

H. TENNENBAUM

UWAGI O KRYZYSIE

WARSZAWA 1931
SKŁAD GŁÓWNY W BIBLIOTECE POLSKIEJ

ODBITKA Z „PRZEGLĄDU GOSPODARCZEGO“

Zakłady Graficzne E. D-ra i K. Kosłańskich w Warszawie

UWAGI O KRYZYSIE



CM 313539

T R E Ś Ć:

„Użyteczność publiczna” w przemyśle	5
Normowanie kredytu	26
Obniżanie cen	48
Szttywne i elastyczne elementy gospodarstwa międzynarodowego	70

Wpisano do Księgi Akcesji

Akc. D1 nr 12P /2011/ CM

Restrykcyjna albo liberalna polityka instytucji emisyjnej, nazywana często polityką deflacyjną albo inflacyjną, jest tylko jednym z fragmentów polityki kredytowo-gospodarczej. W niniejszym szkicu omówiłem i inne przejawy inflacji i deflacji w polityce kredytowej i gospodarczej. W zasadzie trzeba się zdecydować na jedną z tych dwóch polityk, z których każda dopuszcza tylko pewne odchylenia od linii zasadniczej. Natomiast nie można pogodzić uprawniania polityki deflacyjnej przez instytucję emisyjną z uprawnieniem polityki inflacyjnej przez rząd.

Następstwem polityki ~~deflacyjnej~~ inflacyjnej musi być bankructwo szeregu przedsiębiorstw; jeżeli skarb poręcza pożyczki niewypłacalnym wielkim przedsiębiorstwom, popiera kartele przymusowe ze „słusznymi” wysokimi cenami kartelowymi i w ten sposób zapobiega bankructwom, to prowadzi politykę inflacyjną.

Posunięciem deflacyjnym jest obniżanie płac; jednak właśnie ze względu na to, że jedną z przyczyn kryzysu jest spadek siły nabywczej ludności rolniczej i najemnej, to równorzędnie z polityką wysokich cen rolniczych mogłaby być uprawiana polityka nieobniżania płac, co byłoby, oczywiście, odchyleniem od zasadniczej linii polityki deflacyjnej.

Niepowiązanie w sposób przemyślany różnych składników polityki kredytowej i gospodarczej doprowadza do działalności niekonsekwentnej i bezprogramowej, której celem jest bierne przetrzymanie kryzysu; taka działalność doprowadza do kurczenia się wytwórczości i wzrostu bezrobocia, t.j. do objawów, których usunięcie stawia sobie za cel zarówno rozumna polityka deflacyjna jak inflacyjna.

Szkic niniejszy stanowi przedruk artykułów, zamieszczonych w listopadzie i grudniu 1931 roku w „Przeglądzie Gospodarczym”.

Warszawa, dn. 16 grudnia 1931 r.

Autor.

„Użyteczność publiczna“ w przemyśle.

Dominującą cechą gospodarstwa średniowiecznego była daleko posunięta reglamentacja wytwórczości i sprzedaży. Badacze gospodarstwa średniowiecznego zgadzają się pomiędzy sobą co do tego, że municypalny średniowieczny system reglamentacyjny dla swej realizacji wymagał kilku koniecznych warunków, do których należały: 1) monopol skupu albo przywilej pierwokupu surowców przez warsztaty wytwórcze na danym obszarze municypalnym, a więc miejskim i okolicznym podmiejskim, 2) monopol albo prawo pierwszeństwa zbytu wytworzonych przedmiotów na tymże określonym obszarze. Monopol albo prawo pierwokupu i pierwszysprzedaży pociągały za sobą konieczność reglamentacji przywozu i wywozu na obszarze municypalnym. Z monopolistycznego czy też uprzywilejowanego stosunku do obszaru municypalnego wynikała reglamentacja cen, mająca na celu z jednej strony ochronę spożywcę przed wyzyskiem, a z drugiej strony zapewnienie wytwórcy godziwego zysku.

Nie wszystkie działy gospodarstwa średniowiecznego były w ten sposób reglamentowane. Gałęzie wytwórczości, usadowione w niewielu punktach Europy średniowiecznej albo poza nią, jak np. na Wschodzie, uprawiały poza zbytem lokalnym znaczne sprzedaże na całym obszarze Europy średniowiecznej. Np. wytwórczość tkanin wełnianych

we Florencji i we Flandrii była oparta na przywożonej wełnie angielskiej, a zbyt tkanin dokonywał się na rynku, jakbyśmy dzisiaj powiedzieli, światowym. Odpadały więc dwa konieczne warunki konsekwentnej, całkowitej i zupełnej reglamentacji, mianowicie wytwórczość tkanin w żadnym z tych nielicznych okręgów wytwórczych nie posiadała ani monopolu, ani przywileju przy zaopatrywaniu się w wełnę w Anglii, ani też monopolu zbytu w żadnym z miast europejskich. Obok więc licznych działów gospodarstwa średniowiecznego, ujętych w karby reglamentacyjne, istniały jednocześnie pewne działy gospodarstwa, wyposażone z natury rzeczy w prawo wolnego wyboru dostawców surowców i rynków odbiorczych.

Powyższa charakterystyka gospodarstwa średniowiecznego jest, oczywiście, ułamkową i ma na celu uwydatnienie tylko jednej jego cechy, mianowicie stosunku gospodarstwa do obszaru. Ten sam charakter miały gospodarstwa narodowe w okresie wczesnego kapitalizmu, co znalazło wyraz w systemie merkantylistycznym. Było to w gruncie rzeczy rozciągnięciem doktryny gospodarstwa średniowiecznego z obszaru municypalnego na obszar państwowy. Tak samo jednak jak w gospodarstwie średniowiecznym mieścił się poważny dział gospodarstwa niereglamentowanego (towary wschodnie, towary luksusowe, wyrabiane w pewnych ośrodkach), tak w gospodarstwach narodowych z okresu wczesnego kapitalizmu stosunek eksploatacyjny do kolonij zamorskich był ujęty w tak ogólnikowe ramy reglamentacyjne, że w gruncie rzeczy był wielkim działem gospodarstwa niereglamentowanego. W dziale gospodarstwa kolonialnego polityka gospodarcza na obszarach nowych, niezaludnionych albo zaludnionych przez obcą ludność, była pionierską, z natury rzeczy liberalną, wolną od wędzideł zysku „godziwego”. Jeżeli z tego stanowiska spojrzymy na charakter gospodarstw narodowych nowoczesnych państw kapitalistycznych, to okazuje się, że i do nich daje się zastosować powyższy probierz klasyfikacyjny.

W coraz większej ilości działów gospodarstwa

narodowego występuje typ przedsiębiorstwa użyteczności publicznej. Przedsiębiorstwami użyteczności publicznej są koleje, gazownie, elektrownie, tramwaje, kanalizacja. Istota przedsiębiorstwa użyteczności publicznej polega na tem, że w stosunku do swych odbiorców zmuszone są one zachowywać się w sposób określony i jednakowy. Koleje są obowiązane przewieźć każdą dorosłą osobę, opłacającą cały bilet, a każde dziecko do pewnego wieku za pół biletu; elektrownia, mająca koncesję na terenie danego miasta, jest zmuszona za określoną opłatą dołączać do swej sieci każdego mieszkańca na określonych warunkach i dostarczać mu prądu na cele oświetlenia po cenie wyższej, na cele przemysłowe po cenie niższej; przedsiębiorstwo telefoniczne obowiązane jest do założenia każdemu mieszkańcowi telefonu za określoną opłatą i t. d. Nie ma tych obowiązków przedsiębiorstwo użyteczności prywatnej, które ma prawo sprzedaży swego wytworu po cenie w zasadzie dowolnej i ma prawo odmowy sprzedaży poszczególnej osobie. Restauracja np. może nie wpuścić źle ubranej osoby, ale kolej i tramwaj są obowiązane ją przewieźć. Obowiązek obsługi odbiorców na określonych warunkach jest wynikiem koncesji, zapewniającej przedsiębiorstwu użyteczności publicznej monopol obsługi na określonym obszarze. Na danych ulicach miasta może uprawiać trakcję tylko jedno przedsiębiorstwo tramwajowe, otrzymujące na ten cel koncesję, wyposażoną w przywilej wyłączności. W jednym mieście naogół istnieje tylko jedno przedsiębiorstwo telefoniczne. Skoro przedsiębiorstwo posiada wyłączne prawo obsługi, zmuszone jest za nie zapłacić obowiązkiem obsługi. Opłaty za świadczenia przedsiębiorstw użyteczności publicznej są reglamentowane pod podwójnym kątem widzenia, mianowicie zapewnienia przedsiębiorstwu użyteczności publicznej opłacalności i ochrony obsługiwanych osób od wyzysku. Cena usług jest kombinacją tych dwóch czynników.

Nawiasem trzeba zauważyć, że charakter przedsiębiorstwa użyteczności publicznej i użyteczności prywatnej nie ma nic wspólnego z osobą właściciela.

Prywatna kolej, prywatna elektrownia miejska jest przedsiębiorstwem użyteczności publicznej, a państwowa kopalnia węgla jest przedsiębiorstwem użyteczności prywatnej. Prywatna francuska elektrownia w Warszawie musi dołączyć mieszkańca Warszawy do swojej sieci i sprzedawać mu energję po określonej cenie, a państwowa kopalnia Brzeszcze ma zupełną swobodę odmowy sprzedaży węgla klientom, którzy się jej nie podobają.

W nowoczesnem gospodarstwie kapitalistycznym powstają organizacje sprzedażne albo wytwórcze, które pod względem pewnych swych cech zbliżają się do przedsiębiorstw użyteczności publicznej, jakkolwiek pod względem prawnym są przedsiębiorstwami użyteczności prywatnej. Do nich należą syndykaty, kartele i konwencje sprzedażne. Jeżeli poszczególne gałąź przemysłu, zorganizowana w kartel, posiada niemal faktyczny przywilej wyłącznej sprzedaży na rynku krajowym albo wyraźną przewagę nad przemysłem zagranicznym przy obsłudze rynku krajowego, to jej zbyt na rynku krajowym ma charakter koncesji sprzedażnej, co sprawia, że ta gałąź przemysłu nabiera cech przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, zobowiązanego do obsługi rynku krajowego na określonych warunkach. Skartelizowana gałąź przemysłu przy dostatecznej ochronie celnej, wydatnie zabezpieczającej ją przed konkurencją zagraniczną, ma więc bądź faktyczny monopol, bądź przywilej obsługi rynku krajowego. Jeszcze wyraźniej występuje podobieństwo do przedsiębiorstwa użyteczności publicznej takich gałęzi przemysłu, których zbyt na rynku krajowym jest ochroniony od przywozu zagranicznego przy pomocy zakazu przywozu. W takiej sytuacji znajduje się np. w Niemczech przemysł węglowy, który wskutek tego słusznie uważa, że jego obowiązkiem jest należyte obsłużenie rynku krajowego. Nie do pomyslenia byłby fakt, aby kartel węglowy zdecydował w czasie ostrej zimy wywóz węgla zagranicę, a rynkowi krajowemu dostarczył niedostateczne ilości węgla i naraził ludność na chłód. Cechy użyteczności publicznej posiada również organizacja sprzedażna przemysłu cukrowniczego na

rynku krajowym, gdyż podaż na rynku wewnętrznym jest regulowana przez ustawę cukrową. I, oczywiście, przemysł cukrowniczy ma obowiązek zaopatrzenia rynku krajowego po cenach, zabezpieczających mu opłacalność, a chroniących spożywcę przed przepłacaniem za cukier.

Polityka konsekwentnego wiązania poszczególnych działów gospodarstwa narodowego z obszarem państwowym, czyli, poprostu powiedziawszy, polityka, popierająca tworzenie na terytorjum państwa, wówm możliwie największej ilości gałęzi przemysłu, rolnictwa i t. d., może być prowadzona skutecznie tylko pod warunkiem zapewnienia opłacalności. Warunki opłacalności osiąga się przy pomocy systemu zarządzeń celnych, kolejowych, podatkowych, kredytowych i t. p. Przy systemie gospodarstw narodowych, zbudowanych pod kątem widzenia możliwie największej wszechstronności, usadawianie się poszczególnych gałęzi rolnictwa i przemysłu w krajach, mających najdogodniejsze naturalne warunki opłacalności, ustaje. Międzynarodowy podział pracy, przy którym poszczególne działy wytwórczości lokują się w krajach o naturalnych dogodnych warunkach, ustępuje systemowi zakładania działów wytwórczości w układzie celowo skonstruowanych gospodarstw narodowych. Szereg krajów decyduje się na wytwórczość droższą na swem terytorjum w celu zapewnienia zarobków ludności, dla względów strategicznych, dla osiągnięcia aktywności bilansu handlowego i t. d., zamiast prowadzenia polityki sprowadzania tańszych towarów zagranicznych. Opłacalność przestała więc na terenie międzynarodowym odgrywać rolę naturalnej siły ekonomicznej, przeprowadzającej naturalną selekcję przedsiębiorstw zdolnych i niezdolnych do życia. Przy pomocy pewnych posunięć z dziedziny polityki gospodarczej można stworzyć opłacalność, która powołuje do życia poszczególne działy wytwórczości narodowej na własnem terytorjum państwem. Im w większym stopniu dany dział wytwórczości posiada sytuację koncesyjną na rynku krajowym, w tym większym stopniu powstaje tendencja do zamknięcia opłacalności w granicach godziwego zysku.

W nowoczesnych gospodarstwach narodowych istnieją zorganizowane gałęzie przemysłu, które posiadają pod pewnymi względami cechy przedsiębiorstw użyteczności publicznej, pod innymi zaś cechy przedsiębiorstw użyteczności prywatnej. Ten fakt jest przyczyną zamętu w prawodawstwie i wyraźnie występuje w charakterze prawa kartelowego niemieckiego.

Ustawa kartelowa niemiecka i sąd kartelowy niemiecki mają do czynienia ze sprawami, w których należy rozstrzygnąć, czy poszczególne postanowienie kartelu odpowiada wymogom dobra publicznego. Ocena ze stanowiska wymagań dobra publicznego czynności organizacyj kartelowych wynika z traktowania tych organizacyj jako przedsiębiorstw użyteczności publicznej i dziwię się, że w literaturze ekonomicznej niemieckiej nie spotkałem się z zastąpieniem ogólnikowego pojęcia dobra publicznego przez bardziej określone pojęcie użyteczności publicznej.

Jak już powiedzieliśmy powyżej, przedsiębiorstwo użyteczności publicznej ma prawo wyłącznej obsługi odbiorców na terenie koncesyjnym, ma jednocześnie obowiązek obsługi na tym terenie na określonych warunkach i wreszcie, zgodnie z warunkami koncesji, różniczkuje warunki obsługi odbiorców. Tramwaje np. przewożą pasażerów za niższą opłatą w godzinach rannych, za wyższą opłatą w godzinach nocnych, dzieci za niższą opłatą; elektrownie dostarczają prądu po różnych cenach dla celów oświetleniowych i przemysłowych, następnie cena jest uzależniona od ilości zakupionego prądu, a przy zbyciu dla celów przemysłowych od równomierności spożycia prądu w ciągu doby i roku. Mamy więc do czynienia z określoną hierarchją odbiorców, otrzymujących prąd po różnych cenach. Charakter hierarchji odbiorców jest określony w warunkach koncesji i koncesjonowane przedsiębiorstwo użyteczności publicznej pozbawione jest możności zmieniania warunków tej hierarchji, przynajmniej na niekorzyść odbiorców.

Jeżeli przejrzyć orzecznictwo sądu kartelowego niemieckiego, to okaże się, że wśród spraw, podlega-

jących temu sądowi, można wyodrębnić następujące grupy:

Pierwsza grupa obejmuje sprawy, dotyczące słusznego albo niesłusznego zaliczenia poszczególnego odbiorcy kartelu do pewnej grupy odbiorców. Tak np. niezaliczenie jakiegoś kupca hurtowego do grupy kupców - hurtowników może pociągnąć decyzję sądu, nakazującą zaliczenie tego kupca do grupy takich kupców. Spółdzielnia, trudniąca się nie tylko obsługą swych członków, ale i sprzedażą nieczłonkom, została zaliczona przez kartel do grupy wielkich instalatorów, natomiast sąd kartelowy rozstrzygnął, że kartel winien ją zaliczyć do grupy bardziej uprzywilejowanych odbiorców, t. j. kupców hurtowych.

Do drugiej grupy należą sprawy, wynikające z t. zw. umów wyłącznościowych. Organizacja kartelowa wytwórców (A) zawiera umowę z grupą odbiorców, również zorganizowaną w kartel (B), na mocy której to umowy związani nią odbiorcy (B) nie mają prawa kupować skartelizowanego towaru od przedsiębiorstw, nie będących członkami kartelu (A), z drugiej zaś strony członkowie kartelu (A) zobowiązują się do niedostarczania towaru przedsiębiorstwom, nie będącym członkami kartelu (B), a więc niezwiązanym z organizacją kartelową wytwórców (A) powyższą umową. W ten sposób pozbawia się członków kartelu (A) możliwości dostawy pewnym nabywcom, a nabywców towaru, będącego przedmiotem umowy kartelowej, a niezwiązanych z kartelem (A) umową wyłącznościową, pozbawia się możliwości nabycia towaru w organizacji kartelowej (A). Takie „zamknięcie” drogi do nabycia towaru w organizacji kartelowej Niemcy nazywają „Sperrre” czyli „zamknięciem dostawy”. Dociekania sądu kartelowego sprowadzają się w gruncie rzeczy do rozstrzygnięcia pytania, czy odmowa dostarczenia towaru jakiemuś przedsiębiorstwu stanowi pogwałcenie domniemanego obowiązku równej i jednakowej obsługi przedsiębiorstw jednakowego typu. W przytoczonym przez nas poniżej przykładzie okazuje się, że organizacja kartelowa ma prawo odmowy dostarczenia towaru przedsiębiorstwu, któ-

re nie poczuwa się do obowiązku zakupu potrzebnego towaru na terytorjum Niemiec, a kupuje go zagranicą. Mamy więc tutaj daleko idącą analogję z przedsiębiorstwem użyteczności publicznej, które ma obowiązek obsługi odbiorców na swym terenie koncesyjnym, ale uchyla prawo odbiorcy dokonywania zakupów od innego dostawcy.

Powyższe sprawy w formie koncesyjnym przedsiębiorstwa użyteczności publicznej są wyraźnie sprecyzowane, jakkolwiek nie w ten sposób, aby nie powstawały sprawy sporne i rozbieżności przy interpretacji aktu koncesyjnego. Organizacja poszczególnych gałęzi przemysłu jest różnorodna, jest zresztą zmienna i dlatego zarówno tworzenie hierarchji odbiorców jak „zamykanie dostawy” nabywcom towaru może być bądź naturalną konsekwencją hierarchicznie skonstruowanej organizacji kartelowej, bądź pogwałceniem obowiązku organizacji kartelowej, traktowanej jako przedsiębiorstwo użyteczności publicznej. Wówczas powstaje sprawa przymuszenia kartelu do dostarczenia towaru, czyli t. zw. „Kontrahierungszwang'u”, będącego przeciwstawnością „Sperrre”. „Kontrahierungszwang” — to obowiązek obsługi.

Przyjrzyjmy się orzeczeniom sądu kartelowego niemieckiego.

Jednym z najbardziej kwestjonowanych postanowień kartelowych jest właśnie wspomniana „Sperrre”. Przy takim zakazie zaopatrzenia przez członków kartelu poszczególnego przedsiębiorstwa to ostatnie może otrzymywać dany towar tylko od „outsiderów” albo z zagranicy. Sąd kartelowy w pewnych wypadkach uznaje zakaz zaopatrywania dotkniętego taką „Sperrre” przedsiębiorstwa za słuszny, w innych wypadkach za niesłuszny. Rozpatrzmy nasamprzód przypadek, w którym zakaz dostawy został uznany za słuszny. Kartel fabrykantów kafli i kartel przedsiębiorstw zduńskich zawarły umowę, na mocy której żadna z firm, należących do jednego z karteli, nie ma prawa zawierania umów z firmami, nie należącymi do drugiego kartelu, a więc przedsiębiorstwo zduńskie, należące do kartelu zduńskiego, nie ma prawa kupowania kafli od przedsiębiorstwa

nie będącego członkiem kartelu kafli. Następnie fabryki kafli, będące członkami kartelu kaflowego, nie mają prawa dostarczać kafli przedsiębiorstwom zduńskim, nie należącym do kartelu zduńskiego. Powstaje więc wątpliwość, czy kartel kafli nie gwałci domniemanego obowiązku zaopatrywania w kafle wszystkich przedsiębiorstw, potrzebujących kafli. Istnieje domniemanie, że kartel kaflowy, który może zrzeszyć wszystkie niemieckie fabryki kafli, ma obowiązek zaopatrzenia wszystkich spożywców kafli i nie ma prawa uchylić się od tego obowiązku. U podstawy takiej oceny leży więc domniemanie, że kartel kafli jest przedsiębiorstwem użyteczności publicznej na terenie Niemiec, obowiązaniem do sprawiedliwej i równomiernej obsługi spożywców kafli. Jedno z przedsiębiorstw, należących do kartelu zduńskiego, zaczęło się zaopatrywać w kafle w Czechosłowacji, kartel kaflowy potraktował to jako pogwałcenie umowy pomiędzy obydwojma kartelami i wydał postanowienie, na mocy którego żadna z fabryk kaflowych, należących do kartelu kaflowego, nie ma prawa dostarczać kafli wzmiankowanemu przedsiębiorstwu. Dotknięte zakazem dostawy przedsiębiorstwo zwróciło się do prezesa sądu kartelowego, który orzekł, że zakaz dostawy jest niesłuszny, a więc, jak mybyśmy powiedzieli, że jest uchynieniem się kartelu kaflowego od obowiązku zaopatrywania wszystkich spożywców kafli. Kartel kaflowy nie zgodził się z orzeczeniem prezesa sądu kartelowego i odwołał się do sądu kartelowego, który orzekł, że zaopatrywanie się przedsiębiorstwa zduńskiego w kafle czeskie jest niepożądane, że obniżanie cen w Niemczech drogą konkurencji wyrobami czeskiemi jest w dobie obecnego kryzysu i bezrobocia czynnikiem dla gospodarstwa niemieckiego nie wskazanym. Sens tego wyroku sądu kartelowego polega na tem, że, o ile odbiorca kafli nie uznaje obowiązku zaopatrywania się w kafle niemieckie, to nie można fabrykom kafli niemieckim narzucić obowiązku dostarczania kafli takiemu przedsiębiorstwu zduńskiemu. Mamy więc do czynienia z domniemanym zespołem praw i obowiązków na obszarze gospodarstwa narodowego niemieckiego. Wytwórcy kafli,

zrzeszeni w kartelu, mają obowiązek obsłużenia wszystkich odbiorców na terytorjum niemieckiem, pod warunkiem, że ci odbiorcy poczuwają się do obowiązku zaopatrywania się w kafle na terytorjum Niemiec. Prawdopodobnie zakaz obsługi przedsiębiorstwa zduńskiego przez kartel kafli byłby przez sąd kartelowy uchylony, gdyby nie ta okoliczność, że przedsiębiorstwo zduńskie pogwałciło swój obowiązek w stosunku do „obszaru” niemieckiego. Czyż ten przypadek nie przypomina żywo koncesyj elektrycznych, gazowych, telefonicznych i t. p.? Przedsiębiorstwo elektrowniane ma obowiązek na obszarze swego uprawnienia obsłużyć na pewnych warunkach wszystkich, zamieszkujących na danym obszarze. Z drugiej jednak strony na terenie koncesyjnym przedsiębiorstwa elektrownianego nikt nie ma prawa nabyć energii elektrycznej od kogokolwiek bądź poza uprawnionem przedsiębiorstwem elektrownianem.

Wielokrotnie sąd kartelowy orzekał, że przy zestawianiu listy kupców hurtowych, będących odbiorcami kartelu, nie wolno pomijać kupców, którzy uprzednio, przed zawarciem kartelu, trudnili się handlem hurtowym tym skartelizowanym towarem. Inaczej mówiąc, kartel ma obowiązek równej, sprawiedliwej obsługi wszystkich kupców - hurtowników.

Weźmy inny przykład. Zakaz obsługi jest środkiem brutalnym i dosyć prymitywnym. Istnieje bardziej subtelne narzędzie, służące do tego samego celu, mianowicie sprzedaż ze różniczkowanemi rabatami. Praktyka niemiecka uznaje, że handel hurtowy, którego zadaniem jest zdobywanie nowych nabywców i rozszerzanie w ten sposób spożycia skartelizowanego towaru, jest czynnością, uprawniającą do otrzymania od kartelu towaru z największym rabatem. Spółdzielnie zaś, będące zrzeszeniem odbiorców, są reprezentacją spożywców, wobec tego nie wykonywują czynności handlu hurtowego i nie mają prawa do wyższego rabatu, przysługującego handlowi hurtowemu. W pewnym wypadku spółdzielnia zaskarżyła do sądu kartelowego postanowienie zaopatrującego ją kartelu i przytoczyła dane, wykazujące, że obsługuje ona nie-

tylko swych członków, ale i innych odbiorców, których musi pozyskiwać. Sąd kartelowy uznał słuszność tej argumentacji i nakazał kartelowi przyznanie wzmiankowanej spółdzielni rabatu, przysługującego kupcom hurtowym.

O cóż więc tutaj chodzi? Organizacja kartelowa opiera się na pewnej hierarchji odbiorców. Na wyższym szczeblu tej hierarchji znajdują się kupcy hurtowi, na niższym kupcy detaliczni, na dalszym bezpośredni odbiorcy. Zaliczenie poszczególnych odbiorców kartelu do jednej z tych kategorii może być zakwestjonowane ze stanowiska obowiązku równej, jednakowej obsługi przez kartel odbiorców tego samego typu. Jeżeli dana spółdzielnia jest wyłącznie spółdzielnią, to słusznem jest jej zaliczenie do kategorii odbiorców z niższym rabatem, jeżeli zaś ma ona charakter kupca hurtowego, to niezaliczenie jej do kategorii kupców hurtowych jest pogwałceniem obowiązku jednakowej obsługi kupców hurtowych.

Ciekawa jest następująca sprawa, będąca przedmiotem rozpraw sądu kartelowego. Niemiecki kartel fabryk farb i laku miał dwie duże grupy odbiorców, mianowicie kupców hurtowych i przedsiębiorstwa malarskie. W pewnym momencie kartel fabryk farb i laku ułożył listę kupców — hurtowników, uprawnionych do otrzymywania farb i laku z pewnym rabatem i potraktował ich jako wyłącznych odbiorców kartelu fabryk farb i laku. W ten sposób przedsiębiorstwa malarskie zostały zmuszone do zakupu farb od kupców — hurtowników i zostały pozbawione prawa zakupu farb i laku bezpośrednio od kartelu fabryk farb i laku. Została więc w ten sposób stworzona hierarchja odbiorców, przyczem kupcy — hurtownicy znaleźli się w wyższej warstwie uprzywilejowanej, przedsiębiorstwa zaś malarskie w dolnej warstwie i wskutek tego zostały zmuszone do opłaty prowizji na rzecz kupców — hurtowników. To postanowienie kartelu fabryk farb i laku zostało zaskarżone przez ministra gospodarstwa społecznego do sądu kartelowego, który orzekł, że stworzenie powyżej przytoczonej hierarchji odbiorców jest słuszne, wyłączenie zaś z uprzywilejowanej grupy

kupców — hurtowników pewnej ilości kupców - hurtowników, którzy przedtem trudnili się handlem hurtowym farbami i lakiem jest niesłuszne. O cóż więc tutaj znowu chodzi? Różniczkowanie odbiorców jest dozwolone, ale nie wolno wyłączać dowolnie z grupy odbiorców pewnego typu przedsiębiorstw, należących do tego typu. Podobnie przedsiębiorstwo elektrowniane ma prawo sprzedawać prąd po różnych cenach dla celów oświetlenia, dla celów przemysłowych, udzielać rabatów zależnie od ilości spożytego prądu, ale musi stosować zasady różniczkowania w jednakim stopniu do odbiorców tego samego typu.

Uchylenie się od jednakowej obsługi przedsiębiorstw tego samego typu przez organizację kartelową jest traktowane tak samo jak sprzeniewierzenie się obowiązkom obsługi przez przedsiębiorstwo użyteczności publicznej. Organizacja kartelowa wspiera się na hierarchicznie zorganizowanym zespole odbiorców; różniczkowanie poszczególnych grup odbiorców jest uznane za konieczną cechę sprzedażnej organizacji kartelowej. Kwestją sporną jest tylko, czy zaliczenie poszczególnych przedsiębiorstw do poszczególnych kategorii jest słuszne, czy zakaz obsługi poszczególnego przedsiębiorstwa daje się uzasadnić ze stanowiska obowiązków, narzuconych przedsiębiorstwu użyteczności publicznej.

Wyliczyliśmy te cechy w działalności organizacji kartelowych, które przemawiają za przypisywaniem im pod względem gospodarczym cech przedsiębiorstw użyteczności publicznej; teraz przejdziemy do innych znamion tych organizacji. Przedsiębiorstwa, będące członkami danego kartelu, często nie są przedsiębiorstwami czystymi, ale są skoncernowane pionowo z przedsiębiorstwami albo zakładami, należącymi do innej gałęzi przemysłu. Wówczas wytwarzany przez nie produkt jest spożywany w trybie wewnętrznego spożycia wewnątrz danego koncernu pionowego. Ma to daleko idące skutki. W okresie dobrej konjunktury, a więc w okresie, kiedy popyt na dany towar może być większy niż podaż, przedsiębiorstwo, skoncerno-

wane pionowo, może przede wszystkim zaspakajać swoje wewnętrzne potrzeby i zmniejszyć ilość towaru, dostarczanego na rynek; wówczas odbiorcy tego towaru, nie mający pionowych koncernowych stosunków, będą upośledzeni pod względem rozmiarów zaopatrzenia w stosunku do zakładów przetwórczych, mających stosunki koncernowe z dostawcami produktu wyjściowego. W Niemczech na tym gruncie powstała słynna sprawa czystych walcowni, które w okresie dobrej konjunktury nie mogły dostać dostatecznej ilości potrzebnych im bloków żelaza.

W okresie złej konjunktury i zmniejszonego zbytu przedsiębiorstwa, skoncernowane pionowo, dostarczają w celu powiększenia zbytu skartelizowany towar po niższych cenach własnym zakładom i przedsiębiorstwom przetwórczym, przerabiającym skartelizowany towar. Wówczas czyste przedsiębiorstwa przetwórcze otrzymują towar wyjściowy po wyższej cenie niż przedsiębiorstwa, mające stosunki pionowe.

Przewaga gospodarcza, płynąca z zabezpieczenia sobie produktu wyjściowego przy pomocy stosunku koncernowo-pionowego, jest uważana za całkowicie prawowitą i słuszną, jakkolwiek przedsiębiorstwa, nieposiadające w tym stopniu zapewnionej dostawy produktu wyjściowego w trybie stosunku koncernowo-pionowego, są upośledzone. Sprawa większego uprzywilejowania albo upośledzenia poszczególnych przedsiębiorstw przy zaopatrzeniu w produkt wyjściowy jest rozstrzygana w umowach kartelowych li tylko pod kątem widzenia prywatnych interesów poszczególnych przedsiębiorstw, w zależności od określonego układu sił pomiędzy przedsiębiorstwami. Stosowanie probierza „użyteczności publicznej” nie dało rezultatu.

Rzadko kiedy wywóz był oceniany ze stanowiska dobra publicznego kraju zagranicznego, zaopatrywanego przez kartel. Jednym z motywów, przemawiających za tworzeniem karteli, jest argument, że pozwalają one przy pomocy wywozu nawet w okresie złej konjunktury utrzymać aparat wytwórczy danego kraju w należytych rozmiarach, co jest

niezmiernie pożyteczne dla gospodarstwa narodowego, gdyż w okresie dobrej konjunktury dane gospodarstwo narodowe ma większy aparat wytwórczy, zdolny zaspokoić zwiększone potrzeby rynku wewnętrznego; konsekwencją jednak takiej polityki jest pozbawienie zagranicy w okresie dobrej konjunktury możliwości utrzymywania z danego kraju towaru skartelizowanego w dostatecznej ilości.

Wywóz jest oceniany ze stanowiska pożyteczności dla uprawiających go przedsiębiorstw, następnie z powyżej wyluszczonego stanowiska możliwości utrzymywania krajowego aparatu wytwórczego w większych rozmiarach i wreszcie ze stanowiska pożyteczności dla bilansu handlowego oraz dla stanu zatrudnienia ludności robotniczej. Te dwa ostatnie względy są oceniane dodatnio ze stanowiska dobra publicznego, ale ten probiez dobra publicznego nie ma nic wspólnego z rozpatrywanym przez nas charakterem użyteczności publicznej (równej i sprawiedliwej obsługi). Jak więc widzimy, probiez użyteczności publicznej nie były stosowane do dostaw w trybie wewnętrznego spożycia koncernów pionowych, ani do wywozu. Pod różnemi kątami widzenia jest oceniane zaopatrzenie rynku krajowego i rynku zagranicznego. Prawo do uprzywilejowanych dostaw w trybie wewnętrznego spożycia w koncernach pionowych upośledza przedsiębiorstwa nieskoncernowane w okresach dobrej konjunktury pod względem ilości dostarczanego towaru, w okresach złej konjunktury pod względem ceny. Naruszona więc jest jakgdyby norma użyteczności publicznej, nakazująca obsługę na równych warunkach odbiorców tego samego typu. Na gruncie statutowego określania w umowach kartelowych stosunku koncernowo-pionowego, będącego źródłem przywileju dla przedsiębiorstw skoncernowanych, zachodzi walka pomiędzy różnemi grupami interesów w kartelu. Przedsiębiorstwa, korzystające z dobrodziejstw stosunku koncernowego, chcą utrwalić swoją „situation acquise”, są zwolennikami numerus clausus i nie chcą przyznać innym praw, płynących z uznanego przez kartel stosunku koncernowego. Przedsiębiorstwa czyste są rzecznikami

ilościowego ograniczenia dostaw w trybie wewnętrznego spożycia. Norma użyteczności publicznej z trudnością daje się tutaj zastosować w sposób prosty i przejrzysty. Nie jest też wcale sprawą przypadku, jeżeli zwolennicy traktowania organizacji kartelowych ze stanowiska użyteczności publicznej ujawniają niechętny stosunek do wywozu, nie dziwnego więc, że wywóz wnosi zgrzyt przy próbie traktowania organizacji kartelowych jako przedsiębiorstwa użyteczności publicznej.

Z tych powodów prawo kartelowe niemieckie nie zawiera norm, któreby określały, w jakich warunkach „Sperrre” jest prawowita, a w jakich warunkach jest nadużyciem, nie zawiera norm, według których można pod względem ceny różniczkować odbiorców, i nie ustala norm, według których postanowiona przez kartel cena może być uznana za wysoką, gdyż zbyt wielka jest różnorodność konstrukcyj kartelowych w różnych gałęziach przemysłu i handlu. Wybitni prawnicy niemieccy uważają, że prawo kartelowe niemieckie jest w gruncie rzeczy nie prawem, ale przejawem dowolności administracyjnej, przyobleczonej w szaty prawa. Wskazują na pomieszanie funkcji administracyjnych i sądowych w atrybucjach sądu kartelowego i t. p. Niektórzy prawnicy twierdzą, że prawo kartelowe i inne działy t. zw. prawa gospodarczego gwałcą dotychczasowe podstawy prawa, opartego na ścisłym rozróżnieniu prawa publicznego i prawa prywatnego z jednej strony, a postanowień administracyjnych i postanowień sądowych z drugiej strony.

Tak np. przymuszanie karteli do rozszerzania listy kupców hurtowych i jej uzupełniania firmami kupców, którzy trudnili się handlem hurtowym w momencie zawierania umowy kartelowej, doprowadza do rozdrobnienia aparatu handlowego i wskutek tego do podniesienia kosztów dystrybucji towarów. Doprowadza to do podniesienia ceny towarów i można sobie zadać pytanie, czy taka decyzja nie nastąpiła raczej ze względu na prywatno-gospodarcze interesy wyeliminowanych przez kartel kupców aniżeli ze względu na publiczny obowiązek, zakazujący upośledzania kupców, rzekomo uprawnio-

nych do prowadzenia handlu. Jest wiele spraw, w których trudno rozróżnić motyw dobra publicznego od motywu obrony pokrzywdzonych interesów prywatnych. Te uwagi prawników są słuszne, a wynikają one z faktu istnienia w nowoczesnym życiu gospodarczym organizacyj handlowych, zajmujących się zbytem towarów skartelizowanych, które to organizacje posiadają charakter przedsiębiorstw użyteczności prywatnej, a pod względem swej istoty gospodarczej na terenie danego gospodarstwa narodowego w znacznej mierze nabrały cech przedsiębiorstw użyteczności publicznej.

W obecnej strukturze gospodarstw państw kapitalistycznych mamy więc do czynienia z formacją o niewyraźnym obliczu gospodarczym i prawnym. Jeżeli jednak idzie o analizę gospodarczą rozpatrywanego zespołu faktów, to należy stwierdzić, że poszczególne gałęzie gospodarstwa narodowego nabierają cech użyteczności publicznej na terenie gospodarstwa narodowego, jakkolwiek przedsiębiorstwami użyteczności publicznej nie są i wskutek innych swych właściwości gospodarczych nie mogą być za takie uznane.

Dokonywujące się przemiany w charakterze gospodarczym Europy w ciągu ubiegłych stu lat będą lepiej zrozumiane, jeżeli uprzytomnimy sobie, na czym polegała różnica pomiędzy liberalnym okresem kapitalistycznym w wieku XIX a gospodarstwem średniowiecznym i wczesnokapitalistycznym, merkantylistycznym. Ponawiam tutaj moje zastrzeżenie, że ta analiza jest ułamkową, niezupełną i niecałkowitą, że idzie mi tylko o jedną z cech gospodarczych poszczególnych ustrojów.

Różnica ta polegała na tem, że początek wieku XIX i poprzedzające go stulecie — w Anglii przedewszystkiem — były okresem rozluźniania związków poszczególnych działów życia gospodarczego z obszarem lokalnym. Na czoło wysuwało się zdobywanie rynków kolonialnych, surowców kolonialnych, krótko mówiąc, przemysł europejski hasał sobie po niezmiernych obszarach nowych kontynentów i obszarów, włączanych przez wiek XIX do systemu kapitalistycznego. Uzasadnieniem tych

endencji jest teoria liberalna w ekonomii politycznej, będąca rzecznikiem ożywionej wymiany międzynarodowej, wolności przemysłu, będąca przeciwnikiem ingerencji państwa i rzecznikiem międzynarodowego podziału pracy. Jeżeliby to rozprężenie się przemysłu i wyzwolenie się z wiazań reglamentowanego średniowiecznego i wczesnokapitalistycznego, merkantylistycznego gospodarstwa uważać za probierz postępu gospodarczego, to w takim razie niewątpliwie w drugiej połowie XIX wieku wystąpiła fala odwrotna, reakcyjna, będąca rzecznikiem konsekwentnie zbudowanych gospodarstw narodowych i względnej samowystarczalności, ze swym postulatem zatrudnienia wewnątrz państwa własnych obywateli choćby kosztem droższej wytwórczości. W gruncie rzeczy system gospodarstwa narodowego polega na przemyślanem wiązaniu życia gospodarczego możliwie wszechstronnie z danym obszarem państwowym.

Jak już podkreślaliśmy, gospodarstwo średniowieczne nie posiadało charakteru zupełnie jednolitego i obok działów ściśle reglamentowanych istniały działy wytwórczości o charakterze, jak powiedzielibyśmy dzisiaj, światowym, niezmiernie luźnie związane ze swym lokalnym obszarem.

Również gospodarstwo wczesnokapitalistyczne, hołdujące doktrynie merkantylistycznej, nie posiadało charakteru jednolitego, mianowicie na terytorjum państwa narodowego przeważały czynniki reglamentacyjne, a na terenie kolonialnym czynniki liberalne. I obecne gospodarstwa nie mają bynajmniej jednolitej budowy, każde z nich bierze udział w wymianie międzynarodowej, ale charakter tego udziału zmienił się gruntownie od czasu wczesnego kapitalizmu, kiedy to przemysł wypadł na nowe obszary, jak młody żreback, wypuszczony ze stajni na pole. Te obszary kolonialne gruntownie zmieniły swój charakter, zbyt na ich rynkach stał się dosyć przejrzysty, jest reglamentowany dosyć często przez międzynarodowe porozumienia przemysłów różnych krajów. Jednocześnie kraje te uprzemysławiają się i tworzą u siebie wewnętrzne syndykaty, konwencje, prowadzą politykę waloryzacyjną, jak np.

Brazylja w dziedzinie kawy. Kanada usiłowała reglamentować zbył pszenicy przy pomocy pool'u, Chile przystąpiła do międzynarodowego związku azotowego ze swą saletrą. Jak więc widzimy, charakter tych nowych obszarów, sprzyjających przedtem niekrępowanemu poruszaniu się przemysłu europejskiego, gruntownie się zmienił. Proces powsolnego wtłaczania zbytu na tych obszarach albo skupu surowców w ramy reglamentacji ich własnej narodowej albo międzynarodowej jest faktem doniosłym i można powiedzieć, że zbył na terenach kolonialnych przy obecnie panującym systemie „otwartych drzwi” dla wszystkich jest więcej reglamentowany niż w okresie gospodarstw wczesnokapitalistycznych, merkantylistycznych, kiedy obszar kolonialny był traktowany jako uzupełnienie obszaru metropolji, a stosunki handlowe z nim były wyłącznym przywilejem metropolji. Oczywiście, tendencje reglamentacyjne przy wywozie mają zupełnie inne punkty wyjścia niż reglamentacja na rynku wewnętrznym. Oczywiście jest również, że reglamentacja wywozu jest nieskończenie mniej rozwinięta niż reglamentacja zbytu na rynku wewnętrznym. Ścisłe powiązanie w działalności poszczególnych gałęzi wytwórczości zagadnień wywozowych z zagadnieniem zbytu na rynku wewnętrznym, wskutek konieczności łącznego ich kalkulowania, sprawia, że stosowanie norm użyteczności publicznej do zbytu na rynku wewnętrznym ma swe granice. Wywóz poszczególnego towaru może się dokonywać ze względu na bilans handlowy i stan zatrudnienia kosztem droższej obsługi rynku krajowego.

Nie jest więc wcale kwestją przypadku, że w niektórych pracach ekonomicznych, nacechowanych troską o przestrzeganie norm użyteczności publicznej przy zaopatrywaniu rynku krajowego, występuje niechętnie nastawienie do wywozu.

Są jeszcze inne względy, nakazujące wystrzeżenie się wszelkiej przesady przy stosowaniu do życia gospodarczego norm użyteczności publicznej w granicach zbytu rozciąglanych; im bardziej poddaje się kartele normom użyteczności publicznej, tem

bardziej zaciera się różnica pomiędzy kartelem dobrowolnym a przymusowym.

Otóż jest rzeczą niezmiernie ważną, powszechnie niedocenianą zarówno u nas jak zagranicą, że różnica pomiędzy syndykatem przymusowym z jednej strony a upaństwowieniem środków produkcji danej gałęzi przemysłu, a więc wprowadzeniem państwowego monopolu wytwórczego i sprzedażnego, polega tylko na różnicy w sposobie przeprowadzenia tego samego zamiaru, t. j. skupienia w ręku państwa dyspozycji w danym przemyśle.

Weźmy np. nasz Monopol Spirytusowy. Jest on wprawdzie monopolem sprzedażnym, a nie wytwórczym, jakkolwiek pod względem sensu gospodarczego jest właściwie monopolem wytwórczo-sprzedażnym. Dostawca spirytusu surowego po cenie, określonej przez Monopol, jest właściwie tylko dużym chałupnikiem, przerabiającym ziemniaki w swej gorzelnii na surówkę spirytusową. Cena surówki jest uzależniona od ceny ziemniaków w poszczególnych dzielnicach Polski i dlatego dostawcy spirytusu z różnych dzielnic otrzymują różne ceny. Następnie Monopol Spirytusowy oddaje surówkę do przerafinowania rafinerjom za określonym wynagrodzeniem, oddaje rozlewniom przerafinowany spirytus do rozlania do butelek, a następnie powierza sprzedaż hurtownikom i detalistom za określonym wynagrodzeniem. Wszystkie więc jednostki gospodarcze, związane z Monopolem Spirytusowym, mają charakter chałupników, pracujących za określonym wynagrodzeniem, i poddane są ścisłej reglamentacji Monopolu. Uważam również, że Monopol Tytoniowy z większym pożytkiem mógłby być wprowadzony w życie bez skupu fabryk tytoniowych przez państwo i mógłby utrzymać poszczególne fabryki w charakterze chałupników czy też wyrobników za określonym wynagrodzeniem. Jeżeli porównamy przymusowy syndykat węglowy reńsko-westfalski z monopolem państwowym, to okaże się, że w gruncie rzeczy poddanie przemysłu węglowego niemieckiego normom użyteczności publicznej pod względem treści niewiele się różni od wprowadzenia państwowego monopolu węglowego przy po-

mocy upaństwowienia kopalni. W syndykacie przymusowym reńsko-westfalskim państwo wyznacza ceny węgla, płace robotnicze, przeprowadza ankiety o kosztach własnych, tak że kopalnia węgla jest właściwie tylko chałupnikiem-wyrobnikiem i wysokość jej dochodu zależy od jej sprawności wyrobniczej.

Podobieństwo syndykatu przymusowego do monopolu państwowego występuje również w dziedzinie obrotu z zagranicą. Tak np. przy Monopolu Tytoniowym jedynym nabywcą tytoni zagranicznych jest Monopol, który rozsprzedaje je w kraju. Przy syndykacie przymusowym, jakim jest np. syndykat węglowy niemiecki¹⁾, przywóz węgla zagranicznego dokonywany jest za pośrednictwem niemieckich firm handlowych, będących pod kontrolą syndykatu. W traktacie handlowym polsko-niemieckim przywóz węgla polskiego do Niemiec poddany jest przymusowemu pośrednictwu firm, wskazanych przez syndykat węglowy niemiecki; firmy te traktowane są w pewnym sensie jako instytucje użyteczności publicznej.

Jeżeli w traktacie handlowym francusko-niemieckim przywóz żelaza francuskiego do Niemiec poddany jest przymusowemu pośrednictwu niemieckiego syndykatu żelaznego, to, aczkolwiek syndykat ten jest organizacją dobrowolną, traktowany jest jako organ użyteczności publicznej w granicach tak rozciągłych, iż zbliża go to — pod względem jego sensu gospodarczego — do syndykatu przymusowego, a, co za tem idzie, i do monopolu państwowego.

Potęgująca się tendencja do wtłaczania przywozu w karby reglamentacji tłumaczy się w znacznej mierze tem, że wywóz przybiera charakter dumpingowy. Jedną zaś z przyczyn rozpowszechniania się dumpingu jest rozbudowanie aparatu wytwórczego przemysłu i powstająca stąd konieczność amortyzowania nowych instalacyj. Modernizacja i racjonalizacja zakładów przemysłowych stanowi

¹⁾ Minister gospodarstwa narodowego w Niemczech ma prawo utworzyć przymusowo syndykat, o ile nie powstanie on w drodze dobrowolnej.

silną podniecie do dumpingu. Przywóz dumpingowy zaś wywołuje chęć wtłoczenia go w karby reglamentacyjne, ustanawiane ze względu na użyteczność publiczną. Zysk z dumpingu jest niższy od zysku „godziwego”. Okazuje się, że zysk zarówno zbyt wielki jak zbyt mały nie jest zyskiem „godziwym”.

Syndykat przymusowy pozbawia jednak przemysł koniecznej sprężystości w wywozie. Im bardziej traktuje się przemysł skartelizowany pod kątem widzenia użyteczności publicznej, im więcej syndykat dobrowolny nabiera cech syndykatu przymusowego, w tem większym stopniu syndykatomu takiemu grozi utrata koniecznej sprężystości przy wywozie i tem więcej przypomina on zmonopolizowanie wytwórczości i sprzedaży przez państwo.

Spokojny i bezstronny przegląd tych zagadnień doprowadza do wniosku, że normowanie zbytu na rynkach krajowych i zagranicznych jest procesem wciąż postępującym, przynajmniej w skartelizowanych gałęziach przemysłu. Nieco inaczej przedstawia się to zagadnienie w nowych gałęziach, przemysłu, jak przemysł elektrowniany, radiowy, telefoniczny, chemiczny, gdzie występują koncerny międzynarodowe.

Przy analizie międzynarodowego układu stosunków kredytowych i finansowych należy szerzej omówić rolę tych koncernów, co uwzględnimy w następnym artykule.

Normowanie kredytu.

W gospodarstwie nowoczesnem jedne kraje lokują kapitały w innych krajach. Kraje, lokujące kapitały, nazywa się krajami wierzycielskimi, kraje, w których ulokowane są obce kapitały, nazywa się krajami dłużniczymi. W rzeczywistości dany kraj może być wierzycielem w stosunku do jednego obcego kraju, a dłużnikiem w stosunku do innych, a nawet, co się zresztą zdarza prawie zawsze, dłużnikiem w stosunku do tego samego kraju, którego jest jednocześnie wierzycielem.

Stosunek finansowy między dwoma krajami może polegać bądź na kredytach krótkoterminowych, bądź długoterminowych. Istnieją poza tem różne typy t. zw. kredytów średnioterminowych, które w dalszych rozważaniach pominiemy, gdyż trudno jest ustalić ich charakter; będziemy się zajmowali tylko kredytami krótko- i długoterminowymi.

Wysokość zadłużenia czy wierzytelności danego kraju ulega ciągle zmianom; rozmiary tych zmian mają wielki wpływ na konjunkturę finansową poszczególnych krajów. Dotychczas w dziale kredytu długoterminowego zwracano przede wszystkim uwagę na wypłacalność kraju obdłużonego, t. zn. na regularne opłacanie przezeń odsetek i rat amortyzacyjnych. Natomiast dopuszczanie walorów własnych, a zwłaszcza obcych, na giełdę, co jest zagadnieniem polityczno-gospodarczem pierwszorzędnego

znaczenia, jest raczej niedoceniane przez opinię publiczną. W parlamentarnych komisjach budżetowych nawet drobne pozycje budżetu poddawane są surowej kontroli, tymczasem bardzo często dopuszczenie na giełdę jakiegoś waloru staje się przedmiotem szczegółowej debaty dopiero wówczas, gdy wejdą w grę pewne momenty o charakterze skandalicznym, co miało miejsce np. niedawno we Francji przy znanej sprawie Oustrica z walorami Snia Viscosa. Ostatnia debata w parlamencie francuskim świadczy o pewnej zmianie. Wprawdzie w ostatnich czasach spotykamy coraz częściej rządową reglamentację dopuszczania walorów zagranicznych do notowań, jednakże w szeregu krajów sprawa ta pozostawiona jest kompetencji władz giełdowych, których ocena i decyzja z natury rzeczy musi być jednostronna.

Kraj, obdłużony długoterminowo, a więc kraj, którego walory znajdują się na obcych giełdach, nie może być obojętny na powrót tych walorów na jego własne giełdy, gdyż jest to równoznaczne z likwidacją kredytu zagranicznego. Właściciel obligacji sądził dotychczas, że zawsze może sprzedać posiadaną obligację na giełdach tych krajów, które dane obligacje dopuściły do notowań, a więc w pierwszym rzędzie na giełdzie kraju, emitującego obligację. Nikomu nie przychodziło do głowy, że amerykański lub angielski posiadacz obligacji niemieckiej może nie być w stanie sprzedać tej obligacji na giełdzie niemieckiej i wręcz absurdem wydawało się przypuszczenie, żeby mogły być zawieszona notowania papierów niemieckich na giełdach niemieckich. To właśnie jednak stało się rzeczywistością. Załamanie się kredytowe Niemiec w lipcu bież. roku zmusiło Niemcy do kontrolowania odpływu kapitałów zagranicę. Gdy okazało się, że zagraniczni właściciele obligacyj niemieckich sprzedają je w Niemczech, a następnie uzyskane w ten sposób kapitały przekazują zagranicę, rząd Rzeszy dla powstrzymania odpływu tą drogą kapitałów zamknął giełdy niemieckie. Nie mogąc jednak zapobiec transakcjom międzybankowym poza giełdą, rząd niemiecki wydał zarządzenie, w którym pod groźbą kar grzywny i wię-

zienia zakazał publikowania kursów tranzakcyj pozagięldowych. Wkrótce i to utrudnienie realizowania walorów niemieckich przez właścicieli zagranicznych okazało się niewystarczające i wydano rozporządzenie, na mocy którego wymagana jest aprobatą władz administracyjnych dla sprzedania w Niemczech walorów niemieckich przez zagranicę. Wszystkie te zarządzenia zmierzają, oczywiście, do utrudnienia sprzedaży niemieckich walorów w Niemczech i do możliwie skutecznego zamknięcia przed niemi rynku niemieckiego.

Wytworzyła się sytuacja zupełnie paradoksalna. Każdy kraj, starający się rozmieścić swe walory zagranicą, troszczy się o wysoki kurs tych walorów na własnych giełdach, często nawet podejmuje kosztowne akcje interwencyjne dla podtrzymania tego kursu, wychodząc z założenia, że kurs na giełdach krajowych wpływa na kurs na giełdach zagranicznych i że wysoki kurs w kraju emitującym może stanowić czynnik, ułatwiający rozmieszczenie danych walorów zagranicą; w Polsce np. banki państwowe usilnie starają się o utrzymanie kursów swych obligacyj na giełdach polskich, sądząc, że w ten sposób potrafią uzyskać lepszy kurs emisyjny dla swych walorów zagranicą. Niemcy tymczasem zamykają swe giełdy dla swych własnych walorów. Okazuje się więc, że w pewnych wypadkach kraj, rozmieszczający swe walory zagranicą, dba o ich wysoki kurs na swoich giełdach tylko dopóty, dopóki kurs ten sprzyja korzystnemu rozmieszczeniu tych walorów zagranicą. Natomiast z chwilą, kiedy kurs ten staje się czynnikiem, przyciągającym do kraju walory, rozmieszczone zagranicą, wówczas bez ceremonji zamyka się giełdy, a przez zakaz ogłaszania kursów i utrudnianie tranzakcyj walorami, rozmieszczonemi zagranicą, demonstruje się przed całym światem, że kurs ich jest kompromitująco niski. Utrudnianie przyływu z zagranicy na rynek krajowy własnych walorów wynika ze zdania sobie sprawy z faktu, że nie można pozwolić na powrót do kraju znaczniejszych ilości umieszczonych zagranicą walorów, że ich swoboda powrotu do kraju może być dozwolona tylko wówczas, gdy odbywa

się w niewielkich rozmiarach, z chwilą zaś, gdy powrót ten przybiera większe rozmiary, musi być zakazany.

Krótko mówiąc, kraj, zadłużony w postaci kredytu długoterminowego, ucieka się do przeciwdziałania nagłej, gwałtownej i nieprzewidzianej redukcji swych długoterminowych zobowiązań w stosunku do zagranicy i dla zapobieżenia tej redukcji — w warunkach kapitalistycznego gospodarstwa rynkowego — zamyka rynek, to jest giełdę.

Stosunki krótkoterminowe pomiędzy dwoma krajami naogół mają charakter obustronny; kraj, zaciągający pożyczki krótkoterminowe, zwykle jednocześnie skutecznie krótkoterminowe lokaty zagranicą. Dział krótkoterminowych stosunków międzynarodowych jest mało zbadany. W raporcie Macmillan'a z r. 1931 znajdujemy na stronie 112 następujący ustęp: „Zebraliśmy po raz pierwszy możliwie zupełne dane o płynnych funduszach zagranicznych, umieszczonych w Londynie, i udzielonych przez Londyn zagranicy kredytach akceptowanych. Korzystamy z tej sposobności, aby podziękować Bankowi Angielskiemu za wykonanie dla nas drobiazgowej roboty i licznym instytucjom kredytowym, które chętnie nam dostarczały informacji, gdyż ich współpraca umożliwiła nam usunięcie zapewne największej luki w naszej wiedzy o finansowych stosunkach Anglii”.

Gdy w Niemczech natąpił krach finansowy, rozpoczęło się obliczanie krótkoterminowych zobowiązań i wierzytelności Niemiec, wciąż uzupełniane i rzucające wciąż nowe oświetlenie na to zagadnienie.

W świetle badań, dokonanych w latach 1930 i 1931, okazuje się, że stosunki krótkoterminowe były niezmiernie rozległe, bardziej rozległe niż powszechnie przypuszczano, przyczem okazało się, że w kilku krajach nie zdawano sobie sprawy z tego, jaka pozycja jest większa, czy krótkoterminowe zobowiązania zagraniczne, czy też krótkoterminowe wierzytelności. Wielu ludzi w W. Brytanji ze zdumieniem dowiedziało się dopiero w r. 1931, że krótkoterminowe zobowiązania brytyjskie są większe od

brytyjskich krótkoterminowych wierzytelności zagranicznych.

Udzielanie kredytu krótkoterminowego odbywa się pod różnemi postaciami: kredytu akceptowego, służącego dla finansowania obrotów towarowych międzynarodowych, kredytu, udzielonego przez banki i przedsiębiorstwa bankom i przedsiębiorstwom innego kraju, przez deponowanie na rachunkach bieżących zagranicą wolnych sum i t. d. Bardzo często banki i przedsiębiorstwa jednego kraju pozostawiają część pożyczonych zagranicą kapitałów na rachunkach bieżących w kraju wierzycielskim. Międzynarodowe powiązania koncernowe pomiędzy bankami i przedsiębiorstwami różnych krajów są źródłem poważnych międzynarodowych stosunków krótkoterminowych, nie poddających się obliczeniom statystycznym.

Sezonowość w handlu zagranicznym szeregu krajów, w szczególności krajów, wywożących w pewnych porach roku płody rolne i surowce organiczne (bawełna, wełna), jest podstawą dla kredytowych stosunków krótkoterminowych, mających na celu skompensowanie sezonowych wahań w obrotach finansowych, wynikłych z wahań w obrotach towarowych.

Udziela się więc kredytów kilkumiesięcznych przed realizacją zbiorów, spłacanych w okresie realizacji zbiorów. Znaczna część międzynarodowych kredytów krótkoterminowych ma swe tradycje, swe utrwalone łożyska i są one trwałym składnikiem światowego układu gospodarczego. Z chwilą utrwalenia się łożyska dla danej formy kredytu międzynarodowego, akakolwiek poważniejsza zmiana w charakterze i rozmiarach danego stosunku kredytowego powoduje silne zaburzenia. Cofnięcie sezonowego kredytu krótkoterminowego, udzielanego przed zbiorami krajom, wywożącym płody rolne i surowce, kredytu akceptowego, udzielanego krajom przy finansowaniu ich obrotów towarowych zagranicznych, nawet zmiana w stosunku koncernowym zagranicznym powodują wstrząsy.

Ciągłość, właściwa uprawianiu poszczególnych form krótkoterminowego kredytu międzynarodowego,

est często faktem, nie jest jednak normą polityczno-gospodarczą.

W niemieckim wydawnictwie ankietowym pod tytułem: „Der Bankkredit” z r. 1930 obszernie omówiono sprawę krótkoterminowych stosunków. Już przed wojną na rachunku bieżącym w domu bankowym Mendelssohna były ulokowane znaczne sumy rządu rosyjskiego, formalnie na terminy od miesiąca do trzech, w rzeczywistości jednak na długie okresy. Zagraniczne banki emisyjne utrzymywały w dużych domach bankowych niemieckich znaczne sumy, które były używane dla zakupu na rachunek tych banków akceptów; akcepty, wystawiane na filje londyńskie dużych banków berlińskich, były dyskontowane na londyńskim rynku pieniężnym. W bankach francuskich niemieckie banki zastawiały portfele wekslowe. Jednocześnie Niemcy posiadały zagranicą wierzytelności; banki niemieckie wypożyczały na wszystkich ważniejszych rynkach pieniężnych znaczniejsze sumy, nie wyłączając nawet Londynu. Niemcy nie posiadają danych, dotyczących ich przedwojennego krótkoterminowego obdłużenia zagranicznego. Niewątpliwie jest ono obecnie większe niż przed wojną. Przytaczamy poniżej dane o krótkoterminowych stosunkach Niemiec z zagranicą:

Data	Zobowiązania	Wierzytelności		Saldo		Stosunek wierzytelności z wyjątkiem Rzeszy do zobowiązań w %
		łącznie z Bankiem Rzeszy	bez Banku Rzeszy	łącznie z Bankiem Rzeszy	bez Banku Rzeszy	
		w miliardach marek				
Koniec 1926 r.	3,5	2,7	1,8	0,8	1,7	51
Koniec 1927 r.	5,7	2,7	2,3	3,0	3,4	40
Połowa 1928 r.	6,0	2,9	2,3	3,1	3,7	38
Koniec 1928 r.	7,6	3,7	3,2	3,9	4,4	42
Połowa 1929 r.	7,2	3,8	3,3	3,4	3,9	45
Koniec 1929 r.	8,6	4,4	3,6	4,2	5,0	42
Połowa 1930 r.	9,2	4,7	3,7	4,5	5,5	40

Należności w bankach zagranicznych służą w pierwszym rzędzie dla załatwiania interesów bieżących, przede wszystkim z bankami, udzielającymi kredytu. Niemiecka komisja ankietowa liczyła się z niebezpieczeństwem wycofania krótkoterminowych kredytów zagranicznych. W czasie kryzysu w kwiet-

niu i maju 1929 r. Bank Rzeszy zmusił banki prywatne przy pomocy restrykcji kredytowych do odprzedaży Bankowi Rzeszy posiadanych dewiz. Komisja ankietowa uważa, że trzymanie zagranicą znacznych sum na rachunkach bieżących jest wskazane jako wał ochronny, chroniący Bank Rzeszy od nadmiernego nacisku zapotrzebowania dewizowego.

Ten stan rzeczy pozwala na wyciągnięcie dwóch niezmiernie ważnych wniosków. Przedewszystkiem należy stwierdzić, że na rachunkach bieżących zagranicą znaczne sumy były utrzymywane przez prywatne banki niemieckie i że te sumy były znacznie mniejsze od sum, utrzymywanych przez centralną instytucję emisyjną. Następnie sumy, trzymane zagranicą, były uważane za gotówkę, czyli za najbardziej płynną rezerwę, umożliwiającą rozszerzenie rozmiarów udzielanych przez banki niemieckie kredytów. Przez zaciągnięcie w banku londyńskim określonego kredytu i pozostawienie na rachunku bieżącym w tym banku niemal połowy zaciągniętego kredytu niesłychanie zwiększa się płynna rezerwa banku, zaciągającego kredyt, i umożliwia mu rozszerzenie działalności kredytowej; mamy tutaj do czynienia ze zjawiskiem, które przez wielu ekonomistów jest uważane za „inflację” i traktowane jest jako zabieg nieprawowity, służący do niewskazanego rozszerzania działalności kredytowej.

W niezmiernie ciekawy sposób ujmuje zagadnienia ekspansji kredytowej znany ekonomista amerykański Burgess z Federal Reserve Board. „Primary expansion” nazywa on rozszerzenie transakcyj prywatnych banków kredytowych, powstałe na skutek zwiększenia ich zasobów kasowych. Przez „secondary expansion” rozumie on rozszerzenie działalności kredytowej instytucji emisyjnej na podstawie powiększonego zapasu złota. Ekspansja kredytowa pierwotna ma większy zakres niż wtórna, przyczem, według Burgessa, wtórna bardzo często nie ma miejsca.

W Stanach Zjednoczonych odsetek pokrycia „time deposits” jest daleko niższy niż „demand deposits”; przesuwanie kapitałów z rachunków jed-

nego typu na rachunek drugiego typu w bankach prywatnych powoduje czasami w tej samej mierze „inflację” czy „deflację”, co ruchy złota.

Krótko mówiąc, możliwości ekspansji kredytowej przez banki prywatne są daleko większe niż przez banki emisyjne.

Żaden kraj, korzystający w szerszej mierze przez dłuższe okresy z krótkoterminowych kredytów zagranicznych, nie jest w stanie spłacić ich w krótkim przeciągu czasu nawet przy największej płynności. Z powyżej przytoczonej tablicy widać, że niemieckie banki posiadały zagranicą znaczną płynną rezerwę, a jednak w r. 1931 zmuszone były do zawieszenia wypłat; również i Londyn w parę miesięcy potem musiał uczynić to samo przy pomocy spadku funta, jakkolwiek wewnętrznego runu na banki nie było. Stosunki krótkoterminowe międzynarodowe są zupełnie podobne do sytuacji poszczególnego banku prywatnego, który nie jest w stanie nigdy wypłacić więcej niż pewien odsetek wkładów; wysokość tego odsetka podnosi się, jeżeli mu przyjdą z pomocą inne banki, a w szczególności instytucja emisyjna, jeżeli jednak wycofywanie wkładów następuje we wszystkich bankach danego kraju i żaden bank nie może przyjść innym wskutek tego z pomocą, to i pomoc, okazana przez instytucję emisyjną, jest niezmiernie ograniczona i wówczas musi nastąpić zawieszenie wypłacalności. Tak samo poszczególne gospodarstwo narodowe bez udzielenia mu pomocy z zewnątrz może wypłacić tylko pewien odsetek swych zobowiązań krótkoterminowych. Również zaprzestanie dalszego udzielania mu kredytów, do których jest on przyzwyczajony, do których przystosowało się jego życie gospodarcze i które wyłobiły sobie stałe łożysko, musi spowodować silne zaburzenia.

Nie tylko przed odpływem kredytów krótkoterminowych bronią się poszczególne gospodarstwa narodowe, ale i przed skutkami ich przyływu. Najciekawszym przykładem takiej polityki było zachowanie się amerykańskiej instytucji emisyjnej w okresie gwałtownego przyływu złota. Federal Reserve Banki nie wykorzystywały przysługującego

im prawa powiększania emisji banknotowej i depozytowej, ale nawet utrudniały bankom prywatnym rozszerzanie udzielanych przez nie kredytów, które się mogło odbywać i w pewnym stopniu odbywało się przy pomocy przyływu wkładów europejskich do amerykańskich banków prywatnych; odpowiednikiem tego przyływu wkładów do banków prywatnych był przyływ złota do instytucji emisyjnej. W okresie przyływu złota Fed. Res. Banki uprawiały open market policy, mianowicie sprzedawały na rynku walory amerykańskie, wyciągały w ten sposób z obiegu banknoty i wkłady i zmniejszały przez to rezerwy banków prywatnych, napęczniałe przez dopływ pieniędzy europejskich.

Dotychczas nie broniono się przed przyływem niepotrzebnych i niepożądanych kredytów krótkoterminowych. Czasami mały bank odmawiał przyjmowania nowych wkładów, dla których nie znajdował zastosowania. Uważa się natomiast za objaw zupełnie naturalny, że banki prywatne amerykańskie musiały szukać lokat dla niepotrzebnych wkładów z Europy. Wydaje nam się znacznie bardziej naturalnem, gdyby ich wogóle nie przyjmowały.

W obecnym okresie międzynarodowy obrót towarowy jest w znacznej mierze reglamentowany przy pomocy ceł oraz zakazów przywozu i wywozu; państwa reglamentują wymianę nawet takich drobiazgów jak kości, szmaty i skóry surowe; tymczasem ruch kapitałów krótkoterminowych nie jest reglamentowany i często przypuszcza się, że kredyty krótkoterminowe istotnie można w dowolnych rozmiarach wycofywać; doświadczenie niemieckie i brytyjskie zilustrowały fałszywość tego przypuszczenia. Gdy doświadczenie wykazało niemożliwość jednoczesnego wycofania zagranicznych kredytów w większych rozmiarach, Niemcy zawarły ze swymi wierzycielami traktat finansowy, t. zw. „Stillhalteabkommen”. Rozmowy premiera francuskiego z prezydentem Stanów Zjedn. na temat niewycofywania przez Bank Francuski jego wiarygodności amerykańskich były w gruncie rzeczy negocjacjami o traktat finansowy.

Traktaty handlowe są często koordynowane z

porozumieniami prywatno-gospodarczymi pomiędzy przemysłem krajów umownych; tem bardziej z istoty traktatu finansowego wynika, że musi on być skoordynowany z porozumieniami pomiędzy instytucjami finansowymi krajów negocjujących i winien on objąć we wspólnem ujęciu prywatno-gospodarcze porozumienia pomiędzy bankami obydwóch krajów. Często negocjacje pomiędzy rządami o traktat handlowy są źródłem inicjatywy do zawarcia porozumień prywatno-gospodarczych. Ponieważ rząd kraju, zaciągającego krótkoterminowe kredyty zagraniczne, jest zainteresowany w tem, aby nie nastąpiło nagle wycofanie kredytów zagranicznych, winien więc on zachęcać banki swego kraju do zawarcia odpowiednich porozumień prywatno-gospodarczych i ewentualnie uzupełnić je przez rządowy traktat finansowy. Rząd i instytucja emisyjna kraju, zaciągającego kredyty, są niezmiernie zainteresowane w tem, aby zaciągane przez banki prywatne kredyty były różnie traktowane w zależności od kraju, udzielającego tych kredytów. Może on zalecać i wpływać na prywatne banki krajowe, aby nie zaciągały nadmiernych kredytów w krajach, które mogą je dowolnie wycofywać. Jedną z najważniejszych przyczyn obecnego kryzysu gospodarczego jest sprzeczność pomiędzy drobiazgową reglamentacją obrotu towarowego a zupełną wolnością przesunąć na rynkach kapitałów krótkoterminowych.

Również banki emisyjne poszczególnych krajów posiadają znaczne należności zagranicą; mamy tutaj do czynienia z tem samym zjawiskiem, jakie zachodzi we wzajemnych stosunkach pomiędzy bankami prywatnymi różnych krajów. Jeżeli więc instytucja emisyjna danego kraju uważa, że musi mieć płynne rezerwy zagranicą, to może się nawet sama zadłużyć, albo dać inicjatywę bankom prywatnym swego kraju do obdłużenia się zagranicą i od nich nabyć dewizy w celu zdeponowania ich zagranicą.

Z natury gospodarstwa światowego wynika konieczność posiadania przez poszczególne gospodarstwa narodowe płynnych rezerw zagranicą; jeżeli się dąży do zmiany tego stanu rzeczy, to w takim razie trzeba stanąć na stanowisku, że instytucje

kredytowe danego kraju powinny posiadać rezerwy tylko w instytucji emisyjnej swego kraju, co w gruncie rzeczy w konsekwencji musi doprowadzić do rezygnacji z zaciągania zagranicznych kredytów krótkoterminowych. Taka polityka odbiłaby się najfatalniej na szeregu krajów, których instytucje emisyjne cieszą się tylko ograniczonym zaufaniem, a zaufanie do ich banków prywatnych opiera się w znacznej mierze na tem, że mają one rezerwy zagranicą i że obustronne stosunki kredytowe odbywają się zgodnie z normami i zwyczajami, przyjętymi w systemie międzynarodowego kredytu krótkoterminowego.

Z potrzeby unormowania stosunków międzynarodowych w dziale kredytu krótkoterminowego i ujęcia ich w formę traktatów finansowych wynika, że lokowanie przez instytucje emisyjne swych kapitałów zagranicą powinno być poddane kontroli instytucji emisyjnej kraju, w którym te sumy są lokowane, nie jest bowiem obojętnem dla kraju, w którym znaczne sumy są lokowane przez obce banki emisyjne, czy są one zdeponowane w instytucji emisyjnej, czy w bankach prywatnych. Lokowanie ich w bankach emisyjnych może nie pociągnąć za sobą rozszerzenia transakcyj kredytowych, ulokowanie zaś w bankach prywatnych powiększa ilość wkładów i udzielanych kredytów; innemi słowy, instytucja emisyjna kraju lokującego może prowadzić w kraju, w którym te sumy lokuje, bądź politykę „inflacyjną”, bądź „deflacyjną”. Dla uniknięcia tego byłoby wskazane, aby instytucje emisyjne lokowały swe należności zagraniczne w instytucjach emisyjnych odnośnych krajów. Jak wiadomo, instytucje emisyjne nie płacą procentu od rachunków bieżących, a banki prywatne je płacą. Bank Angielski i Fed. Res. Banki drogą jakby „przemytniczą” płacą procenty od rachunków bieżących zagranicznych instytucyj emisyjnych, proponując im nabycie akceptów. Posługiwanie się tą drogą uwidacznia, że problem powyższy nie jest zupełnie jasno rozumiany. Bank emisyjny kraju, w którym zagraniczne instytucje emisyjne lokują pieniądze, jest niezmiernie zainteresowany w tem, aby kapitały te podlegały jego ściślejszej kontroli, co się

daje najlepiej uskutecznić przez złożenie ich u siebie. Nie krępując się, powinien on płacić od nich procenty, niezależnie od tego, czy je sam wypożyczy, czy też nie. Niezmiernie wskazaniem byłoby wysunięcie i przestrzeganie normy, że instytucje emisyjne mają lokować tylko w instytucjach emisyjnych i otrzymywać procenty, obowiązujące na danym rynku. Czy instytucja emisyjna, posiadająca na rachunkach bieżących wkłady zagranicznych instytucyj emisyjnych, zechce je wypożyczyć na własnym rynku i umieścić w akceptach, czy też nie, to jest jej sprawą, którą powinna rozstrzygnąć w zależności od tego, czy uważa w danym momencie za wskazaną politykę restrykcyjną, czy też liberalną. Oczywiście, również instytucje emisyjne winny ustalić pomiędzy sobą sprawę terminów, w jakich te sumy mogą być wycofywane. Umowy powyższego typu mają w gruncie rzeczy miejsce i obecnie, towarzyszy im jednak szereg niedopowiedzeń, a nawet załatwienie ich w trybie „przemyticznym”, gdy tymczasem należyta jasność przy traktowaniu tych zagadnień może być czynnikiem, wzmacniającym obliczalność na międzynarodowych rynkach kapitału krótkoterminowego.

W związku z temi wyjaśnieniami nasuwa się zagadnienie pożyteczności waluty złotej, czy też dewizowo-złotej, nie potrzebujemy się już jednak zastanawiać nad tem, czy banki emisyjne powinny mieć należności zagranicą, czy też nie, gdyż ze struktury gospodarstwa światowego wynika, że je mieć mogą, a często powinny. Idzie więc tylko o to, czy pokrycie obiegu banknotowego powinno być kruszcowe, czy też kruszcowo-dewizowe, innemi słowy, czy odsetek pokrycia kruszcowego ma być mniejszy lub większy. Aby zrozumieć, że odpowiedź na to pytanie jest obojętna, należy zdać sobie sprawę z roli złota w gospodarstwie światowym.

Bilans płatniczy kształtuje się w zależności od znanych czynników i dopiero ich saldo jest wyrównywane przy pomocy złota. Do składników bilansu płatniczego należy saldo bilansu handlowego, zmiany w stanie obdłużenia krótko- i długoterminowego

i szereg innych składników, jak np. opłata za usługi, ruch turystyczny i t. p.

W szeregu krajów rozmiary poszczególnych składników bilansu płatniczego są regulowane przy pomocy posunięć planowej polityki gospodarczej. Spadek wywozu wywołuje cały szereg zarządzeń, mających na celu jego wzmożenie, jak np. premjowanie jawne albo ukryte. Wzrost przywozu jest hamowany przez podnoszenie taryf celnych i zakazy przywozu. Wymówieniu kredytów krótkoterminowych przeciwdziała się przez zaciąganie nowych kredytów i często rządy popierają przedsiębiorstwa prywatne przy zaciąganiu przez nie kredytów. W niektórych krajach ogranicza się przy pomocy zarządzeń paszportowych wyjazdów zagranicę przy biernym stanie bilansu płatniczego.

Regulowanie bilansu handlowego wynika ze struktury nowoczesnych gospodarstw narodowych; reglamentacja kredytów krótkoterminowych „leży już w powietrzu”; jej wyrazem są porozumienia pomiędzy bankami emisyjnymi, niemieckie Stillhalteabkommen i t. d.

Reglamentacja kredytów długoterminowych znalazła wyraz w embargo, w konieczności uzyskiwania aprobaty rządów na lokowanie walorów krajowych i zagranicznych wewnątrz kraju. Ciekawym wyrazem regulowania międzynarodowych stosunków w dziale obdłużenia długoterminowego są metody załatwiania odszkodowań i długów międzysojusznich. Przy ustalaniu ich wysokości brało się pod uwagę strukturę bilansu płatniczego i zdolność płatniczą gospodarstw narodowych. Wprowadzono różne korektywy, mogące zapewnić tym gospodarstwom pewną elastyczność, Stany Zjedn. zaś w zależności od tych czynników ustaliły różne procenty od różnych dłużników. Przy rozważaniach i rozliczeniach tego rodzaju wyznaczano ruchowi złota rolę zgoła podrzędną.

Doktryna o automatycznych skutkach ruchu złota jest podważana z dwóch różnych stanowisk.

Według jednej doktryny banki emisyjne w wypadku odpływu złota winny zmniejszyć obieg banknotów i depozyty w tych bankach na rachunkach

bieżących przy pomocy podrożenia kredytów, a więc podniesienia stopy dyskontowej; w wypadku przyływu złota banki emisyjne nie powinny czynić przeszkód powiększaniu się obiegu banknotów i depozytów w bankach emisyjnych na rachunkach bieżących, a winny nawet obniżyć stopę dyskontową, aby nie zrywać kontaktu z wolnym rynkiem pieniężnym. Ze stosowania tej doktryny muszą wynikać gwałtowne przejścia od drożyzny do taniości pieniądza, od luźności do ciasnoty pieniądza, od cen wysokich do niskich.

Ponieważ we współczesnej polityce gospodarczej przeważa tendencja stabilizacyjna, zmierzająca do utrzymania cen i kosztów kredytu na mniej więcej stałym poziomie, dlatego też polityka, dyktowana automatyzmem ruchów złota, jest zarzucana. Szwedzki ekonomista Cassel posuwa się tak daleko, że żąda od banków emisyjnych, aby dbały o stałość cen; ekonomista angielski Keynes wśród za niektórymi ekonomistami amerykańskimi jest rzecznikiem zmiennej waluty wskaźnikowej, której zadaniem powinna być stabilizacja cen. Coraz częściej stopa dyskontowa instytucyj emisyjnych jest ustalana pod kątem widzenia stabilizacji życia gospodarczego danego kraju i chronienia go przed skutkami drogiego kredytu i restrykcij kredytowych. W W. Brytanji i Stanach Zjedn. polityka dyskontowa banków emisyjnych często była prowadzona w wyraźnem przeciwieństwie do zaleceń doktryny automatyzmu złota. Bank Angielski pomimo odpływu złota nie podnosił stopy dyskontowej, nie redukował obiegu banknotów i nie doprowadzał do zniżki cen. Instytucja emisyjna amerykańska pomimo przyływu złota nie rozszerzała emisji i uniemożliwiała zwyżkę cen amerykańskich. Często w wypadkach odpływu i przyływu złota polityka gospodarcza i polityka banków emisyjnych stawiały sobie za zadanie usunięcie przyczyn, wywołujących ruchy złota, i traktowały je jako przestrożę. Polityka państwowa dąży w wypadku odpływu złota do redukcji przywozu, zwiększenia wywozu, ściągania turystów, krepowania wyjazdów własnych obywateli zagranicę i t. d. Banki emisyjne starają się bądź wpłynąć na przyływ

kapitałów krótkoterminowych, bądź go unieszkodliwiają przez politykę sterylizacji złota, stosując open market policy, polegającą na wycofywaniu z rynku pieniężnego płynnych kapitałów przy pomocy sprzedaży walorów, albo na doprowadzeniu do rynku pieniężnego płynnych kapitałów przy pomocy skupu walorów.

Tendencje stabilizacyjne nowoczesnych gospodarstw narodowych skłaniają do wyrzeczenia się posługiwania się aparatem automatycznym ruchów złota w granicach zbyt rozciągliwych.

Automatyzm ruchów złota jest krytykowany nie tylko z punktu widzenia jego pożyteczności, ale również jego skuteczności. Zmiany stopy dyskontowej są coraz częściej uważane za miarodajną wskazówkę o stanie rynku pieniężnego, a coraz mniej za narzędzie, wpływające na rozmiary operacji kredytowych. Coraz częściej w różnych krajach stwierdza się, że podniesienie stopy dyskontowej nie odstrasza od zaciągania kredytów, a jeszcze częściej, że obniżenie stopy dyskontowej nie zachęca do zaciągania kredytów gospodarczych, innymi słowy, przy stosowaniu polityki restrykcyjno-kredytowej inicjatywa może spoczywać w rękach instytucji emisyjnej, przy polityce zaś liberalizmu kredytowego jest ona raczej skazana na bierność i inicjatywa należy do życia gospodarczego. W tym ostatnim wypadku inicjatywa do tego stopnia wymyka się z rąk banku emisyjnego, że udzielane przez niego kredyty są używane wbrew jego chęci na grę giełdową, a nie na alimentowanie obrotów gospodarczych. Przy polityce restrykcyjno-kredytowej konstатовano wielokrotnie, że nieznaczne podniesienia stopy dyskontowej są traktowane jako sygnał ostrzegawczy przed nadciągającą ciasnotą pieniądza, że na tem polega skuteczność podniesienia stopy, a że samo jej podniesienie bynajmniej nie odstrasza od zaciągania kredytów.

Doktryna automatyzmu złotowego powstała na gruncie doświadczeń londyńskich w wieku XIX, gdy Londyn był największym rynkiem pieniężnym i największym handlarzem międzynarodowym światowych surowców i płodów rolnych. Jak wiadomo,

ceny surowców światowych należą do najczulszych i najbardziej podatnych na zmiany stopy dyskontowej. Kupcowi brytyjskiemu mogło się nie opłacać przetrzymywanie bawełny przy wysokiej stopie dyskontowej i mogła mu się opłacać wcześniejsza jej sprzedaż na kontynencie. Natychmiastowość skutków zmian stopy dyskontowej zależała od istnienia pewnej ilości niezmiernie czułych rynków towarowych w W. Brytanji. Z biegiem czasu czułość rynków towarowych niesłychanie osłabła, gdy kraje, wywożące surowce, pszenicę, kawę, zaczęły tworzyć pool'e, Farm Board'y, przetrzymywać surowce i reglamentować ich zbyt. Z drugiej strony zakres operacyj kredytowych w trybie kredytu akceptowego s.ę rozszerzył; coraz większa ilość towarów, nie tylko surowców, ale i wyrobów gotowych, daleko mniej czułych na zmiany stopy dyskontowej, jest finansowana przez kredyt akceptowy. Nic dziwnego, że w tych warunkach coraz częściej stwierdza się ogromne zmniejszenie skuteczności stopy dyskontowej jako narzędzia, przy pomocy którego wpływa się na ceny towarowe i rozmiary zaciąganych kredytów. Mniej czułym na stopę dyskontową jest handel aparatów radjowych niż bawełny.

Wpływ różnic w stopie dyskontowej na przesunięcia kapitałów międzynarodowych krótkoterminowych również się zmniejsza.

Różnica w stopie dyskontowej kilku instytucyj emisyjnych wywołuje ruch kapitałów krótkoterminowych, a więc i złota, tylko wówczas, jeżeli stopień pewności lokaty na odnośnych rynkach pieniężnych jest jednakowy. Stopa dyskontowa wywoływała przed wojną przesunięcia kapitałów pomiędzy Londynem, Berlinem a New-Yorkiem; nawet Paryż nie był całkowicie w tej orbicie, gdyż we Francji panował bimetalizm i Bank Francuski miał prawo wypłacać za banknoty srebro. Z rozpowszechnieniem się waluty złotej, w szeregu krajów o różnym stopniu pewności lokaty na ich rynku pieniężnym różnice w stopie dyskontowej nie odgrywają już tej roli. Kraje bałkańskie mogą dowolnie podnosić stopę dyskontową, a kapitały do nich i tak nie przyplyną. Na wysokość stopy dyskontowej wrażliwe są teraz

tylko New-York i Paryż, przed paru miesiącami był jeszcze Londyn.

Instytucja emisyjna amerykańska w stosunkach z obsługiwaniem przez nią bankami prywatnymi wchodzi na drogę uwzględniania charakteru ich działalności i udziela albo odmawia kredytów w zależności od celu, na który je przeznaczają banki prywatne. Na miejsce wysokiej stopy dyskontowej, mającej zniechęcić do zaciągnięcia kredytu, albo niskiej stopy dyskontowej, mającej zachęcić do zaciągnięcia kredytu, instytucja emisyjna amerykańska kieruje się oceną celu, na który kredyt jest zaciągany. W tych wypadkach maleje znaczenie poziomu stopy dyskontowej. Wreszcie od czasu do czasu instytucje emisyjne stosują kontyngentowanie kredytów, co jest wyrazem zmniejszenia się znaczenia stopy dyskontowej.

Krótko mówiąc, na stan rynku pieniężnego oprócz ruchów złota i zmian stopy dyskontowej coraz większy wpływ uzyskują inne czynniki, jak open market policy, deponowanie pieniędzy skarbowych bądź w instytucji emisyjnej (deflacja), bądź w bankach prywatnych (inflacja) i t. d. Występują nowe normy polityki gospodarczej, do których należy włączyć i traktaty finansowe.

Z tego, oczywiście, nie wolno wyciągać wniosku, że złoto zostało zdetronizowane, tak samo jak czek nie zdetronizował banknotu. Istota czeku polega na tem, że w warunkach normalnych można zań otrzymać banknoty, istota banknotu zaś, że w normalnych warunkach można zań otrzymać według równi złoto i waluty obce. Tak samo jak nie wolno z zawieszenia wypłat przez banki niemieckie w połowie r. 1931 wyciągać wniosku, że banknot został zdetronizowany, tak samo z zawieszenia wypłat w złocie przez instytucje emisyjne nie wolno wyciągać wniosku, że złoto zostało zdetronizowane. Złoto jest w gruncie rzeczy bilonem międzynarodowym, przez co chcemy powiedzieć, że jest monetą, służącą do drobnych rozpłat międzynarodowych, na której wspierają się banknoty i czeki.

Przy ocenie stosowanych przez instytucje emisyjne zabiegów, mających na celu utrzymanie ryn-

ków pieniężnych bądź w stanie płynności, bądź ciasnoty, spotykamy się z dwoma nastawieniami ekonomicznymi—inflacyjnym i deflacyjnym. Zwolennicy inflacji sądzą, że obdłużonym i niezupełnie wypłacalnym przedsiębiorstwom należy udzielić kredytu i umożliwić im przetrwanie okresu depresji. Zamrożenie kredytu przypisują oni ogólnym fatalnym okolicznościom, za które poszczególne przedsiębiorstwa nie ponoszą odpowiedzialności; kładą nacisk na nadmierne obciążenie kosztów własnych przez opłatę procentów; zalecają oni powszechne podniesienie cen, co ma zmniejszyć ciężar gatunkowy procentów od długów w kosztach własnych.

Inaczej deflacyoniści. Uważają oni, że przeciążenie procentami jest skutkiem fałszywej polityki inflacyjnej, zbyt liberalnego udzielania kredytów, nieostrożnych i lekkomyślnych inwestycji, finansowanych często przez kredyty krótkoterminowe; zalecają oni w gruncie rzeczy doprowadzenie do bankructwa przedsiębiorstw, przeciążonych długami, i wznowienia ich działalności z usanowanym bilansem.

Dwa te poglądy usiłują w różny sposób rozwiązać jedno i to samo zagadnienie. Inflacyoniści przy pomocy podniesienia cen chcą zmniejszyć udział wierzyciela i rentjera w dochodzie narodowym, gdyż zdolność nabywca otrzymywanych przez nich procentów musi się zmniejszyć. Deflacyoniści przy pomocy bankructw dążą do zmniejszenia należności wierzyciela w drodze układów z właścicielami niewypłacalnych przedsiębiorstw.

Inflacyonistów martwi zbyt małe wydobycie złota, deflacyonistów — ekspansja kredytowa, niedostatecznie zabezpieczona złotem.

Przy omawianiu skutków inflacji w raporcie Macmillana spotykamy się z ciekawym wynurzeniem. „Nie ulega wątpliwości, że do istotnych atrybutów państwa suwerennego należy prawo zmiany kursu jego waluty dla racji państwowej i z tego powodu nie stoi na przeszkodzie do powzięcia przez rząd i parlament brytyjski takiej decyzji. To samo można powiedzieć o zarządzeniu, na mocy którego wszystkie długi i zobowiązania, nie wyłączając długów państwa, byłyby zmniejszone o pewien odsetek. Takie

zarządzenie w gruncie rzeczy miałyby ten skutek jak inflacja”.

Pogląd inflacjonistyczny jest wyrazem interesów przedsiębiorcy, deflacionistyczny raczej rentjera. Inflacjoniści są przeważnie zwolennikami manipulowanej waluty i reglamentowanego gospodarstwa, deflacioniści — rzecznikami liberalizmu ekonomicznego i bezwzględnego stosowania probierza konkurencji i opłacalności do przedsiębiorstw w celu usanowania ich bilansu; nie przestrasza ich obawa przejścia całych gałęzi wytwórczości z rąk jednych do innych, nawet z krajowych do obcych. Zwolennikami inflacji w innych krajach są Anglicy, deflacionistami Francuzi. Powyżej przedstawione stanowiska nie są poglądami teoretycznymi, konsekwentnie przemyślanymi, lecz programami. Niekoniecznie zwolennik gospodarstwa reglamentowanego musi być zwolennikiem inflacji, jakkolwiek ulega on pokusie inflacji.

Nie można traktować zagadnień monetarnych w oderwaniu od treści gospodarczej, których są one tylko wykładnikiem. Można być zwolennikiem liberalizmu kredytowego, a więc, jak to się mówi, inflacji w stosunku do jednych wytwórczości i krajów, a zwolennikiem restrykcjonizmu kredytowego w stosunku do innych wytwórczości i krajów, a więc, jak to się mówi, deflacji, krótko mówiąc można uznawać użyteczność powiększenia kredytów dla pewnych działów wytwórczości, szkodliwość dla innych. W pewnych wypadkach można uznać użyteczność albo szkodliwość zwiększenia albo zmniejszenia kredytów dla życia gospodarczego. U podstawy tych albo innych posunięć winna leżeć konsekwentna i powiązana ocena różnolitej rzeczywistości gospodarczej. Nie można tylko, jak jak to się dzieje w Polsce, uprawiać polityki restrykcyjnej czy też deflacyjnej przez instytucję emisyjną, a udzielać poręki państwowej przedsiębiorstwom prywatnym, znajdującym się w trudnościach płatniczych, gdyż ten zabieg jest w gruncie rzeczy zabiegiem inflacyjnym, sprowadzającym się do odmrażania zamrożonych kredytów.

Ekonomia polityczna jest nauką humanistycz-

ną, polityka gospodarcza ma do czynienia z ocenami i normami. Na ekonomji politycznej zaciążyło w sposób ujemny powodzenie nauk matematyczno-przyrodniczych w końcu XVIII i w XIX wieku, wskutek czego powstała tendencja do stosowania metod ilościowych przy poszukiwaniu niezłomnych praw ekonomicznych. Wpływ tego okresu matematyczno-przyrodniczego odbił się i na polityce gospodarczej, ulegającej urokowi metod ilościowych. Występuje to przy traktowaniu zagadnień kredytowych, ujmowanych przeważnie zbyt jednostronnie w płaszczyźnie ilościowej, bez należytego uwzględnienia różnolitości gospodarczej.

Amerykańska instytucja emisyjna w stosunkach z niektórymi bankami zwraca uwagę na sposób użycia kredytów, ale przeważnie ma ona wpływ tylko na rozmiary kredytów, a nie na sposób ich użycia. Kontrola rynku pieniężnego winna uwzględnić w większej mierze niż dotychczas odmienny charakter poszczególnych działów życia gospodarczego.

W obecnej sytuacji gospodarczej uderza nie tyle nierównomierny rozkład złota w gospodarstwie światowym, ile bezplanowość i płynność w ruchu kapitałów krótkoterminowych. Wzajemny stosunek kredytu krótko- i długoterminowego ulega gwałtownym przesunięciom, co znalazło wyraz w zaleceniach raportu Macmillan'a. Raport ten podsuwa Bankowi Angielskiemu zadanie wpływania na kurs walorów długoterminowych, ubolewa on nad tem, że indywidualny kapitalista boi się umieszczać swe pieniądze długoterminowe w pewnych krajach, gdy w interesie wierzycieli dotychczasowych i przyszłych jako całości leży alimentowanie kredytem długoterminowym poszczególnych krajów na warunkach dogodnych. Jest to apel do normowania narodowego i międzynarodowego ruchów kapitału długo- i krótkoterminowego.

Bolesna skarga wyciera z ram powyższego raportu z powodu braku należytego normowania lokowania walorów brytyjskich na rynku londyńskim. W r. 1928 umieszczono na rynku londyńskim akcyj i obligacyj na 117 milionów £. W maju 1931 r.

ich wartość giełdowa wynosiła 66 milionów £, w rzeczywistości jednak spadek wynosił więcej niż 50 milionów £, gdyż wiele akcji emitowano z agiem. Jeszcze bardziej uderzającym jest, że 70 z wymienionych 284 przedsiębiorstw się zlikwidowało, a innych 36 nie posiada giełdowego kursu. W tych dwóch grupach ulokowano około 20 milionów £. Biedny inwestor nie jest przez nikogo należycie kierowany, nikt mu nie udziela wskazówek, krótko mówiąc, lokowanie kapitałów w walorach brytyjskich nie jest należycie unormowane. Te same skargi słyhać było we Francji po aferze Oustrica.

Gra giełdowa w N.-Yorku, zasilana przez kapitały europejskie, jak wykazały doświadczenia ostatnich paru lat, była jedną z przyczyn późniejszej depresji gospodarczej. Okazało się, że niewyżytkowane przez życie gospodarcze możliwości kredytowe instytucji emisyjnej zostały wyzyskane dla gry giełdowej. Łatwość gry giełdowej sprzyjała emisji walorów, emisje — nadmiernym inwestycjom gospodarczym, często źle pomyślanym i dokonywanym wskutek łatwości emisji akcji i obligacji. Po krachu giełdowym zdolność nabywca szeroki mas zmalała i zdolność wytwórcza inwestycji gospodarczych nie mogła być całkowicie wyzyskana. Stąd wzrost kosztów wytwórczości przy zmniejszonej zdolności nabywczej mas. Czyż w tych warunkach nie narzuca się wprost pomysł, aby rozmiary uzyskiwanych kredytów na zastaw walorów były normowane? Np. w czasie gorączki spekulacyjnej możnaby wydać rozporządzenie, że pod zastaw akcji nie można uzyskać więcej niż np. 10—20% ich wartości; w czasach, gdy publiczność unika lokat w walorach, gdy kurs jest niski, można pozwolić na udzielanie kredytów on call'owych w wysokości dowolnej. Czy również nie należało ograniczyć dopływu kapitałów europejskich?

Uwaga badaczy kryzysu gospodarczego jest jednostronnie skierowana na funkcjonowanie waluty złotej, która jest tylko jedną z wielu norm polityki gospodarczej. Krótka nawet analiza przeżywanego kryzysu wykazuje potrzebę szeregu innych norm polityczno-gospodarczych, którym na-

leży poddać uprawianie kredytu krótko- i długoterminowego w czasie i przestrzeni. Do nich należą traktaty finansowe, odmowa przyjmowania niepotrzebnych wkładów, normowanie gry giełdowej, open market policy i t. p. Usiłowanie sprowadzenia szeregu tych różnych norm do jednej normy walutowo-złotej doprowadza do konstrukcyj sztucznych i jałowych.

Obniżanie cen.

Skutki źle pomyślanych inwestycji gospodarczych dają się z łatwością stwierdzić na stanie przedsiębiorstw, które takie inwestycje przeprowadziły; natomiast skutki błędnych gospodarczo inwestycji dla całości gospodarki narodowej naogół są niedoceniane. Czasem bywa wręcz wypowiedany pogląd, że nawet źle pomyślane inwestycje mają dodatni wpływ na gospodarstwo narodowe, gdyż przy ich wykonywaniu wzrasta zatrudnienie i ożywia się obrót gospodarczy. Poniżej wyjaśniamy, że pogląd ten jest fałszywy.

Jeżeli zostanie błędnie, nadmiernie, oceniona jakaś potrzeba, np. potrzeba nowych domów mieszkalnych albo motorów na gaz, podejmowane są nowe instalacje, zmierzające do zaspokojenia tej potrzeby — powstają więc np. nowe biura budowlane lub nowe fabryki motorów. W chwili skonstatowania bezużyteczności takich nowych instalacyj następuje spadek zatrudnienia w przedsiębiorstwach, które zajmują się dostarczaniem tych instalacyj. Spadek zatrudnienia w tej grupie przedsiębiorstw powoduje zmniejszenie siły nabywczej warstwy pracowniczej, co z kolei wywołuje zmniejszenie się wytwórczości i zatrudnienia w innych grupach gospodarczych. Jeśli kilka gałęzi przemysłu jednocześnie dokonało źle pomyślanych inwestycji, wówczas zjawisko to występuje w odpowiednio większej skali.

Na gospodarstwie narodowym odbija się ujemnie nierównomierność w zaspakajaniu różnych potrzeb, gdyż wtedy właśnie powstają perturbacje w stanie wytwórczości i zatrudnienia, o których wspomnieliśmy powyżej.

Pewien przemysłowiec angielski układał swój program fabrykacyjny według zasad wręcz odwrotnych niż te, któremi kierowały się inne przedsiębiorstwa jego branży w danym czasie. Starał się on produkować nie artykuły modne, na które się wszyscy rzucali, ale artykuły mniej modne, których wytwarzanie inni przedsiębiorcy zarzucali, a na które jednak utrzymywał się popyt, dostateczny dla zatrudnienia przedsiębiorstwa tego ekscentrycznego Anglika. Przemysłowiec ten instalował swe przedsiębiorstwo nie wtedy, gdy inni czynili to pod wpływem owczego pędu, ale wówczas, gdy inni zaprzestawali instalowania, dzięki czemu mógł przeprowadzać swoje instalacje rozsowniej i taniej. Rola kompensacyjna działalności tego przedsiębiorcy była społecznie pożyteczna, a dla niego samego zyskowna.

Istnieje bardzo ścisła współzależność między poszczególnymi grupami gospodarzami w łonie danego gospodarstwa narodowego i z tego względu pożądanem i ważnem jest, aby wytwórczość tych grup była możliwie równomierna i równomierny ich stan zatrudnienia.

W poszczególnych gospodarstwach narodowych różny jest charakter spożycia, różne są potrzeby i różna jest kolejność ich zaspakajania. Przy określonym stanie wydajności instalacyj i pracy może być zaspokojona określona suma potrzeb; jeżeli więc pod wpływem mody, albo pod wpływem nacisku polityki gospodarczej i socjalnej jakąś poszczególną potrzebę zaspakaja się w szerszych rozmiarach, to z konieczności maleje możność zaspokojenia innych potrzeb; jeżeli dalej pod wpływem mody instalacyjnej zbyt pośpiesznie instalują się np. garbarnie i wskutek niecałkowitego wyzyskania urządzeń wpadają w trudności płatnicze, to zamiast spodziewanego zysku zjawia się strata; brak środków obrotowych odbija się nietylko na nich bezpośrednio, ale i na innych gałęziach wytwórczości, którym banki zmuszone

są udzielać mniej kredytu, gdyż go więcej udzieliły garbarniom; jeżeli wprowadza się zbyt szybko i w zbyt znacznym zakresie świadczenia socjalne, to odpowiednio maleje możność zaspokojenia i sfinansowania innych potrzeb. W okresie powojennym dwa te zjawiska wystąpiły jednocześnie i jest sprawą nierozstrzygniętą, czy ujemne skutki fałszywie pomysłanych instalacyj nie są większe niż ciężar nadmiernie rozbudowanych świadczeń socjalnych; gdy wprowadzano i rozszerzano ubezpieczenia socjalne, przypuszczano niemal powszechnie, że udoskonalony i znacznie taniej pracujący aparat wytwórczy znieśie bez trudności ciężar zwiększonych świadczeń socjalnych; zawód, jaki nastąpił na skutek dokonania źle pomysłanych inwestycji, polega na tem, że koszty wytwórczości na zmodernizowanym aparacie wytwórczym nie tylko się nie zmniejszyły, ale wprost zwiększyły. Jeżeli porównać koszty własne wytwórczości na niezmodernizowanym, powiedzmy, staromodnym aparacie wytwórczym z kosztami wytwórczości na zmodernizowanych instalacjach, to się okaże, że te ostatnie koszty są niższe tylko wówczas, gdy zdolność wytwórcza zmodernizowanych instalacyj jest całkowicie wyzyskana; w wypadku zaś niezupełnego wyzyskania ich zdolności wytwórczej są one wyższe niż koszty wytwórczości na niezmodernizowanych instalacjach, gdyż są one obciążone wyższymi kosztami amortyzacji nowych urządzeń, tem wyższymi, im mniejsze od przewidywanych są rozmiary produkcji; wówczas koszty zaspokojenia tych potrzeb, dla których powstały nowe instalacje, zwiększają się, a tem samem zmniejsza się możność zaspokojenia innych potrzeb w skali dotychczasowej. Często w takich wypadkach mówi się o pogwałceniu naturalnych praw gospodarczych, gdy w rzeczywistości ma się tylko do czynienia z poważnym błędem w ocenie przyszłości; jeżeli na przykład przemysł hutniczo-żelazny wprowadza nowe kosztowne instalacje, których nie udaje się mu całkowicie zatrudnić, to gwoździe i żelazo handlowe kosztują drożej niż przedtem, a w żadnym razie nie taniej; zawodnem okazuje się przypuszczenie, że chłop kupi więcej gwoździ albo że taniej za nie

zapłaci i że wskutek tego będzie mógł kupić więcej obuwia.

Przy głębszem zastanowieniu się nad powyżej wyłożonem zjawiskiem dochodzimy do wniosku, że przy ocenie kolejności i znaczenia różnych potrzeb wciąż się popełnia pomyłki; bynajmniej nie budowa nowoczesnych instalacyj była najważniejszą i najpilniejszą potrzebą; post factum okazuje się, że ważniejszą i pilniejszą potrzebą było usprawnienie np. średniego i drobnego przemysłu przetwórczego. Ubezpieczenia socjalne nie były najważniejszą i najpilniejszą potrzebą warstwy najemniczej, przeciwnie, daleko pilniejszą i bardziej konieczną potrzebą była możność kupienia większej ilości obuwia i odzieży.

Ułożenie tej czy innej kolejności potrzeb jest wynikiem układu sił społecznych i politycznych; różne warstwy społeczne mają różne poglądy na pożądaną kolejność zaspakajania potrzeb.

Gdy wskutek nietrafnie pomyślanych i nadmiernie powiększonych instalacyj koszty własne nie obniżają się, a nawet się podnoszą, co ma miejsce przy niezupełnem wyzyskaniu zdolności wytwórczej warsztatów, gdy jednocześnie wskutek zmniejszonego stanu zatrudnienia kurczy się siła nabywca, to z takiej sytuacji możliwe są dwa wyjścia: można starać się przez podniesienie cen przy zmniejszonym zbycie uzyskać wpływy, wystarczające dla pokrycia kosztów własnych, można również usiłować przez znacznie zwiększony zbyty po znacznie obniżonych cenach uzyskać ten sam efekt. Obydwie te metody są stosowane w życiu; metodę obniżki cen stosują naogół samorzutnie i niemal na wyścigi niezorganizowani producenci płodów rolnych i surowców, a obniżenie dochodów, wywołane zniżką cen, starają się powetować przez dalsze powiększenie zbytu, czem wywołują jeszcze większy spadek cen. Na gruncie dotychczasowych doświadczeń nie widać, aby dochody producentów rolnych i surowcowych powiększały się w ten sposób. Wyjścia z tej sytuacji oczekuje się naogół od samorzutnej autoterapii, a nie od planowej redukcji wytwórczości i przystosowania jej rozmiarów do zmniejszonego zbytu.

Stąd pochodzą np. zmiany w stanie nierogacizny, uzależnione od konjunktury.

Druga metoda jest stosowana naogół przez zorganizowane gałęzie przemysłu; obniżka cen wytworów przemysłowych jest mniejsza od obniżki cen surowców; w niektórych wypadkach ceny wytworów nie są nawet obniżone; przy zmniejszonych cenach surowca sprowadza się to do tego, że zwiększa się rozpięcie pomiędzy ceną surowca i ceną wytworu przemysłowego; innymi słowy możemy powiedzieć, że cena „przetwarzania surowca” na produkt gotowy ulega podwyżce. I dlatego w krótkości będziemy mówili o podniesieniu cen nawet w tych wypadkach, gdy cena wytworu gotowego się nie podniosła, ale wzrosła cena przetworzenia surowca na produkt gotowy.

Dla załagodzenia kryzysu, jaki przeżywają producenci wytworów rolnych i surowców, polityka gospodarcza ma w swoim repertuarze niewiele środków zaradczych; zabiegi organizacyjne, mające na celu przystosowanie wytwórczości do zmniejszonego zbytu, nie udają się, gromadzenie zapasów przez instytucje rządowe albo spółdzielcze zawodzi choćby dlatego, że efekt psychologiczny istnienia zapasów w jednych silnych rękach działa depresyjnie na handel i zniechęca go do robienia zapasów na własną rękę, tak że zapasy rządowe, albo wielkich organizacji spółdzielczych doprowadzają tylko do przesunięcia zapasów z rąk handlu do nich; handel w obanie przed presją na ceny ze strony skoncentrowanych zapasów zaprzestaje wykonywania swej zasadniczej funkcji, polegającej na koordynowaniu sezonowej wytwórczości z równomiernym całorocznym zbytem albo równomiernej w całym roku wytwórczości z sezonowym zbytem (co ma miejsce np. w produkcji belek i blach budowlanych, ale ten wypadek nas tutaj nie obchodzi). Czasami jest stosowane obniżanie procentów od długów, albo udzielanie ulgowych kredytów, przy pomocy których spłacane są zbyt wysokie procenty od długów. Udzielanie ulgowych kredytów niewypłacalnym warsztatom rolnym można uważać za zabieg inflacyjny; zapobiega ono bankructwu warsztatów rolnych

i odsuwa sanację ich bilansów. Wprawdzie warsztaty rolne i surowcowe w przeważającej większości nie prowadzą buchalterji, nie posiadają poprawnie sporządzonych bilansów, ale interesuje nas tutaj tylko faktyczna strona zagadnienia, a nie formalna. Bankructwo olbrzymiej ilości warsztatów rolnych byłoby tak znacznym wstrząsem gospodarczym, że niema w tem nic dziwnego, że w tej dziedzinie polityka gospodarcza po wyczerpaniu wszelkich prób zaradzenia złemu oczekuje raczej zmiłowania boskiego. Nam się wydaje konieczną bądź redukcja procentów od długów, bądź substytucja istniejących długów przez ulgowe pożyczki.

Innym jest proces kształtowania się cen w zorganizowanych gałęziach przemysłu. Pewni ekonomiści w krajach, w których poziom cen wytworów przemysłowych jest wyższy niż w innych, wysuwają postulat podniesienia cen w tych innych krajach, aby ułatwić sobie konkurencję. Kraje przemysłowe wysuwają również postulat podniesienia cen płodów rolnych i surowców zarówno w kraju jak zagranicą; spodziewają się przez to wzrostu siły nabywczej odbiorców swych wyrobów. Jest to program inflacji na eksport; ponieważ jednak żyjemy w okresie utrudnień przywózowych, to nawet W. Brytanji nie udaje się zaszcześcić innym krajom projektów inflacji cen. Z natury rzeczy daleko praktyczniejszy jest plan obniżki cen u siebie; każdy kraj może stosować go samodzielnie, nie oglądając się na inne; zwiększa on również zdolność wywozową kraju, stosującego zabieg obniżki cen.

Obniżkę cen uzyskać można następującymi sposobami:

1. przez obniżenie płac roboczych,
2. przez redukcję procentów od zobowiązań, albo przez redukcję zobowiązań,
3. przez zmniejszenie się lub zrzeczenie się zysku albo przez dopłatę do przedsiębiorstwa przez pewien okres czasu,
4. przez całkowite wyzyskanie jednych instalacyj i zaniechanie pracy na innych.

Rozważmy te ewentualności.

ad 1 — Efekt obniżenia płac i jednoczesnego

obniżenia cen zależny jest od wzajemnego stosunku tych obniżek. Jeżeli dana gałąź przemysłu pracuje na wywóz, to efekt obniżenia płac zwiększa zbyt na rynkach zagranicznych. Powiększenie zbytu na rynku wewnętrznym — a ściślej mówiąc powiększenie spożycia warstwy najmniejszej — może mieć miejsce tylko wówczas, jeżeli obniżenie cen jest większe niż obniżenie zarobków.

Na gruncie tego zagadnienia występuje konflikt interesów pomiędzy przedsiębiorcami i najemnikami; zagadnienie powyższe łączy się ściśle z zagadnieniem opłacalności wytwórczości.

ad 2 — Obniżenie procentów od zobowiązań, albo redukcja zobowiązań uzyskać się daje przez ogłoszenie niewypłacalności przedsiębiorstw, przez układ z wierzycielami, mający na celu usanowanie bilansów przedsiębiorstw, przez przejście przedsiębiorstw do rąk wierzycieli. Jest to program deflacyjny.

Odrotnym zabiegiem jest prolongowanie kredytów, udzielanie ulgowych kredytów, gwarancji państwowej od długów, powolne odmrażanie zamrożonych zobowiązań i t. p.

Zagadnienie redukcji długów albo procentów ma w przemyśle inny charakter niż w rolnictwie. Wierzycielami rolnictwa są przeważnie właściciele listów zastawnych, emtowanych bądź przez instytucje publiczne, bądź przez instytucje prywatne, traktowane jednak przez opinię społeczną i właścicieli listów zastawnych jako instytucje publiczno-prawne. Listy zastawne i obligacje tych instytucyj przez długie okresy były i są jeszcze obecnie uważane za zupełnie pewne; wolno w nich było lokować często sumy małoletnich; właściciele ich uważali je za pewny sposób lokaty i przy ich zakupie nie rządzą się motywami dużego zysku, lecz dużej pewności. Inaczej się ma sprawa z właścicielami akcji i obligacyj przemysłowych; przedsiębiorstwa przemysłowe były zawsze uważane za mniej pewne niż niezniszczalna ziemia; każdy właściciel waloru przemysłowego rozumie, że wartość przedsiębiorstwa zależy mniej od „realnej” wartości instalacyj, a więcej od pomyślnego zbytu i produkcji. Ludzie są w pewnym sensie przyzwyczajeni-

ni do tracenia pieniędzy, ulokowanych w przemyśle; niewypłacalność nawet większej ilości przedsiębiorstw nie doprowadza jeszcze do wniosku, że przemysł jako całość jest niewypłacalny; objektem nieufności i złorzeczeń stają się tylko pewne przedsiębiorstwa, które bądź likwidują się i ulegają względnie szybko wytarciu z pamięci ludzkiej, bądź przedsiębiorstwa, które się sanują, przekształcają i odzyskują dobrą opinię. W tych wypadkach więc nieufność koncentruje się na poszczególnych obiektach, a nie na całej grupie gospodarczej; mniej groźną jest więc ze względu na przyszłe nastawienie inwestorów niewypłacalność znacznej nawet ilości przedsiębiorstw przemysłowych niż rolnictwa.

ad 3 — Na rezygnację z zysku przedsiębiorca się nie zgadza. Motywem działalności przedsiębiorcy jest zysk; bywa on często zmuszonym do pracy bez zysku, gdyż zaniechanie wytwórczości na pewien okres czasu jest zabiegiem jeszcze kosztowniejszym niż praca ze stratą. Przedsiębiorca zmuszony jest do uiszczenia procentów od zobowiązań, jeśli nie chce zbankrutować; deficytowa wytwórczość pozwala mu na pokrycie przynajmniej części procentów od zobowiązań, a przy zupełnym zaniechaniu wytwórczości musi opłacać całe procenty z własnej substancji majątkowej.

Wychodząc z założenia, że polityka gospodarcza państwa winna mu stworzyć określone warunki opłacalności, wytwórca z chwilą, gdy stwierdzi, iż dotychczasowe warunki opłacalności się pogorszyły, wysuwa żądanie poprawienia warunków opłacalności, wysuwa swe prawa do pewnego zysku.

Co to jest zysk przedsiębiorstwa? Jaki charakter na gruncie występujących obecnie tendencji do usztywnienia jednych elementów życia gospodarczego a uelastycznienia innych posiada zysk?

Zysk był uważany za fakt namacalny, który natychmiast daje się stwierdzić; uważano, że gospodarzenie odbywa się dla osiągnięcia zysku. W ciągu długich okresów czasu, w których nie było jeszcze metod dokładnej kalkulacji gospodarczej, przez zysk rozumiano przeważnie przewyżkę wpływów przedsiębiorstwa nad jego wydatkami; w szczególności w okre-

sie słabo rozwiniętego kredytu sądził tak właściciel nieobdłużonego warsztatu pracy.

Coraz bardziej rozpowszechniające się obecnie ankiety o kosztach własnych, a tem samem i o wysokości zysku w poszczególnych gałęziach przemysłu, wykazują wyraźnie, że zysk i koszty własne są pojęciem gospodarczem niezmiernie skomplikowanym, dopuszczającym szereg wykładni. Weźmy chociażby taką ważną pozycję w kosztach własnych jak amortyzację. Przy określaniu wysokości rat amortyzacyjnych należy zdać sobie sprawę, jak długo amortyzowane urządzenie może funkcjonować i po jakim czasie nastąpi konieczność zastąpienia jego przez inne urządzenie. Takie przewidywania okazują się często nietrafne. W niektórych przedsiębiorstwach znajdują się przedpotopowe urządzenia z przed lat siedemdziesięciu, jakkolwiek zamortyzowano je w przeciągu pierwszych lat dwudziestu i okazuje się, że ich praca jest opłacalną. Również częste są wypadki, że dane urządzenie należy zastąpić przed upływem okresu amortyzacyjnego przez inne urządzenie, i to bynajmniej nie wskutek szybszego jego zniszczenia, ale dlatego, że stało się ono przestarzałem technicznie. Wynalazki techniczne są czynnikiem, powodującym błędy przy obliczaniu okresów amortyzacyjnych z powodu niedającego się przewidzieć tempa postępu technicznego. Na gruncie różnego w poszczególnych krajach ustosunkowania się do postępu technicznego występują poważne różnice przy ocenie długości okresów amortyzacyjnych. W Stanach Zjednoczonych skłonność przemysłu do natymistowego stosowania ulepszonych metod technicznych i nowowynalezionych urządzeń jest tak wielka, że przy obliczaniu kosztów własnych przewiduje się niezmiernie krótkie okresy amortyzacyjne i wskutek tego odpisuje się wysokie raty amortyzacyjne. We Francji natomiast przemysł liczy się naogół z dłuższymi okresami amortyzacyjnymi. Nie ulega kwestji, że polityka przyśpieszonych inwestycyj amerykańskich w przemyśle i rolnictwie okazała się nietrafną i że koszty własne wytwórczości amerykańskiej zostały nadmiernie obciążone wysokimi ratami amortyzacyjnymi.

Zaciąganie pożyczek obligacyjnych albo hipotecznych na dłuższe okresy czasu zależy od wyboru momentu zaciągania pożyczki. Przegląd kursów giełdowych obligacji i listów zastawnych, ich oprocentowania i dochodowości wykazuje znaczne zmiany w poszczególnych latach i wskutek tego obciążenie procentami poszczególnych przedsiębiorstw zależy od momentu, w którym pożyczki były zaciągnięte.

Wreszcie ocena przyszłej konjunktury jest czynnikiem, wpływającym na wysokość kosztów własnych. Im przedsiębiorstwo wypłaca większe dywidendy, tem mniejsze gromadzi rezerwy i naodwrot. W zależności od tego, czy się przewiduje dobrą, czy złą konjunkturę, gromadzi się mniejsze albo większe rezerwy, służące na pokrycie strat, wynikających z większej kosztowności mniejszego zbytu i płynącego stąd obciążenia kosztów własnych. Okazuje się często, że wypłacające okazałe dywidendy przedsiębiorstwa, których akcje notowane są wysoko, po upływie pewnego okresu czasu odczuwają brak środków obrotowych; naodwrot zaś przedsiębiorstwa, wypłacające małe dywidendy i gromadzące duże rezerwy, po pewnym przeciągu czasu mają nadmiar niezatrudnionych w przedsiębiorstwie kapitałów i nagle zaczynają wypłacać olbrzymie dywidendy. Trafność decyzji co do wysokości wypłacanych dywidend i gromadzenia rezerw daje się sprawdzić dopiero po pewnym okresie czasu.

Nieostrożna polityka wypłacania wysokich dywidend może spowodować brak środków obrotowych i zmusić przedsiębiorstwo do zaciągnięcia pożyczki; często okazuje się, że spowodowane fałszywą oceną konjunktury niedostateczne gromadzenie rezerw i wypłacanie wysokich dywidend doprowadza do tego, że przedsiębiorstwo pożycza pieniądze w wysokości, zbliżonej do sumy nieostrożnie wypłaconych dywidend w ciągu kilku lat. Gdyby zamiast wypłacania nadmiernych dywidend przedsiębiorstwo zachowało wypłacone w postaci dywidend pieniądze i ulokowało je na rachunku bieżącym w banku, to miałoby od nich dwa albo trzy procent; tymczasem zmuszone do pożyczania tych sum musi płacić 4, 5 albo 6 procent,

co stanowi od 6 do 8 procent różnicy od sumy nieprzezornie wypłaconych dywidend.

Z tego widać, że kwestja kosztów własnych i zysku jest zagadnieniem trafnej oceny i trafnego przewidywania przyszłości i że wskutek tego dochodowość i zyski poszczególnych przedsiębiorstw dają się stwierdzić tylko po upływie dłuższych okresów czasu. Zyski jednego roku mogą być wynikiem fałszywej oceny sytuacji i straty lat następnych mogą doprowadzić do wniosku, że zyski danego roku były nieprawowite i fikcyjne; naodwrot, straty jednego roku albo dwóch lat mogą być pokryte przez dochody lat ubiegłych albo następnych. Z faktu, że wpływy ze sprzedaży nie pokrywają kosztów w ciągu roku lub nawet 2 — 3 lat, nie wolno wyciągać wniosku, że wytwórczość jest nieopłacalna.

Ze statystyki amerykańskiej widać, że im większe są zyski przedsiębiorstw akcyjnych w danym roku, tem więcej rozmieszczano nowych akcji i obligacyj na rynku kapitału ym amerykańskim; nowe emisje akcji i obligacyj obejmują również akcje istniejących przedsiębiorstw, powiększających swój kapitał akcyjny. Im większą jest dywidenda poprzednio wypłacana, tem łatwiej jest danemu przedsiębiorstwu rozmieścić nowe akcje i obligacje po dogodnym kursie; a więc im mniej dane przedsiębiorstwo gromadzi rezerw przez wypłacanie znacznych dywidend, tem łatwiej pozyskuje nowy kapitał w trybie sprzedaży akcji i obligacyj. Gdy po upływie pewnego okresu czasu okazuje się, że wypłacone wysokie dywidendy były oparte na nietrafnem przewidywaniu potrzebnych rezerw i rat amortyzacyjnych, jeżeli okazuje się, że przezorniejszem i rozważniejszem byłoby gromadzenie rezerw i wypłacanie mniejszych dywidend, to w takim razie można mówić 1) o inflacji zysków i 2) późniejszej inflacyjnej emisji akcji i obligacyj; Zyski wypłacono niesłusznie i lekkomyślnie; późniejsza depresja poucza, że należało je zatrzymać w przedsiębiorstwie w postaci rezerw na pokrycie strat przyszłych lat chudych — charakter nowego kapitału, powstałego z nieopatrnie wypłaconych zysków, jest inflacyjny. Okazuje się, że zrodzony został nie z rzeczywistości gospodarczej, lecz że jest tworem

złudnym i za wodnym. Nie z krwi i ciała gospodarczego powstał; upiornej zjawie zawdzięcza swe istnienie. Gdyby opatrniej, ostrożniej, mniej wypłacano dywidend, tem mniej byłoby wolnego kapitału na zakup nowych akcji i obligacyj, a więc i na budowę nowych instalacyj. Możemy więc słusznie mówić o funkcjonalnym związku pomiędzy 1) inflacją zysków, 2) inflacją emisji nowych walorów i 3) inflacją nowych instalacyj.

Powyzszy związek funkcjonalny posiada również zaznaczoną przez nas kolejność. Gdy opada fala zysków inflacyjnych, może się jeszcze podnosić fala emisji inflacyjnych; widzieliśmy to w Stanach Zjednoczonych przed paru laty, gdy kurs walorów był znacznie wyższy, niżby to wynikało z ich dochodowości (im wyższy jest kurs waloru przy danej dywidendzie, tem mniejsza jest jego dochodowość). Po opadnięciu zaś fali emisji inflacyjnych trwa jeszcze przez pewien czas proces zamawiania i ustawiania nowych instalacyj.

Gdy przychodzi okres depresji, publiczność nabiera awersji do nabywania walorów; następuje anemja rynku kapitałowego i pletora rynku pieniężnego.

Zagadnienie wzajemnego stosunku pomiędzy wypłaconemi dywidendami i nagromadzonemi wewnątrz przedsiębiorstw rezerwami znane jest pod nazwą samofinansowania („Selbstfinanzierung”) przemysłu; idzie o to, czy przemysł zdobywa środki dla rozszerzenia swych zakładów przy pomocy wewnętrznego gromadzenia rezerw, czy też przy pomocy pozyskiwania kapitałów z zewnątrz. Należy teraz rozpatrzyć sprawę, jak się ma czysty dochód przedsiębiorstwa (niezależnie od tego czy występuje w postaci dywidend, czy też wewnątrznie gromadzonych rezerw) do zdolności nabywczej gospodarstwa narodowego. Przed 10 laty w książce pod tytułem „Polityka gospodarcza Anglii” (1921) w następujący mniej więcej sposób ująłem to zagadnienie:

„Polityka upaństwowiania, zarządu państwowego, podatku od nadmiernych zysków wychodzi z założenia, że jest niesprawiedliwością, aby w pew-

nych warunkach przedsiębiorcy prywatni uzyskiwali znaczne zyski”.

„Ze stanowiska gospodarczego zyski przedsiębiorców są przejawem głębszego procesu gospodarczego, który polega na gromadzeniu oszczędności i rezerw, inwestowanych następnie w instalowanie nowych warsztatów pracy. Przeważnie tylko tak zwani kapitaliści mają w swych budżetach prywatnych przewyżkę dochodów nad wydatkami i przeznaczają ją na tworzenie nowych przedsiębiorstw albo na rozszerzenie starych. Możliwości zwiększenia ich prywatnej konsumpcji są zwykle częścią przyrostu ich dochodów. Kapitaliści są tym organem gospodarczym, który wykonywa instalacje nowych warsztatów pracy. Czasami, a nawet często, ten organ roztępi się nadmiernie i doprowadza do zaburzeń, czyli kryzysów w życiu gospodarczym. Warsztaty pracy służą do zaspakajania przy pomocy wytwórczości potrzeb konsumpcji. Jeżeli nowe inwestycje, powstałe z zysków kapitalistów, pochodzą z obcinania płac robotniczych, jeżeli nowe warsztaty powstają w tempie szybszym niż zdolność konsumcyjna społeczeństwa, następuje kryzys. Społeczeństwo nie jest w stanie spożyć wytworów nowych warsztatów pracy. Kapitaliści nie mogą znaleźć korzystnych inwestycji dla swoich zysków, gdyż społeczeństwo, cierpiące na niedokonsumpcję, jest za ubogie, aby wytwory zwiększonej wytwórczości spożyć”.

„Może zachodzić jednak i zjawisko odwrotne. Nadmierne podatki, wysokie płace robotnicze prowadzą zyski kapitalistów i przedsiębiorców do granic, przy których zanika przewyżka, używana na nowe inwestycje. Ten proces zachodzi właśnie w Anglii (1920, 1921) i jego wyrazem jest zanik inwestycji zagranicznych, trudności rozmieszczenia walorów na rynku angielskim z jednej strony, z drugiej zaś strony zwiększone płace robotnicze i będąca ich wykładnikiem zwiększona konsumpcja kawy, czekolady, wódek, wina, tytoniu i tańszych jedwabi”.

„Zagadnienie to polega na konieczności właściwego uzgodnienia przyrostu wytwórczości i przyrostu spożycia. Polityka gospodarcza zagadnieniem tem nie zajmowała się z powodzeniem i probierza dla

rozpoznania dysproporcji nie posiada. Można tylko stwierdzić, że odchylenia od jakiejś idealnej, a nie dającej się określić równowagi w gospodarstwie kapitalistycznym wciąż zachodzą w jedną albo w drugą stronę. W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat przed wojną w Anglii kapitalizacja odbywała się szybciej niż przyrost zdolności konsumpcyjnej ludności. I, ujmując to zjawisko powierzchownie, możnaby powiedzieć, że kapitalista angielski inwestował kapitały zagranicą dlatego, że w Anglii inwestycje, przy wolniej wzrastającej konsumpcji, zysków nie dawały”.

„Angielski kapitalista ograniczał dochody i konsumpcję robotnika, a zyski inwestował zagranicą. Obecnie zachodzi zjawisko odwrotne”.

„Ze stanowiska polityczno-gospodarczego trzeba uznać konieczność czynienia nowych inwestycji. Przedsiębiorstwa prywatne muszą gromadzić rezerwy na swe rozszerzenie, muszą być ludzie, gromadzący oszczędności. Przedsiębiorstwo prywatne część zysków odkłada na rezerwy, część wydaje w postaci dywidend. Wydaje się nam zupełnie wskazane, żeby zarówno w rezerwach, jak i dywidendach partycypowali robotnicy. Zwiększenie zarobków robotniczych nie powinno się odbywać w drodze uszczuplania rezerw przedsiębiorstwa, to też rezerwy powinny mieć wykładnik w nowych akcjach i część tych akcji mogłaby być wydawana robotnikom. Trudności realizacji takiego pomysłu są ogromne, bo i przedsiębiorcy i robotnicy są jemu przeciwni, jesteśmy jednak zdania, że okres przed nimi leżący będzie musiał słuszość jego uznać. Ze stanowiska produkcji obojętnym jest, kto dokonywa inwestycji, ze stanowiska socjalnego równomierniejszy rozkład oszczędności, inwestowanych w nowe warsztaty, jest tylko wskazany”.

Doświadczenia ostatnich lat dziesięciu dostarczają ciekawego materiału ilustracyjnego. W Stanach Zjednoczonych w czasie ostatniej hausse’y giełdowej przedsiębiorstwa przemysłowe emitowały swe walory, a publiczność je chętnie nabywała nie mając na to dosyć wolnych pieniędzy i będąc zmuszoną wskutek tego zastawiać te walory w bankach. Banki chętnie udzielały kredytu, gdyż przedsiębiorstwa przemysłowe

we nie inwestowały natychmiast kapitałów, uzyskanych z emisji swych walorów, lecz lokowały je w bankach; w ten sposób uzyskane z emisji walorów przez przemysł kapitały były dostarczane publiczności poprzez banki na zastaw zakupionych przez nią walorów. I tak dalej w kółko kręciły się kapitały od przemysłu do banków, od banków do publiczności i od publiczności do przemysłu. Gdy wreszcie nastąpił spadek kursów, grająca na giełdzie publiczność nie była w stanie spłacić zaciągniętych w bankach a już niedostatecznie zabezpieczonych długów, musiała sprzedać zastawione walory po niższej cenie, a nabywcą okazały się koncerny przemysłowe, które udzielałych poprzednio via banki pieniędzy na zastaw walorów użyły we właściwej chwili na ich skup; krótko mówiąc, przemysł odkupił po niskiej cenie walory, wyemitowane po cenie wysokiej. Zwiększył w ten sposób swe rezerwy, zainkasował agio od publiczności, a zdolność nabywczą publiczności, grającej na giełdzie, uległa zmniejszeniu o to odstąpione agio. Z powiększonych w ten sposób rezerw część przeznaczono na inwestycje, część utrzymano w postaci płynnych rezerw. Wzmogła się zdolność wytwórcza przemysłu, ale jednocześnie zmniejszyła się siła nabywczą szerokiej warstwy publiczności, grającej na giełdzie.

Koszty własne wytwórczości na rozszerzonym aparacie wytwórczym wskutek niewyzyskania jego zdolności wytwórczej wzrosły, wytwórczość stała się deficytową, zaczęto zjadać rezerwy i okazało się, że zbyt pośpieszne tempo gromadzenia rezerw doprowadziło do konieczności skonsumowania poważnej ich części. Na tym jaskrawym przykładzie widzimy, że i gromadzeniu rezerw należy postawić granice; musi być zachowany pewien stosunek równowagi pomiędzy gromadzeniem przez przedsiębiorstwa dochodów i rezerw a wzrostem siły nabywczej odbiorców. Przemysł w rezultacie jest zależny od spożywców, będącego dla przemysłu w dziedzinie zbytu instancją ostateczną i decydującą. Restytucja zdolności nabywczą warstwy najemnej jest dla przemysłu rzeczą pierwszorzędnej wagi. Powstaje pytanie, czy w szeregu wypadków nie dałaby się zastosować metoda, uprawiana często przez nowo-powstające przedsię-

biorstwa, które w początkowym okresie swej działalności pracują przez parę lat ze stratą, aby wprowadzić się na rynek.

Koszty własne obejmują ratę amortyzacyjną od nowowytbudowanych instalacyj nawet wówczas, gdy nowe instalacje zostały postawione z rezerw przedsiębiorstwa, czyli z uprzednio nagromadzonych zysków. Można stanąć na stanowisku, że jest rzeczą obojętną, z jakich źródeł finansowych zostały wybudowane nowe instalacje, a więc czy powstały one z kapitału, pozyskanego przez emisję obligacyj wśród szerokiej masy publiczności, czy z pożyczek bankowych, czy też wreszcie z nagromadzonych wewnętrznie rezerw przedsiębiorstwa; w takim razie słusznie się uważa, że w każdym roku cena sprzedażna powinna pokryć całkowite koszty własne, a więc i zawartą w nich ratę amortyzacyjną.

Taki pogląd odrzuca cenę rynkową, a wysuwa na jej miejsce postulat ceny słusznej, godziwej; uprawnia to do analizy ceny słusznej i z innego stanowiska. Przy analizie kryzysu jest jednak rzeczą niezmiernie ważną zdać sobie sprawę z rodzaju i charakteru zasobów finansowych, zużytych na budowę nowych instalacyj. Dość powiedzieć, że analitycy kryzysów gospodarczych główną ich przyczynę upatrują w pogwałceniu normy, według której ilość środków, zużytych na budowę instalacyj, powinna być równą ilości rzeczywistych oszczędności.

Jeżeli przedsiębiorstwo baczy na to, aby posiadać rezerwy, pozwalające we właściwym momencie zastąpić zniszczone instalacje przez nowe, to taki tryb postępowania jest prawowity i konieczny; gdyby było inaczej, malałaby substancja majątkowa przedsiębiorstwa.

Jeżeli przedsiębiorstwo gromadzi rezerwy w rozmiarach, doprowadzających do powiększenia jego substancji majątkowej bez dopływu kapitału z zewnątrz, to taki proces jest również normalny i prawowity. W rezultacie cały rozwój przemysłu w ubiegłym stuleciu był oparty właśnie na takim procesie wewnętrznego bogacenia się przedsiębiorstw. Nie jest jednak rzeczą obojętną, w jakim tempie odbywa się wewnętrzna akumulacja kapitału i powiększanie

wartości instalacyj. Gdy wskutek znacznego gromadzenia rezerw maleje siła nabywczą spożywców, gdy więc proces gromadzenia rezerw był zbyt szybki i najwidoczniej wymaga narodowo-gospodarczej korektywy, to w takim wypadku należy zakwestjonować słuszność włączania do kosztów własnych raty amortyzacyjnej w rozmiarach, dyktowanych motywami technicznymi. Wszak przedsiębiorstwo nadmiernie się rozrosło i proces powrotu do zmniejszonych rozmiarów przedsiębiorstwa, odpowiadających zmniejszonej sile nabywczej, może się odbywać w ten sposób, że powstałe z zysków instalacje nie będą należycie amortyzowane i w ten sposób powoli się będą likwidować, gdyż brak będzie kapitałów na zakup nowych maszyn. Gdy konjunktura na to pozwoli i gdy się okaże, że te instalacje jednak są potrzebne, to w takim razie można w okresie dobrej konjunktury powiększyć ratę amortyzacyjną i nadrobić powstałe zaległości amortyzacyjne. W okresie złej konjunktury i stwierdzonego przerostu instalacyj powinien być zmniejszony udział raty amortyzacyjnej w kosztach własnych. Często brak zysków w okresie depresji oznacza właściwie tylko niemożność wyrobienia raty amortyzacyjnej, gdyby zaś stanąć na stanowisku, że w okresie depresji rata amortyzacyjna może nie być wyrobiona, to często okazałoby się, że wytwórczość jest zyskowna.

W świetle tych uwag twierdzenie, że cena powinna pokryć koszty własne produkcji, staje się spornem i skomplikowanym, idzie albowiem o to, jak obliczać koszty własne. Poważne motywy przemawiają za tem, że w okresie depresji i przerostu urządzeń instalacyjnych wysokość raty amortyzacyjnej w kosztach własnych powinna być znacznie zredukowana. Inflacja zysków i inflacja rezerw doprowadziła do inflacji instalacyj i inflacyjnej raty amortyzacyjnej. Proces adaptacji nie może pominąć zagadnienia redukcji inflacyjnej raty amortyzacyjnej. Kalkulacja, oparta na redukcji inflacyjnej raty amortyzacyjnej, daje zgoła inne wyniki niż wówczas, gdy w kosztach własnych utrzymuje się ratę amortyzacyjną w jej rozmiarach inflacyjnych. Przy kalkulacji, opar-

tej na inflacyjnej racie amortyzacyjnej, przedsiębiorstwo daje straty, przy kalkulacji zaś, opartej na znacznej redukcji inflacyjnej raty amortyzacyjnej, przedsiębiorstwo może dawać zyski.

Niewątpliwie gospodarstwo światowe znajduje się w momencie zwrotnym; w XIX stuleciu ekspansja przemysłu odbywała się w trybie pozyskiwania nowych spoźywców na terenie kolonij i terytorjów państw, wciąganych w orbitę gospodarstwa światowego. Była to metoda ekstensywnego pomnażania odbiorców; dla wciąż wzrastającej ilości konsumentów, spoźywających przeważnie tandetę, przemysł krajów uprzemysłowionych rozszerzył swój aparat wytwórczy. Obecnie proces wciągania do światowego gospodarstwa nowych obszarów i nowych rzesz ludzkich dobiega końca, ustają możliwości ekstensywnego pozyskiwania odbiorców o niewielkiej indywidualnej zdolności spoźywczej i powstaje pytanie, czy nie znajdujemy się w przededniu konieczności intensyfikowania siły nabywczej wciągniętych już w orbitę gospodarstwa kapitalistycznego odbiorców.

O przełomie, dokonywującym się w strukturze gospodarstwa światowego, świadczy zmiana w ocenie poziomu cen surowców przez kraje uprzemysłowione. W ubiegłym stuleciu przemysł uważał niskie ceny surowców pozaeuropejskich za zjawisko dodatnie, akumulacja kapitału odbywała się w trybie zdobywania surowców kolonjalnych po niskich cenach i dostarczania odbiorcom kolonjalnym wytworów przemysłowych o lichej jakości po wysokich cenach. W tej chwili proces ten odbywa się na wielką skalę w Z. S. S. R., gdzie akumulacja państwowego kapitału przemysłowego odbywa się w trybie przymusowego zakupu bawełny, wełny, produktów rolnych po cenach niskich i zaopatrywaniu często niedostatecznym dostawców surowców i płodów rolnych w towary tandetne po cenie wysokiej. W literaturze ekonomicznej zachodnio-europejskiej i amerykańskiej, w enuncjacjach sfer przemysłowych i handlowych występuje nowy punkt widzenia; spadek cen surowców kolonjalnych i płodów rolnych staje się wielką troską krajów uprzemysłowionych, gdyż ważniejszym jest dla nich powiększenie zbytu wytworów przemysłowych.

wych niż możliwość zakupu surowców po niskich cenach. Przemysł więcej zyskuje na wzroście cen surowców, powodujących wzrost siły nabywczej wytwórców surowców, niż na zakupie surowców po niskiej cenie, powodującym spadek siły nabywczej wytwórców surowców.

Powstaje więc pytanie, czy z tego samego punktu widzenia nie należałoby wejrzeć na poziom płac roboczych i czy nie należałoby ich zintensyfikować, t. zn. podnieść. Odstraszająco działają w tym wypadku doświadczenia W. Brytanji; wysokim płacom roboczym i kosztownej wytwórczości przypisuje się powszechnie katastrofę gospodarstwa angielskiego. Taka ocena przyczyn katastrofy angielskiej wymaga krytycznej rewizji.

Z rozwojem przemysłu instalacje przemysłowe stają się coraz kosztowniejsze i wskutek tego należyte wyzyskanie ich zdolności wytwórczej jest coraz ważniejsze. Im instalacja jest tańsza i bardziej zamortyzowana, tem więcej maleje w kosztach własnych udział kosztów stałych (amortyzacja), a wzrasta udział kosztów bieżących (robocizna) i naodwrot, im kosztowniejsze i nowocześniejsze są instalacje, tem bardziej wzrasta udział kosztów stałych, a maleje udział kosztów bieżących. W tych warunkach nowocześnie urządzone przedsiębiorstwo, które nie może wyzyskać całkowitej zdolności wytwórczej dla zbytu na rynku wewnętrznym, uprawia dumping, t. zn. sprzedaje pewną ilość wytworów na rynkach zagranicznych po cenie niższej, pokrywającej koszty bieżące i zaledwie tylko niewielką część kosztów stałych. Z chwilą, gdy w trybie sprzedaży dumpingowej udaje się przedsiębiorstwu uzyskać cenę wyższą od kosztów bieżących, to taka sprzedaż staje się zyskową, gdyż w przeciwnym wypadku całkowite koszty stałe musiałyby być przerzucone na sprzedaż krajową. Na ochra-
nianych celnie rynkach krajowy przemysł skartelizowany posiadał zabezpieczony zbyt w określonej wysokości; przy sprzedaży na rynku krajowym ustanawiał ceny, pozwalające mu pokryć całkowite koszty stałe przedsiębiorstwa, wywoził zaś po cenach, pokrywających koszty bieżące i dających ponadto niewielką nadwyżkę, stanowiącą już zysk.

Inaczej się rzecz miała na nieochronionym celnie rynku angielskim. Przemysł angielski sprzedawał swe wytwory nie po cenach dwojakich, jak to czynił przemysł gospodarstw narodowych, ochronionych taryfami celnymi, lecz po cenie jednolitej, zarówno na rynku wewnętrznym jak zewnętrznym. Na rynku krajowym angielskim spotykał się z konkurencją przemysłu zagranicznego, uprawiającego dumping. Przemysł angielski nie miał zabezpieczonego zbytu na swym rynku wewnętrznym, nie mógł uprawiać sprzedaży na rynku angielskim po cenach wyższych, a na zagranicznych rynkach po cenach niższych. Oprócz tego sprzedaż na rynkach zagranicznych w niektórych gałęziach przemysłu angielskiego, jak np. w przemyśle węglowym, włókienniczym, odgrywała stosunkowo daleko większą rolę niż w przemyśle innych krajów. Kto wie, czy wprowadzenie ochrony celnej w W. Brytanji nie zmieni zasadniczo dotychczasowych metod kalkulacji przemysłu angielskiego i czy nie znajdzie on cennego punktu oparcia w znacznej zdolności nabywczej rynku angielskiego. Wysokie płace robotnicze, które dotychczas były dla W. Brytanji zawadą zarówno przy wywozie jak przy zbyciu wewnętrznym, mogą stworzyć rozległy rynek wewnętrzny dla przemysłu angielskiego i ułatwić mu działalność wywozową według metod dumpingowych, uprawianych przez przemysł innych krajów.

Konkurencja na rynkach światowych, wzajemne prześciganie się przy obniżaniu cen eksportowych jest czynnikiem, przemawiającym za obniżeniem płac zarobkowych, z drugiej jednak strony obniżenie płac zmniejsza zdolność nabywczą warstwy najemnej krajowej. Idzie więc o wynalezienie optimum: podwyższenie płac zwiększa zbyt krajowej warstwy najemnej, a zmniejsza szanse eksportowe i zbyt wśród krajowej warstwy rolniczej, obniżenie płac zmniejsza zdolność nabywczą krajowej warstwy najemnej, a zwiększa możliwości wywozowe i zbytu wśród krajowych rolników. W Niemczech w tej chwili powiększenie wywozu odgrywa rolę pierwszorzędą i dlatego uwaga czynników rządowych jest zwrócona na obniżanie płac.

Oczywiście, należy uwzględnić ponadto zmniej-

szenie względnie wzrost kosztów własnych na jednostkę towaru, przy zwiększonym względnie zmniejszonym zbyciu całkowitym.

ad 4 — W zorganizowanych gałęziach przemysłu spadek cen jest mniejszy niż w innych gałęziach wytwórczości; umowy kartelowe ustanawiają ceny i wyznaczają swym udziałowcom kwoty sprzedażne, oczywiście znacznie mniejsze w okresie depresji od ich zdolności wytwórczej. Gdyby zamknięto pewną ilość zakładów i skoncentrowano wytwórczość w mniejszej ilości zakładów, których zdolność wytwórcza byłaby w ten sposób wyzyskana, to obniżyłyby się koszty wytwórczości i ceny. Należy więc sobie zdać sprawę, czemu najsilniejsze przedsiębiorstwa nie zrywają umów kartelowych i nie decydują się na usunięcie konkurentów, co umożliwiłoby im w następstwie większą, a więc tańszą wytwórczość.

Przy zawieraniu umowy syndykatowej oblicza się przypuszczalny wynik ewentualnej walki konkurencyjnej i przydzielane kwoty określone są na podstawie przypuszczalnego wyniku walki konkurencyjnej. Koszty walki konkurencyjnej są znaczne, a zaciekłość walki zwiększa fakt, że wytwórczość deficytowa jest mniej kosztowną niż zaniechanie wytwórczości. Przy najostrejszej walce konkurencyjnej istnieje możliwość wyrobienia przynajmniej części procentów od ciążących na przedsiębiorstwie długów; przy zaniechaniu wytwórczości trzeba z rezerw pokryć całkowite procenty od długów. Koszty walki konkurencyjnej mogą więc być znacznie większe niż późniejsze zyski z produkcji większej i tańszej, osiągnane przez całkowite wyzyskanie zdolności wytwórczej zakładów, które wyszły zwycięsko z walki konkurencyjnej.

Jeżeli więc silniejsze przedsiębiorstwa rezygnują z walki konkurencyjnej, decydują się na niewyzyskanie zdolności wytwórczej swych instalacyj, akceptują konieczność kosztowniejszej wytwórczości (wyższych kosztów własnych), to w gruncie rzeczy uiszczają tylko opłatę, zabezpieczającą je przed stratami walki konkurencyjnej.

Przedsiębiorstwa, zwyciężone w walce konkurencyjnej, musiałyby przeważnie ulec likwidacji,

a stanowić one mogą ceną rezerwę wytwórczą; gdyby ich było brak w chwili ożywienia przemysłowego, to ponownie wystąpiłyby zjawiska, które poprzedziły obecne przesilenie gospodarcze. Można powiedzieć, że cena kartelowa jest obciążona opłatą na utrzymanie rezerwy wytwórczej. Ostatecznie i niektóre świadczenia socjalne można traktować jako opłatę, uiszczoną na utrzymanie rezerwowej zdolności do pracy robotnika. Na gruncie różnych ocen, dotyczących wartości poszczególnych rezerw, toczy się walka socjalna.

Dobrowolne syndykaty zawdzięczają swoje istnienie powyżej wyłożonemu porównaniu ewentualnej wysokości strat, ponoszonych w czasie walki konkurencyjnej, i ewentualnych zysków, płynących z powiększonej i tańszej wytwórczości w przedsiębiorstwach, które wyszły zwycięsko z walki. Zawarcie albo utrzymanie umowy syndykatowej świadczy o tem, że według zdania kontrahentów koszty walki byłyby większe niż późniejsze zyski pewnych przedsiębiorstw.

Przez zawarcie syndykatu konkurencja ze stanu dynamicznego przechodzi w stan potencjalny, jest ona w ukryciu i czyha.

Gdy jednak władza państwowa narzuca syndykat przymusowy, sytuacja przedstawia się zgoła inaczej; czynniki rządowe ustalają kwoty różne od tych, które byłyby wynikiem układu sił pomiędzy przedsiębiorstwami po zakończeniu walki konkurencyjnej; nie pozwala to na zrealizowanie tańszej i większej produkcji w zredukowanej ilości przedsiębiorstw, a przyczynia się do utrzymania kosztowniejszej wytwórczości w większej ilości przedsiębiorstw.

Zanalizowaliśmy główne metody, przy pomocy których można obniżyć ceny. Wybór wśród tych metod zależy od warunków poszczególnych gospodarstw narodowych. Ostatnie rozporządzenie prezydenta Rzeszy Niemieckiej, obniżające oprocentowanie długów nawet wobec instytucji prywatnych, wskazuje, że Niemcy w swoich warunkach wybrały jedną z metod przez nas omawianych.

Szttywne i elastyczne elementy gospodarstwa międzynarodowego.

Ponieważ obecny kryzys gospodarczy ma wielorakie objawy, jego analiza narzuca konieczność rozplątania skomplikowanych pokrzyżowań. Z tych powodów wydaje mi się, że wybór krajów południowo-amerykańskich jako przedmiotu badania kryzysu jest wskazany, gdyż ich struktura jest prostsza: są to kraje, żyjące z wywozu niewielu artykułów, jak np. wełny, skór, kawy, saletry; z tego wywozu opłacają one procenty od pożyczek zagranicznych, zaciągniętych na zainstalowanie warsztatów pracy i zakupują zagraniczne wytwory przemysłowe. Wskutek spadku cen tych niewielu artykułów wywozu zmalała zdolność nabywcza tych krajów i wkrótce znalazły się one w trudnościach płatniczych: ponieważ posiadany przez nie zapas złota po krótkim czasie jużby nie wystarczył nawet na opłacenie rocznych odsetek od pożyczek, zmuszone były zawiesić wymienialność swych walut na złoto lub dewizy i opłatę procentów od pożyczek zagranicznych. Przesunięcia złota z kraju do kraju mogą wyrównywać tylko niewielkie normalne deficyty bilansu płatniczego w danym momencie, ale nie są w stanie kompensować poważniejszych deficytów, wywołanych znacznym spadkiem cen eksportowych. Angielski raport Macmillana zaleca, aby kraje bogate udzielały pożyczek krajom ubogim; lecz jakże kapitalista może

pożyczać pieniądze krajom, nie płaącym procentów od zaciągniętych pożyczek, krajom, których wytwórczość jest nierentowna.

Analiza lokat zagranicznych W. Brytanji w ciągu dłuższego okresu przedwojennego wskazuje, że większą część procentów, uzyskiwanych od lokat zagranicznych, W. Brytanja ponownie lokowała zagranicą. Wiemy również, że kraje zadłużone, znajdujące się w fazie systematycznego instalowania się, stale zaciągały nowe pożyczki, a więc w gruncie rzeczy procenty od uprzednio zaciągniętych pożyczek zagranicznych opłacały nowymi pożyczkami, zaciągniętymi na nowe instalacje. Staje się więc dla nas zrozumiałem, że gdy obecnie lokaty zagraniczne krajów wierzycielskich, jak np. Stanów Zjednoczonych, Francji i W. Brytanji, ustaly, to jednocześnie można obserwować dwa zjawiska: z jednej strony nierentowność wytwórczości w krajach południowo-amerykańskich na skutek spadku cen, niemożność opłaty procentów od zaciągniętych pożyczek zagranicznych, brak przyływu nowych kapitałów, a z drugiej strony — w krajach wierzycielskich — nagromadzenie się tych uprzednio pobranych procentów w postaci kapitałów krótkoterminowych, nie decydujących się na długoterminową lokatę, próżnujących i wałęsających się od kraju do kraju, kapitałów, składanych w bankach kredytu krótkoterminowego na niesłychanie niski procent. Wreszcie te krótkoterminowe kapitały, unikające długoterminowej lokaty, lokowane w najlepszych bankach krajów wierzycielskich, coraz częściej ulegają zniszczeniu, albo zamrożeniu wskutek wypożyczenia ich przez banki, w których były ukołowane, na dłuższe terminy, w rezultacie tym przedsiębiorstwom, które są zależne od zbytu na rynkach południowo-amerykańskich, albowiem kapitał musi być zatrudniony w warsztacie produkcyjnym, jeżeli zaś ucieka od potrzebującego go warsztatu pracy, to po pewnym przeciągu czasu okazuje się, że bank amerykański czy francuski, w którym poszukiwał ucieczki, też okazuje się złem miejscem lokaty. Ostatecznie dwa miljardy dolarów kapitałów zagranicznych, ulokowane w bankach londyńskich, uległy zniszczeniu w jednej piątej swej wartości.

Żyjemy w okresie proklamowania moratorjów dla długów państwowych, jak np. międzysojuszniczych, odszkodowaniowych, wreszcie w okresie, w którym konstruuje się skomplikowane wskaźniki zdolności płatniczej gospodarstw narodowych, jak np. w planie Dawes'a. Powstaje pytanie, czy ze stanowiska gospodarczego nie należy uzależnić obowiązku płacenia procentów od zdolności płatniczej poszczególnych państw i poszczególnych działów gospodarstwa narodowego w danej chwili, czy, krótko mówiąc, nie należy sztywnych, stałych procentów od obligacyj i listów zastawnych uelastycznić. Czyż nie jest bardziej wskazanem ze stanowiska gospodarczego zredukować w okresach złej konjunktury pobierane procenty od krajów zadłużonych niż je pobierać, a potem zastanawiać się nad wyszukiwaniem sposobu lokaty bezczynnych kapitałów krótkoterminowych, powstałych z pobranych procentów od krajów, które potem musiały zawiesić opłatę procentów i wymienialność walut.

Dotykamy tutaj zagadnienia, które polega na tem, jakie składniki życia gospodarczego w danym okresie powinny być sztywne, a jakie elastyczne.

W obfitej literaturze, poświęconej analizie obecnego kryzysu gospodarczego, dużo uwagi poświęca się zagadnieniu gospodarstwa wolnego i związanego. W szeregu krajów poszczególne gałęzie przemysłu są związane umowami kartelowemi, które wyznaczają ceny sprzedażne, również w szeregu gałęzi gospodarstwa narodowego istnieją umowy zbiorowe, wyznaczające poziom płac roboczych na dłuższe albo krótsze okresy. Wskutek tego dwa niezmiernie ważne składniki procesu wytwórczego i wymiennego, mianowicie ceny towarów i płace robotnicze, ulegają usztywnieniu, związaniu i przestają być przedmiotem wolnej gry ekonomicznej, wynikiem stosunku podaży do popytu; to przekształcenie, któremu ulega gospodarstwo narodowe, nazywane jest jego związaniem i gospodarstwo związane przeciwstawia się dawnemu gospodarstwu wolnemu.

Szereg ekonomistów występuje z postulatem powrotu do gospodarstwa wolnego i uwolnienia gospodarstwa z usztywniających go więzów umo-

nych cen i umownych płac, a więc rozwiązania wiąza-
deł. Przeciwnicy tego postulatu wskazują na war-
tość wiąza-
deł jako czynnika stabilizacyjnego, w szcze-
gólności na wysokie płace robocze jako na czynnik,
zwiększający pojemność rynku.

Rozpowszechnienie się w ostatnich czasach
wiąza-
nia cen i płac jest faktem tak uderzającym i bi-
jącym w oczy, że na podstawie tego nowego faktu
stworzono określenie gospodarstwa związanego. Nie
zwrócono uwagi na to, że inne czynniki procesu wy-
twórczego i wymiennego uległy rozwiązaniu,
t. zn. że przestały być sztywnymi elementami gospodar-
stwa narodowego, a stały się elastycznymi.

W drugiej połowie XIX wieku panowała stałość
taryf celnych i kolejowych, sprawiająca obecnie
na nas wrażenie czegoś niezwyklego. Traktaty han-
dlowe zawierano na okresy 10-cio letnie, zmiana
stawki celnej była ewenementem, decydującym
o warunkach danej gałęzi gospodarstwa narodowego,
praktycznie biorąc, nieledwie na wieczność. Zakazy
przywozu i wywozu, wywierające taki sam efekt
gospodarczy jak stawki celne, były niezmiernie
nieliczne i, oczywiście, również trwałe. Obecnie
w pismach gospodarczych rubryka zmian stawek
celnych, zakazów przywozu i wywozu staje się
rubryką stałą, niemal codziennie zapełnianą. Taryfy
kolejowe ulegają daleko częstszym zmianom
niż to miało miejsce dawniej. Przed wojną rozpoczęła
się reforma „przestarzałych” systemów podatkowych,
a po wojnie systemy podatkowe poszczególnych
państw ulegają niezmiernie częstym zmianom.
Przed wojną przeciętnie otrząskany ze sprawami
gospodarczymi człowiek wiedział, czy we Francji,
Włoszech, Austrii i t. p. istnieje dany monopol, czy
też akcyza, czy jest podatek dochodowy, czy go niema,
wiedział mniej więcej, jakie znaczenie w systemie
podatkowym danego kraju posiada poszczególne
źródło dochodowe. Obecnie nawet dobry ekonomista
może się łatwo omylić w odniesieniu do systemu
podatkowego swego własnego kraju.

Należy więc stwierdzić, że w okresie poprzednim
składnikami trwałymi gospodarstwa narodowego by-
ły taryfy celne, kolejowe i system podatkowy,

czynnikami zaś sprężystymi, elastycznymi była cena i płaca robocza. Niekrepowana przez zmiany stawek celnych i zakazów przywozu i wywozu wymiana towarów nadawała cenie charakter elastyczny. Znaczna wolność przesuwania się robotników z jednego kraju do drugiego i mniejsze rozpowszechnienie umów zbiorowych nadawało również płacy robotniczej charakter elastyczny. Wreszcie względna niezmiennosc systemów podatkowych była czynnikiem trwałym.

Występujące obecnie usztywnienie cen i płac pociągnęło za sobą jako konsekwencję nieuchronną— konieczność uelastycznienia innych składników życia gospodarczego, a więc taryf celnych, kolejowych i wreszcie całego szeregu ulg i zwolnień podatkowych. Gospodarzenie jest procesem elastycznym, wymagającym przystosowania się do zmiennych warunków, i usztywnianie jednych składników pociąga za sobą konieczność uelastyczniania innych.

Dlatego twierdzenie, że obecnie wchodzimy w okres gospodarstwa związanego, jest jednostronne, albowiem jednocześnie z usztywnieniem jednych składników inne stają się elastyczne. Gospodarstwo jest teraz inaczej związane niż było w okresie poprzedzającym i można powiedzieć, że znamieniem poszczególnych okresów historycznych jest sztywność i elastyczność nie tych samych składników życia gospodarczego.

Należy z powyżej wyłożonego stanowiska rozpatrzeć sprawę ruchu kapitałów i ich oprocentowania. Łożyska ruchu kapitałów w XIX wieku formowały się powoli i znamionowały je stałe kierunki z jednych krajów do innych. Po wojnie ruch kapitałów zatracił stałość kierunków, stał się kapryśnym i odbywał się często pod wpływem motywów spekulacyjnych. I znowu ta większa elastyczność ruchu kapitałów krótkoterminowych pociągnęła za sobą niesłychanie ciekawy fenomen, mianowicie stabilizacyjną politykę banków emisyjnych; o ile przed wojną przy stałych i utrwalonych kierunkach ruchu kapitałów polityka banków emisyjnych była nastawiona w ten sposób, że niezmiernie czule reagowały one na najmniejsze zmiany w ruchu kapitałów przy

pomocy zmiany stopy dyskontowej, to obecnie banki emisyjne nie mogą sobie pozwolić na tak elastyczne reagowanie na przesunięcia, zachodzące na rynkach pieniężnych, gdyż przesunięcia te są zbyt duże i gwałtowne. Polityka banków emisyjnych raczej stara się kompensować i neutralizować przesunięcia z jednych rynków pieniężnych na inne. Zjawia się postulat stabilizacji cen przy pomocy polityki banków emisyjnych, teza o regulującym wpływie odpływu złota jest lekceważona i w rzeczywistości coraz częściej odpływ złota z jednego kraju do drugiego jest kompensowany przy pomocy zaciągania przez banki emisyjne pożyczek zagranicznych w innych krajach; a więc można powiedzieć, że ruch kapitałów na rynkach pieniężnych uelastycznił się, a stopa dyskontowa się usztywniła, polityka banków emisyjnych przestała być bierną i automatyczną, a stała się aktywną. Zamiast czulej, elastycznej reakcji banków emisyjnych przy pomocy zmiany stopy dyskontowej występuje obecnie polityka, dążąca do względnie stałej stopy dyskontowej i nastawiona na neutralizowanie zbyt elastycznych, nieledwie kapryśnych przesunięć kapitałów na rynkach pieniężnych.

Czy w tych warunkach życie nie postawi pytania, czy stopa procentowa od pożyczek długoterminowych, a więc procenty od obligacyj, listów zastawnych i t. p., powinny być sztywne? Czy przy usztywnianiu płac, cen i t. p. da się utrzymać stały sztywny procent od długoterminowych zobowiązań? Ustrój kapitalistyczny zna formę kredytu długoterminowego o elastycznym procencie: jest niem uprzywilejowana akcja z kumulowaną dywidendą. Istota tych akcji polega na tem, że taka akcja ma pierwszeństwo do dywidendy przed akcjami zwykłymi i statut towarzystwa przewiduje sposób rozdziału czystego dochodu pomiędzy akcjami uprzywilejowanymi i zwykłymi. W wypadku, gdy dochód danego roku nie wystarcza na minimalną dywidendę dla akcji uprzywilejowanych, to z czystego dochodu lat następnych wypłaca się nasamprzód zaległą niewypłaconą dywidendę od akcji uprzywilejowanych, następnie dywidendę danego roku od akcji uprzywilejowanych, a potem dopiero dywidendę od akcji

zwykłych. Akcja uprzywilejowana jest więc w gruncie rzeczy obligacją, od której kupon jest wyplacany tylko wówczas, jeżeli dochód danego roku na to pozwala, w przeciwnym zaś wypadku opłatę kuponów odkłada się od lat następnych. Idzie więc o to, czy w wypadku utrzymania polityki sztywnych cen kartelowych i sztywnych płac robotników da się utrzymać typ obligacji i czy nie będzie on musiał ustąpić miejsca kumulowanej akcji uprzywilejowanej; czy procent od zobowiązań długoterminowych zachowa swoją sztywność, czy też będzie się musiał uelastyczyć?

Na gruncie oceny kosztów własnych i ich struktury odbywa się konflikt pomiędzy różnymi stanowiskami, inaczej oceniającymi pożyteczność i szkodliwość sztywności albo elastyczności poszczególnych pozycji, a więc płac robotniczych, obciążenia podatkowego i procentów od długów. Są ekonomiści, którzy uważają sztywność płac roboczych za szkodliwą, inni za pożyteczną. Ta sama różnica występuje przy ocenie sztywności i elastyczności cen. Ulgi podatkowe, udzielane przemysłowi w okresie przesilenia, są skutkiem usztywnienia płac i cen, pociągającego za sobą konieczność uelastycznienia świadczeń podatkowych i świadczeń socjalnych. Prolongata długów, polegająca często na dopisywaniu do sumy długu nieopłaconych procentów — jest w gruncie rzeczy uelastycznieniem procentu od zaciągniętych zobowiązań.

Czy w okresie kryzysu zbytu, polegającego na niewspółmierności zdolności nabywczej ludności rolniczej i ludności najemnej miejskiej z jednej strony, a wysokich kosztów produkcji, spowodowanych usztywnieniem płac i sztywnością procentu od zobowiązań długoterminowych — z drugiej strony, rzeczywistość nie wysunie zagadnienia uelastycznienia procentów od zobowiązań długoterminowych, czyli konwersji obligacji na akcje uprzywilejowane z kumulowaną dywidendą? W gruncie rzeczy niema tutaj konfliktu pomiędzy interesem warstwy robotniczej, interesem przemysłu i interesem posiadaczy obligacji, gdyż wszystkie strony mogą tylko zyskać na kompromisowym rozwiązaniu. Rzecznicy uela-

stycznienia procentu od zobowiązań długoterminowych będą wskazywali na dodatnie strony niezmnieszenia zdolności nabywczej warstwy robotniczej, przeciwnicy będą podkreślali doniosłość społeczną stałej renty i świętość kontraktu. Państwo zaczyna już do tych spraw ingerować, np. przy popieraniu ruchu budowlanego państwo bierze na siebie opłatę części procentu od pożyczek, zaciągniętych na budowę nowych domów; w Prusach Wschodnich państwo zredukowało procenty od pożyczek hipotecznych na wsi. W innych państwach rządy poręczają wierzycielom prywatnych przedsiębiorstw opłatę procentów przez przedsiębiorstwa zadłużone, a więc zobowiązują się do zapłaty procentu w wypadku, jeżeli w danym roku przedsiębiorstwo prywatne nie będzie ich w stanie zapłacić; dla przedsiębiorstwa z poręczonym długiem procenty od długu stają się pozycją elastyczną.

W okresie, w którym funt angielski spadł, w którym kraje skandynawskie zawieszają wymiennalność walut na złoto, w którym się rozstrząsa zagadnienie równomiernej dystrybucji złota i ponownego wprowadzenia w ruch mechanizmu pożyczania krajom ubogim i zadłużonym, uginającym się pod brzemieniem płaconych procentów i wskutek tego bankrutującym, trzeba postawić zagadnienie uelastycznienia procentu od obligacji, czyli przekształcenia jej na akcję z kumulowaną dywidendą. Takie postawienie sprawy jest rewolucyjnym ze stanowiska prawnego, ale prawo jest zmienne i zmuszone jest wciąż do wyszukiwania norm, odpowiadających zmienionemu układowi gospodarczemu. Raport angielski Macmillana posuwa się tak daleko, że przyznaje państwu prawo redukcji długów o pewien odsetek, nie wyłączając długów państwowych. Nie idziemy tak daleko, sądzimy jednak, że przy rozważaniu konieczności uelastycznienia różnych składników życia gospodarczego nie można pozostawić poza nawiasem rozważań sprawy procentów od obligacji, listów zastawnych i długów hipotecznych.

Wprowadzenie w życie akcji uprzywilejowanej z kumulowaną dywidendą do przyszłych tranzakcyj pożyczkowych nie budzi żadnych wątpliwości, acz-

kolwiek wymaga wprowadzenia odpowiednich postanowień do umów pożyczkowych, zabezpieczających właścicieli akcji uprzywilejowanych przed nadużyciami. Oczywiście, że nawet sama nazwa akcji uprzywilejowanej powinna być zmieniona i zastąpiona przez termin „obligacja ze zmiennym kumulowanym procentem”, gdyż dziwnieby brzmiało dla naszych uszów „akcja państwowa uprzywilejowana z kumulowaną dywidendą”.

Daleko trudniejsze jest zastąpienie istniejących obligacyj obligacjami ze zmiennym kumulowanym procentem. Skoro jednak nawet państwa południowo-amerykańskie zawieszają wypłatę procentów od obligacyj państwowych wskutek spadku cen towarów wywożonych, to należałoby się zastanowić nad wynalezieniem zabiegu, któryby ten moment uprzędził i stworzył inną formę, pożyteczniejszą ze stanowiska gospodarczego.

Niezmiernie poważne wątpliwości wywołuje powyższy projekt zmiany zobowiązań dłużniczych z tego powodu, że może on ułatwić egzystencję przedsiębiorstwom, państwom czy instytucjom, dla których najnaturalniejszym wyjściem z ich położenia byłoby bankructwo. Tutaj należy zaznaczyć, że przy rozważaniu zjawisk gospodarczych ze stanowiska pożyteczności bankructwa niesprawnych przedsiębiorstw, stanowiska, będącego jednym z kamieni węgielnych klasycznej ekonomii politycznej, naogół popełnia się niezmiernie ważne przeoczenie. Inny charakter posiada bankructwo niesprawnego przedsiębiorstwa w wypadku, jeżeli inne tego samego typu przedsiębiorstwa umieją się uporać z trudnymi warunkami gospodarczymi, niż niewypłacalność całej odnośnej gałęzi gospodarstwa narodowego. W pierwszym wypadku występuje pożyteczność bankructwa przedsiębiorstwa niesprawnego wówczas, gdy inne analogiczne przedsiębiorstwa funkcjonują sprawnie; mamy tutaj do czynienia z eliminacją słabszych jednostek. Jeżeli jednak cała gałąź gospodarstwa narodowego znajduje się w warunkach nierentowności i niewypłacalności, to wyciąga się zupełnie słuszny wniosek, że polityka państwowa nie stwarza należytych warunków rentowności dla danej gałęzi gospodarstwa narodowego.

Wówczas państwo ingeruje przy pomocy ulg albo prolongat podatkowych, premij państwowych, ulgowych kredytów państwowych, zmiany stawek celnych, nigdy zaś prawie nie staje na stanowisku, że dana gałąź gospodarstwa narodowego jako nierentowna i niesprawną powinna się zlikwidować. Jeżeli więc występuje w danym okresie zjawisko nierentowności wytwórczości kawy, saletry, wełny, pszenicy i t. p., to bynajmniej stąd nie wynika, że powyższe działy gospodarki jako nierentowne należy zlikwidować. Przeciwnie, ze stanowiska gospodarczego może być niezmiernie wskazane zawarcie układu pomiędzy krajem dłużniczym o nierentownej wytwórczości, spowodowanej spadkiem cen towarów wywożonych, a rządami krajów wierzycielskich, których obywatele posiadają obligacje kraju dłużniczego, układu, mającego na celu odsunięcie płatności procentów na pewnych warunkach na pewien okres czasu. W ten sposób możnaby uprzędzić bankructwo tych państw z jego ujemnymi skutkami, osiągnęłoby się zaalimentowanie tych krajów w potrzebne kapitały, uniknęłoby się niepotrzebnego nagromadzenia bezczynnych kapitałów krótkoterminowych w krajach wierzycielskich.

Dotychczas obowiązywała w polityce gospodarczej norma, nakazująca polityce gospodarczej państwowej obowiązek stwarzania warunków rentowności i opłacalności dla poszczególnych gałęzi gospodarstwa narodowego. Warunki tej opłacalności stwarzano przy pomocy rozlicznych zarządzeń z dziedziny celnej, kolejowej, podatkowej, kredytowej i t. p. Z rozwojem gospodarstwa światowego zaczyna się wynurzać dotychczas niejasno sformułowana norma, nakazująca tworzenie warunków opłacalności dla poszczególnych gałęzi gospodarstwa narodowego nie tylko u siebie wewnątrz, ale i w innych krajach. Wskazania, wynikające z tej normy, są naogół generalne i ogólnikowe: zaleca się równomierniejszą dystrybucję złota, która ma doprowadzić do generalnego podniesienia cen w krajach, w których ceny spadły; zaleca się generalne alimentowanie tych krajów w kapitały i t. p. Konkretnem i nieogólnikowym zaleceniem, płynącym z tej normy, jest od-

sunięcie płatności procentów od długoterminowych zobowiązań w okresie złej konjunktury do momentu polepszenia konjunktury.

Na dowód, że zagadnienie to jest dojrzałe do wyciągnięcia zeń praktycznych konsekwencji, można przytoczyć, że na jesieni 1929 r. International Bankers Association wysunęła projekt zorganizowania szeregu towarzystw, któreby umożliwiły posiadaczom listów zastawnych zamianę tych listów na akcje uprzywilejowane z kumulowaną dywidendą. Celem tej operacji miało być przejęcie przez nowoutworzone towarzystwa administracji posiadłości rolnych, które jeszcze wykazywały jakąś rentowność, aż do czasu wyraźnej poprawy sytuacji rolnictwa, poprawy, która by wydatnie powiększyła zdolność nabywczą rolników, a przez to samo i ich zdolność spłacania zobowiązań.

Przedyskutowanie tego zagadnienia w odpowiednim gremjum międzynarodowym wręcz się narzuca.



Wojewódzka Biblioteka
Publiczna w Opolu

CM 313539



000-313539-00-0