących transakcji, im bardziej maleje liczba przelotnych, dorywczych i doraźnych transakcji, tym bardziej życie gospodarcze jest ustabilizowane. Jeżeli system racjonowania zmusza nabywcę nabywać i mięsa do rejestracji w określonych sklepikach, to wtedy powstaje stały stosunek pomiędzy dostawcą i odbiorcą.

Pomiędzy dostawcą a odbiorcą zachodzi przeciwstawność interesów. Najskuteczniejszym narzędziem nacisku na dostawcę jest możliwość porzucenia dostawcy przez odbiorcę i poszukania sobie innego dostawcy.

Pozyskane, na mocy udzielanych przez organy państwowe lub komunalne koncesji wyłącznościowych, sytuacje monopolistyczne sprawiają, że odbiorca jest skazany na koncesjonowanej dostawce.

Skuteczne kartele skazują odbiorców na skartelizowanych dostawców, albo na wyłoniony przez nich centralny organ sprzedaży skartelizowanego produktu.

Powstaje w ten sposób konflikt pomiędzy tendencją stabilizacyjną a prawem wyboru dostawcy przez odbiorcę.

W nowoczesnym życiu gospodarczym postęp techniczny odgrywa tak ważną rolę, że nie wysunięto dotąd postulatu stabilizacji zakupu narzędzi wytwórczych; uznaje się, że produ-

cent ma prawo wyboru metod produkcji i prawo wyboru dostawców maszyn, aparatów, prawo najmu techników o kwalifikacjach naukowych itp. W ten sposób postulat stabilizacji stosunków pomiędzy dostawcami i odbiorcami ma tylko ograniczony zasięg zastosowania.

Człowiek staje się najważniejszym czynnikiem produkcji. Umiejętność sprawnej i wydajnej pracy, uprawianie produkcji w ośrodkach uprzemysłowionych, dających możliwość szybkiego naprawienia uszkodzonej maszyny, zaczyna w wielu działach gospodarstwa odgrywać większą rolę, niż dogodność tak zw. naturalnych warunków.

Każdy kraj stara się jak najwięcej produkować, jak najbardziej usprawnić do pracy swą ludność. Zmienia się w tych warunkach charakter obrotów międzynarodowych, maleją obroty towarów produkowanych dostępnymi metodami produkcji; tak np. niemal wszędzie powstaje przemysł włókienniczy. W obrotach międzynarodowych wzrasta znaczenie towarów produkowanych niedostępnymi metodami produkcji, jak np. maszyn, pewnych produktów chemicznych i t. p.

Staraliśmy się dowieść, że realizacja postulatu zupełnego zatrudnienia wymaga podejmowania produkcji chybionych, gdyż trudno jest tak wszystko obmyśleć, aby produkować tylko rzeczy potrzebne i ustawiać właściwe urządzenia. Jeżeli dany kraj wybuduje w niewłaściwym miejscu źle pomyślaną elektrownię, to ostatecznie i ta chybiona elektrownia do czegoś się przydaje. Każdy kraj łatwiej podejmuje ryzyko chybionych przedsięwzięć na własnym terytorium niż na terytorium krajów zagranicznych.

Polityka gospodarcza polega na wyborze stawianych sobie celów i ustanawianiu kolejności przy ich realizacji. Nigdy nie można wszystkiego od razu zrobić, zadania uważane za ważniejsze wykonywa się wcześniej a mniej ważne odkłada się na później. Ponieważ poszczególne cele będą zawsze przez jedne grupy społeczne uważane za pilne, a przez inne za mało ważne, to nie może być mowy o harmonijnym zaspokojeniu potrzeb wszystkich grup społecznych. Trzeba więc posługiwać się argumentem sprawiedliwości, z której mają wynikać nakazy pewnej kolejności. Zwykle dzieje się, że najsilniejsze grupy społeczne narzucają innym swoje poglądy o nakazach sprawiedliwości społecznej i gospodarczej.

Często silniejsze narody narzucają słabszym swe koncepcje o podziale dochodu międzynarodowego i o zasadach wymiany

międzynarodowej. Wydaje się, że omówiliśmy dostatecznie sprawę gospodarki planowej.

Władze państwowe nie mogą pozbawić konsumenta prawa wyboru nabywanych towarów i usług. Władze państwowe mogą zabronić w pewnych okresach uprawiania pewnych produkcji i w ten sposób pozbawić konsumenta pewnych towarów. Władze państwowe mogą zmusić ludność do nabywania pewnych usług, jak np. do korzystania z urządzeń kanalizacyjnych. Poza tymi wyjątkami, konsument ma prawo wyboru przy nabywaniu towarów i usług i bardzo trudno jest to prawo ograniczyć.

W pewnych okresach władze państwowe mogą pozbawić przedsiębiorcę prawa uprawiania pewnych produkcji, uważanych w danym okresie czasu za niezbyt pilne i potrzebne, ale nie mogą pozbawić go prawa wyboru metod produkcji; w ten sposób produkcja maszyn i urządzeń znajduje się na ogół poza zasięgiem polityki państwowej. Państwowe instytucje naukowe mogą co najwyżej zalecać posługiwanie się pewnymi metodami produkcji.

Natomiast państwo może przy pomocy polityki podatkowej i wypłacania zasiłków wpływać na stworzenie popytu na towary konsumcyjne i zachęcać przedsiębiorców do uprawiania jakichkolwiek produkcji i ustawiania jakichkolwiek trwałych urządzeń w czasie depresji. Jest sprawą dosyć obojętną czy przedsiębiorca ustawia maszyny parowe, czy też turbiny lub motory, wrzeciona, czy też krosna; chodzi tylko o to aby trwałe urządzenia były ustawiane równomiernie. Chodzi o to aby ludność nabywała artykuły konsumcyjne, przyczem jest rzeczą dosyć obojętną, czy będzie nabywała mydło, czy bielezinę. Trudnym zadaniem jest stworzenie popytu na artykuły konsumcyjne i skłanianie w okresie depresji przedsiębiorców do ustawiania trwałych urządzeń i uprawiania produkcji. Jest to zadanie aż nazbyt trudne. Nie potrzeba komplikować go przez układanie planów, dotyczących rozmiarów produkcji mnóstwa wytworów. Potrzebne to jest tylko w okresie braku czynników produkcji, jak np. siły roboczej, kiedy trzeba ustalać hierarchię potrzeb i kolejność ich zaspokojenia.

SPIS ROZDZIAŁÓW

	Str.
I. Pomiar zjawisk gospodarczych	13
II. Siła nabywczą	18
III. Bilanse	25
IV. Koszty własne	36
V. Ceny	55
VI. Rynek pracy	76
VII. Inwestycje i konsumpcja	87
VIII. Kredyt i procesy gospodarcze	102
IX. Przedsiębiorstwa użyteczności publicznej	147
X. Monopole państwowe	155
XI. Koncerny	160
XII. Kartele	181
XIII. Wymiana międzynarodowa	215
XIV. Zadania polityki gospodarczej	238

TEGOŻ AUTORA:

Znaczenie przemysłu włókienniczego w bilansie handlowym
Królestwa Polskiego, 1913.

Bilans handlowy Królestwa Polskiego, 1916.

Polityka gospodarcza Anglii, 1921.

Great Britain's Economic Policy, 1923.

Polska w polityce światowej, Rykten, 1923.

Skarb Rzeczypospolitej. Praca zbiorowa, 1923.

Skomercjalizowana racja stanu, 1927.

Ośrodki dyspozycji gospodarczej w Polsce, 1929.

Uwagi o kryzysie, 1931.

Struktura gospodarstwa polskiego. Tom I., 1932.

Struktura gospodarstwa polskiego. Tom II. Kredyt, 1935.

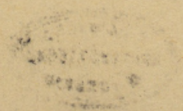
Finansowanie inwestycji, 1939.

Europa Środkowo-Wschodnia w gospodarstwie światowym,
1942.

Central Eastern Europe in World Economy, 1944.

u 66726.





66728

Biblioteka Główna UMK



300020638638