

Zbigniew Klimiuk
Instytut Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie

EWOLUCJA TRADYCYJNYCH KONCEPCJI HANDLU ZAGRANICZNEGO W TEORII EKONOMII

Streszczenie:

W klasycznej teorii ekonomii przyjmowano stan pełnego zatrudnienia na rynku pracy, a powiązania między krajami za pośrednictwem handlu zagranicznego były przede wszystkim związkami dokonującymi się poprzez mechanizm cen. W teorii postkeynesowskiej natomiast relacje między gospodarkami były przede wszystkim oddziaływaniami poprzez zmiany poziomu dochodu i zatrudnienia podczas, gdy od związków cenowych całkowicie lub prawie całkowicie abstrahowano. Stąd też w mechanizmie przenoszenia koniunktury w koncepcji „dochodowej” ceny przyjmowano za dane (stała) podczas, gdy zmiennymi byli dochód narodowy, zatrudnienie, eksport i import. Natomiast w mechanizmie „cenowym” stałymi były poziom produkcji, zatrudnienia i dochodu, a parametrami zmiennymi ceny (koszty, płace, stopa procentowa). Można generalnie przyjąć, iż mechanizm przenoszenia koniunktury z jednego kraju do drugiego przedstawiony jest w literaturze ekonomicznej jako mechanizm zależności, które występują między głównymi elementami i wielkościami układu gospodarczego każdego z nich: zatrudnienie, dochód narodowy i ceny. Funkcje tego mechanizmu spełniają szeroko rozumiane obroty zagraniczne. Podstawowe różnice występujące między poszczególnymi wyjaśnieniami polegają na tym, że o ile w wyjaśnieniu pierwszym (dochodowym) wielkościami zmiennymi są poziom zatrudnienia i dochodu (a w związku z tym wielkość obrotów zagranicznych) podczas, gdy ceny przyjmowane są za wielkość daną (stała), to w wyjaśnieniu drugim jest odwrotnie. Tutaj danymi (stałymi) są zatrudnienie i dochód, natomiast wielkością zmienną są ceny.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, eksport, import, klasyczne teorie handlu zagranicznego, keynesowskie i postkeynesowskie teorie handlu zagranicznego, mnożnik inwestycyjny, teorie przenoszenia koniunktury, teoria cenowa i dochodowa.

Wprowadzenie

Problemy wymiany międzynarodowej stanowiły przedmiot zainteresowań wielu autorów w czasach, gdy nie istniała jeszcze rozwinięta nauka ekonomii. Najwięcej uwagi zagadnieniom tym poświęcili merkantyliści. Upatrując bogactwo narodowe w nagromadzeniu jak największej ilości kruszców uważali, że rzeczą najważniejszą jest osiągnięcie przez dany kraj nadwyżki eksportu nad importem tak, by w rezultacie mógł on otrzymywać złoto z zagranicy. Wypracowali w związku z tym cały system merkantylistycznej polityki handlowej, polegającej z jednej strony na popieraniu eksportu i produkcji na eksport, a z drugiej na ograniczaniu przywozu z zagranicy. Krytyka założeń i tez merkantylistów w okresie formowania się klasycznej szkoły ekonomii przeprowadzona przez D. Hum'a, A. Smitha i D. Ricardo doprowadziła do ukształtowania klasycznej teorii wymiany międzynarodowej. Klasyczna teoria wymiany międzynarodowej odrzuciła tezy merkantylistów upatrujących bogactwo narodowe w kruszczach szlachetnych i zwalczała merkantylistyczny system ograniczeń w handlu międzynarodowym.

Klasycy kładli główny nacisk nie na rozmiary zasobów złota, ale na rozmiary produkcji jako na główne źródło bogactwa narodów. Wychodząc z założenia nieograniczonych możliwości zatrudnienia kapitału i pracy i przyjmując w związku z tym założenie pełnego zatrudnienia, uwagę swoją koncentrowali na zagadnieniu racjonalnego podziału zasobów i sił produkcyjnych między różne zastosowania. W odniesieniu do stosunków międzynarodowych wysunęli, jako zasadniczy postulat, kwestię racjonalnego międzynarodowego podziału pracy, tj. optymalnego podziału zasobów i sił produkcyjnych gospodarki światowej pomiędzy różne zastosowania. Zaprzeczając możliwości występowania w gospodarce poważniejszych kryzysów nadprodukcji i długotrwałego bezrobocia, klasycy nie interesowali się związkiem między handlem zagranicznym a krótkookresowymi fluktuacjami dochodu narodowego i zatrudnienia, tj. związkiem handlu zagranicznego a przebiegiem cyklu koniunkturalnego. Jeśli takie stanowisko wyrażone przez D. Ricardo [Ricardo, 1957, s. 141-167] było usprawiedliwione tym, że w okresie jego działalności nie występowały jeszcze na wielką skalę kryzysy nadprodukcji, to upieranie się przy nim epigonów szkoły klasycznej (np. J.S. Milla) nie da się niczym usprawiedliwić. J.S. Mill zaprzeczał natomiast kategorycznie jakiegokolwiek potrzebie rozwijania ekspansji eksportowej dla tworzenia rynku zbytu na produkcję, która nie mogła rzekomo znaleźć rynku zbytu w kraju [Mill, 1865]. Sądził on, że taki niesłuszny pogląd wynika z nieuzasadnionych obaw ogólnej nadprodukcji towarów.

Klasycy nie rozpatrywali także dokładnie związku między tempem zmian handlu zagranicznego a długofalowym rozwojem gospodarczym kraju. Ograniczali się jedynie do dość ogólnych stwierdzeń, iż wielki handel sprzyja powiększaniu produkcji i bogactwa, ponieważ rozszerzając rynek ułatwia specjalizację i rozwój produkcji na wielką skalę, a także sprzyja wprowadzaniu innowacji i postępu technicznego w produkcji. Bliżej jednak związku między handlem a rozwojem gospodarczym nie badano. W analogiczny sposób do problematyki handlu

zagranicznego podchodzili późniejsi ekonomiści ze szkoły neoklasycznej i matematycznej. Przyjmowali oni za punkt wyjścia swoich rozważań ten sam problem specjalizacji międzynarodowej i podziału światowych zasobów ekonomicznych między różne kraje. Rozwinęli ponadto problematykę cen i opisali szczegółowo mechanizm działania cen w obrocie międzynarodowym. Problematyka handlu i fluktuacje dochodu narodowego pozostawały natomiast nadal poza zasięgiem badań ekonomii.

Dopiero w latach Wielkiego Kryzysu (1929-33) zainteresowanie ekonomii skoncentrowane zostało na problemie kryzysów ekonomicznych oraz środków ich łagodzenia. W związku z tym teorie wymiany międzynarodowej rozszerzyły zakres swoich rozważań także i na kwestie związku między handlem zagranicznym a dochodem narodowym [Marchwiński, 1938]. Zmiana kierunku zainteresowań ekonomii i zwrócenie uwagi głównie na analizę czynników decydujących o zmianach wielkości PKB i zatrudnienia znalazła najpełniejszy wyraz w pracach J.M. Keynesa i jego następców. Pod wpływem teorii Keynesa nastąpiło przebudowanie tradycyjnej teorii wymiany międzynarodowej i rozszerzenie zakresu jej badań na problematykę dochodu [Machlup, 1943] [Meade, 1951] [Johnson, 1958]. Badania te stanowiły uzupełnienie i urealnienie tradycyjnej teorii wymiany międzynarodowej. Koncentrowały się one jednak przede wszystkim na krótkookresowych zmianach globalnego popytu, wynikających ze zmian sytuacji w handlu zagranicznym (wielkości eksportu i importu) i z występujących pod ich wpływem krótkookresowych fluktuacji dochodu narodowego i zatrudnienia. Poza zasięgiem badań tej teorii pozostawał nadal problem długofalowego rozwoju gospodarczego i jego związku z handlem zagranicznym. Zainteresowanie tym problemem w teorii ekonomii nastąpiło dopiero po II wojnie światowej. Wiązała się ona przede wszystkim z wysuniętym problemem przyspieszenia rozwoju gospodarczego krajów słabo rozwiniętych, a także z kwestią utrzymujących się po II wojnie światowej chronicznych trudności dolarowych i koniecznością wyjaśnienia przyczyn tego zjawiska. Problemy te znalazły swój wyraz w ściśle teoretycznych pracach, w szczególności w pracach R.H. Harroda, J.R. Hicksa, W.A. Lewisa, H.G. Johnsona, K. Kurihary i wielu innych [Lewis, 1985].

1. Korzyści osiągnane z wymiany międzynarodowej w ujęciu szkoły klasycznej i keynesowskiej

Przy rozpatrywaniu problematyki handlu międzynarodowego klasyczne teorie wymiany międzynarodowej kładły główny nacisk na korzyści osiągnane z tej wymiany. Korzyści te wyprowadzono przede wszystkim ze specjalizacji międzynarodowej, tj. z międzynarodowego podziału pracy. Klasycy ekonomii wskazywali, że podział pracy pomiędzy krajami pozwala każdemu z nich na uzyskanie potrzebnych mu dóbr przy pomocy znacznie mniejszych nakładów pracy niż byłoby to konieczne, gdyby chciał sam produkować wszystkie potrzebne mu dobra. Jeśli poszczególne kraje będą specjalizować się w produkcji dóbr, dla których posiadają bardziej sprzyjające warunki (naturalne i sztuczne), to przy niż-

szych nakładach pracy wyprodukują łącznie większą sumę dóbr niż byłoby to możliwe bez specjalizacji i wymiany międzynarodowej.

W rezultacie więc, racjonalny międzynarodowy podział pracy pozwoli na optymalne wykorzystanie zasobów i sił produkcyjnych gospodarki światowej jako całości, a przez to wzrośnie dobrobyt w skali światowej. Obok tego daleko posunięta specjalizacja, rozszerzając rynek dla wyrobów poszczególnych krajów, umożliwi rozwinięcie produkcji na dużą skalę, co z kolei pozwoli na poważne oszczędności i obniżkę kosztów wytwarzania. Produkcja na wielką skalę umożliwi zastosowanie tańszych metod produkcji; wprawdzie początkowo wymaga dużych nakładów, ale w rezultacie może dać bardzo poważne obniżenie kosztów produkcji [Seifert, 1932]. Opłacalność zastosowania nowych tańszych metod produkcji mogła się jednak w pełni uwidocznić dopiero wówczas, gdy produkcja osiągnęła dostatecznie wielkie rozmiary. W tej sytuacji, nawet przy równej wydajności pracy w poszczególnych krajach, korzystne było specjalizowanie się poszczególnych krajów w określonych kierunkach produkcji. Zyskiwały one wówczas na niższych kosztach produkcji masowej. Te argumenty klasyków ekonomii rozwinięte w późniejszych teoriach wymiany międzynarodowej (B. Ohlin) [Ohlin, 1933] były niewątpliwie słuszne i zachowały swój walor również w odniesieniu do gospodarek współczesnych. Nie była natomiast słuszną tezą, że konkretny realizowany międzynarodowy podział pracy, był optymalnym międzynarodowym podziałem pracy i że zapewniał on korzyści wszystkim bez wyjątku krajom. Stojąc na gruncie teorii kosztów komparatywnych ekonomia klasyczna przedstawiała sprawę w ten sposób, że z międzynarodowego podziału pracy większe korzyści odnoszą kraje słabo rozwinięte. Gdyby bowiem chciały same produkować potrzebne im dobra, to musiałyby ponieść znacznie większe nakłady pracy niż w sytuacji, gdy będą się koncentrowały na najbardziej efektywnej produkcji na eksport, sprowadzając w zamian dobra pozostałe. Zaoszczędzą w związku z tym znaczną ilość pracy.

Nie ulegało wątpliwości, że kraj mniej rozwinięty mógł taniej uzyskać część potrzebnych mu dóbr w drodze wymiany z zagranicą niż w wypadku, gdyby sam je produkował. Nie oznaczało to jednak jeszcze, że kraje mniej rozwinięte osiągały większe korzyści z międzynarodowego podziału pracy niż kraje wyżej rozwinięte. Ze sformułowania, iż intensywniejsze i bardziej wydajne prace narodowe wytwarzają w tym samym czasie w porównaniu z pracą mniej intensywną i wydają więcej wartości, której wyrazem jest większa suma pieniężna wynika, że wytworzenie tej samej wartości międzynarodowej przez różne kraje znajdujące się na różnym stopniu rozwoju i charakteryzujące się różną wydajnością i intensywnością pracy, wymagało różnych nakładów pracy w zależności od jej wydajności [Sachs, 1963, s. 52-68]. W takiej sytuacji przy wymianie towarów przemysłowych o równej międzynarodowej wartości pieniężnej, krajów wysoko rozwiniętych na towary surowcowo-rolnicze krajów opóźnionych w rozwoju, kraje mniej rozwinięte musiały dawać w wymienionych towarach więcej „żywej pracy in natura” niż otrzymały w zamian od krajów wysoko rozwiniętych. Inaczej mówiąc, kraj słabo rozwinięty zepchnięty przez międzynarodowy

podział pracy do roli dostawcy surowców i żywności, musiał znacznie dłużej pracować na wytworzenie takiej samej wartości międzynarodowej niż kraj wysoko przemysłowiony.

Trzeba dodać, że kraje słabo rozwinięte nie miały możliwości przyspieszenia tempa swego rozwoju, zwiększenia wydajności pracy i zmiany struktury gospodarczej. Niski poziom rozwoju i jednostronna struktura gospodarcza, a jednocześnie bardzo ostra konkurencja ze strony rozwiniętych krajów kapitalistycznych skutecznie temu przeciwdziałały. Ponadto polityka tych państw celowo zmierzała do utrzymania stanu zacofania krajów surowcowo-rolniczych. Najlepszym dowodem trudności przyspieszenia rozwoju i zmiany struktury gospodarczej krajów surowcowo-rolniczych były doświadczenia krajów dążących do przyspieszenia rozwoju ekonomicznego. Ogromne wysiłki i stosunkowo nikłe rezultaty wskazywały na piętrzące się trudności w realizacji tego zadania, mimo że sytuacja pod względem zarówno ekonomicznym, jak i politycznym stwarzała sprzyjające warunki dla takiego rozwoju.

Istniejący w XX w. międzynarodowy podział pracy narzucał więc krajom słabszym, opóźnionym w rozwoju wymianę, która przy równych wartościach międzynarodowych oznaczała z konieczności dla nich większe nakłady pracy [Nurkse, 1953]. Ponadto kraje te były w gorszej sytuacji jeszcze na skutek niekorzystnego stosunku cen towarów eksportowanych do cen towarów importowanych. Jednocześnie kraje te były z uwagi na strukturę gospodarczą, określoną przez rozwój międzynarodowego podziału pracy, szczególnie wrażliwe na zmiany koniunktury na rynku światowym. Międzynarodowy podział pracy był więc zdecydowanie niekorzystny dla krajów słabych. Stąd dążenie tych krajów do uprzemysłowienia, zmiany struktury gospodarczej oraz miejsca w międzynarodowym podziale pracy.

Wysuwając tezę, że wymiana międzynarodowa przynosi równe korzyści wszystkim krajom, klasycy ekonomii rozumowanie swoje opierali na skonstruowanym przez siebie uproszczonym modelu gospodarki złożonej z dwóch krajów wymieniających dwa towary. Model ten zakładał, że kraje biorące udział w wymianie międzynarodowej znajdują się mniej więcej w równorzędnej sytuacji i w przypadku pogorszenia się warunków wymiany mogą stosunkowo łatwo zmniejszyć trochę import, produkcję i eksport towarów dotychczas wywożonych za granicę, przesuując część pracy do produkcji dóbr, które były dotychczas sprowadzane z zagranicy. W ten sposób warunki wymiany międzynarodowej nie mogły ulec istotnemu pogorszeniu dla żadnego z krajów biorących w niej udział. Założenie to było jednak bardzo odległe od rzeczywistości istniejącej w gospodarce światowej. Międzynarodowy podział pracy bynajmniej nie stwarzał równorzędności sytuacji dla wszystkich krajów, a przeciwnie wyraźnie stawił w pozycji uprzywilejowanej kraje wysoko rozwinięte, w niekorzystnej zaś kraje opóźnione w rozwoju. Kraje przemysłowe silnie rozwinięte, o daleko posuniętej specjalizacji produkcji mogły stosunkowo łatwo przestawiać się z produkcji nieco mniej opłacalnej na produkcję bardziej opłacalną. Kraje słabo rozwinięte, wąsko wyspecjalizowane w produkcji określonych artykułów surowcowo-rolnych

nie były na ogół w stanie rozwinąć alternatywnej produkcji na eksport i musiały eksportować swoje towary, mimo że eksport ich stawał się nieopłacalny. Podobnie musiały importować drogie nawet towary przemysłowe z zagranicy.

Klasycy zakładali także, że na rynku międzynarodowym panuje doskonała konkurencja, podczas gdy w rzeczywistości sytuacja na rynku międzynarodowym była zawsze zbliżona do konkurencji oligopolistycznej. Zakładana przez klasyków równorzędność sytuacji krajów biorących udział w wymianie międzynarodowej występowała jedynie w stosunkach między wysoko rozwiniętymi krajami przemysłowymi. Tego rodzaju wymiana, chociaż wzrosła po II wojnie światowej, przez bardzo długi okres obejmowała 30-35% obrotów światowych. Klasycy ekonomii wystąpili ze swoim modelem wymiany międzynarodowej w okresie, kiedy na rynku światowym pozycję dominującą zajmowała Wielka Brytania. Dla Wielkiej Brytanii międzynarodowy podział pracy, w ogromnym stopniu przez nią stworzony, był niewątpliwie korzystny. Nie był on jednak korzystny dla szeregu krajów słabiej rozwiniętych gospodarczo niż Wielka Brytania, w tym także dla Niemiec i Stanów Zjednoczonych. Z czasem jednak kraje te, przy pomocy protekcyjnej polityki rządowej, rozwinęły swoje gospodarki i osiągnęły wydajność pracy równą, a nawet wyższą od wydajności przemysłu brytyjskiego. Dzięki temu warunki wymienne między tymi krajami wyrównały się, a po II wojnie światowej zmieniły się wyraźnie na korzyść Stanów Zjednoczonych.

1.1. Szkoła keynesowska

Klasyczna teoria o korzyściach z międzynarodowego podziału pracy była powszechnie akceptowana przez przedstawicieli szkoły neoklasycznej i matematycznej, które do rozumowania klasyków wprowadzili tylko nieznaczne poprawki i uzupełnienia. Pewne nowe argumenty uzasadniające korzyści z międzynarodowego podziału pracy pojawiły się w literaturze ekonomicznej w latach międzywojennych. Odmiennie warunki dość poważnie zmieniające pozycję szeregu „starych” krajów kapitalistycznych w handlu międzynarodowym, a zwłaszcza pozycję Wielkiej Brytanii, doprowadziły ekonomistów do zmodyfikowania w pewnej mierze tradycyjnego poglądu na korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Najbardziej znane są argumenty, którymi posługiwał się J.M. Keynes. Sądził on, że chociaż znaczny stopień specjalizacji międzynarodowej jest pożądaną a korzyści z międzynarodowego podziału pracy znaczne, to jednak teoria klasyczna wyraźnie je przeceniała. J.M. Keynes wskazywał bowiem, że jeśli rozpatruje się długie okresy, to można stwierdzić, że na długą metę korzyści z międzynarodowego podziału pracy wyraźnie się zmniejszają. Wynika to, po pierwsze stąd, że coraz większa liczba krajów może produkować takie same dobra przy mniej więcej równej wydajności, tj. po zbliżonych kosztach produkcji. Zmniejszające się różnice wydajności pracy między poszczególnymi krajami obniżają korzyści płynące ze specjalizacji międzynarodowej. Ponadto w miarę rozwoju gospodarczego i wzrostu produkcji, coraz większy udział w produkcji globalnym każdego kraju przypada na dobra trwałe i usługi (np. budynki mieszkalne, budynki fabryczne, zakłady użyteczności publicznej), które bądź w ogóle

nie podlegają wymianie międzynarodowej, bądź też podlegają tylko w niewielkim stopniu. W efekcie, gdy produkcja globalna rośnie, zmniejsza się w produkcji globalnym udział dóbr podlegających wymianie międzynarodowej, a w związku z tym zmniejsza się także skala i zakres specjalizacji międzynarodowej [Keynes, 1933]. Teorie klasyczne i neoklasyczne przyjmowały ponadto założenie pełnego zatrudnienia czynników produkcji. Tymczasem w rzeczywistości gospodarki większości krajów znajdowały się w stanie niepełnego zatrudnienia. W tej sytuacji, z punktu widzenia interesów poszczególnych krajów, podstawowym zadaniem stało się dla nich zapewnienie stanu pełnego zatrudnienia, natomiast kwestia racjonalnego międzynarodowego podziału pracy miała mniejsze znaczenie. W sumie jednak Keynes nie podważył poglądów klasyków o międzynarodowym podziale pracy, ani też nie sformułował postulatu dokonania w nich zmian, a tylko ograniczenie korzyści ze specjalizacji międzynarodowej do warunków pełnego zatrudnienia. Należy tutaj dodać, że w późniejszych pracach, zwłaszcza w czasie toczącej się w okresie II wojny światowej dyskusji nad organizacją gospodarki światowej po wojnie, Keynes często wypowiadał się za koniecznością szerokiej współpracy międzynarodowej i nawoływał nie do odrzucenia, lecz jedynie do uzupełnienia koncepcji A. Smitha¹.

Ekonomiści powojenni w dalszym ciągu przyjmowali za punkt wyjścia w teorii wymiany międzynarodowej kryterium korzyści realizowanych na gruncie międzynarodowego podziału pracy [Harrod, 1958]. Pod wpływem teorii J.M. Keynesa wprowadzili natomiast rozróżnienie między korzyściami w warunkach pełnego i niepełnego zatrudnienia. Krytyka tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy przeprowadzona została przede wszystkim przez ekonomistów z krajów słabo rozwiniętych. Podkreślali oni, iż dopóki w krajach słabo rozwiniętych istnieją nie wykorzystane zasoby bogactw naturalnych, póki kraje te nie wykorzystują w pełni i w sposób efektywny ogromnych rezerw siły roboczej (ukryte bezrobocie w rolnictwie) oraz nie mają wszechstronnie rozwiniętej gospodarki, dopóty uwaga ich powinna koncentrować się nie na zagadnieniu międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji międzynarodowej, lecz na problemie przyspieszenia tempa rozwoju gospodarczego, zwiększenia wydajności pracy i produkcji na głowę ludności [Kurihara, 1956].

Także wśród ekonomistów wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych coraz powszechniejszy stawał się pogląd, że stworzony w XIX w. międzynarodowy podział pracy nie był jednak najlepszym i jedynym możliwym podziałem w skali międzynarodowej. Rozwój krajów gospodarczo słabo rozwiniętych, zwiększenie ich wydajności pracy, miał sprzyjać powiększeniu globalnej produkcji światowej i ogólnego dobrobytu. Podkreślano jednak, że zmiany w strukturze gospodarczej poszczególnych krajów powinny być dokonywane ostrożnie i w taki sposób, ażeby nie narażać innych krajów na straty [Meade, 1955].

¹ Przemówienie wygłoszone w Izbie Lordów w 1944 r.

2. Handel zagraniczny a przebieg koniunktury

Klasyczna ekonomia upatrując w handlu zagranicznym jedynie czynnik umożliwiający zaopatrzenie danego kraju w dobra, których bądź nie mógł on w ogóle produkować bądź też mógł produkować tylko po znacznie wyższych kosztach, pomijała rolę handlu zagranicznego jako czynnika rozszerzającego rynki zbytu i umożliwiającego wskutek tego rozszerzenie produkcji. Szczególnie J.S. Mill [Mill, 1865, s. 350-351] ostro zwalczał poglądy, które upatrywały pewne korzyści także w eksporcie i widziały w nim czynnik rozszerzający rynki zbytu na nadwyżkową produkcję krajową. J.S. Mill dowodził, że z uwagi na to, iż nie może zaistnieć ogólna nadprodukcja towarów i ogólne bezrobocie, a może występować jedynie nadprodukcja częściowo obejmująca niektóre tylko gałęzie wytwórczości, nie ma potrzeby forsowania eksportu za granicę. Produkcja na eksport rozwijana jest, jego zdaniem, nie z uwagi na trudności zbytu na rynku wewnętrznym, ale „jako najtańszy środek zaopatrzenia się w inne towary”. Późniejsi ekonomiści stali na takim samym stanowisku; utrzymało się ono aż do lat międzywojennych. Dopiero doświadczenia Wielkiego Kryzysu lat 1929-33 spowodowały, iż ekonomia zmieniła swoje stanowisko w tej sprawie. Zmiana ta wprowadzona została przede wszystkim pod wpływem teorii ekonomicznej J.M. Keynesa, który wskazał, że w okresach kryzysu i niepełnego zatrudnienia kraj wysoko rozwinięty może przy pomocy handlu zagranicznego poprawić nieco swoją sytuację. Jeśli bowiem zdołał uzyskać nadwyżkę w bilansie obrotów zagranicznych, tj. jeśli będzie miał większy eksport niż import, wtedy nadwyżka ta w efekcie swoim odegra podobną rolę jak zwiększenie wydatków inwestycyjnych w kraju. Tak jak w przypadku dodatkowych wydatków na inwestycje, nadwyżka eksportu będzie powodować wzrost popytu w kraju bez zwiększania podaży dóbr. Działać ona będzie ożywiająco na gospodarkę kraju nie tylko bezpośrednio i w skali odpowiadającej wysokości osiągniętej nadwyżki eksportu nad importem, ale także pośrednio, gdyż podobnie jak inwestycje uruchomi efekty mnożnikowe [Keynes, 1958] [Robinson, 1947, s. 104]. Późniejsi ekonomiści uzupełnili tezę J.M. Keynesa wskazując, że nie tyle nadwyżka eksportu nad importem ile dostatecznie duże rozmiary eksportu są czynnikiem pobudzającym wzrost ożywienia w kraju. Teza ta rozwinięta przez H.F. Harroda podkreślała, iż w latach kryzysu w wyniku załamania się produkcji i spadku dochodu w kraju, może nastąpić poważne zmniejszenie się importu i może pojawić się sytuacja, w której bilans obrotów zagranicznych kształtować się będzie dodatnio, a mimo to nie nastąpi poprawa sytuacji gospodarczej kraju [Harrod, 1946].

Wydaje się, że ujęcie problemu wymiany międzynarodowej w teorii keynesowskiej i postkeynesowskiej bez porównania lepiej opisuje rozwój sytuacji niż teoria tradycyjna. Poważny wzrost eksportu może bowiem istotnie ożywić działalność gospodarczą w gałęziach produkujących na eksport, a za ich pośrednictwem także w innych gałęziach wytwórczości oraz w całej gospodarce. Wskazywał na to m.in. M. Kalecki [Kalecki, 1986, s. 58-59] zastanawiając się nad rolą rynku zagranicznego i podkreślając, że w okresach kryzysu kapitaliści szukają

wyjścia z trudności w drodze forsowania ekspansji eksportowej. Na problem ten wskazywała także R. Luksemburg podkreślając, że ekspansja eksportowa może być czynnikiem ułatwiającym krajom kapitalistycznym realizację ich produkcji, a klasie kapitalistów realizację wartości dodatkowej [Luksemburg, 1922, s. 119 i 445]. Niesłusznie natomiast R. Luksemburg sądziła, że brak możliwości rozwijania takiej ekspansji na zewnątrz prowadzi nieuchronnie do załamania się systemu kapitalistycznego.

Zrozumiałe jest jednak, że wzrost eksportu ułatwiający danemu krajowi wyjście z kryzysu nie usuwał w żadnym wypadku wewnętrznych przyczyn kryzysów narastających periodycznie. Wyjście danego kraju z kryzysu w drodze ekspansji eksportowej dokonywało się także kosztem innego lub innych krajów, których sytuacja w wyniku rozwijanej przez ten kraj ekspansji eksportowej mogła ulec pogorszeniu. Handel zagraniczny był bowiem transmisją, za pośrednictwem której ożywienie i załamanie działalności gospodarczej przenosiło się z jednego kraju do innych. Jeśli w jakiejś dużej gospodarce następowało ożywienie koniunktury z przyczyn wewnętrznych, to w wyniku wzrostu produkcji, zatrudnienia i dochodu mógł także nastąpić wzrost popytu na towary pochodzenia zagranicznego, a więc i wzrost importu. Jednakże zwiększenie importu oznaczało dla innych krajów wzrost eksportu do tej gospodarki, co z kolei wpływało na zwiększenie ich produkcji, zatrudnienia i dochodu i powodowało w tych krajach ożywienie działalności gospodarczej. Aktywizacja gospodarza tych krajów mogła z kolei zwiększyć ich import, tj. eksport innych krajów i w ten sposób poprzez handel międzynarodowy przenieść ożywienie gospodarcze z jednych gospodarek do drugich. Analogiczne procesy zachodziły w przypadku depresji gospodarczej. Zaistnienie jej w dużej gospodarce powodowało spadek produkcji, zatrudnienia i dochodu powodując spadek popytu, który częściowo (choć w różnym stopniu) oddziaływał na zmniejszenie się popytu na towary importowane. Oznaczało to zarazem zmniejszenie się eksportu innych krajów, a jeśli udział eksportu w gospodarce tych krajów był znaczny, mógł on poprzez mechanizm mnożnika oddziaływać na spadek aktywności gospodarczej, chyba że wewnętrzne czynniki (np. wzrost inwestycji krajowych) zneutralizowałyby te skutki.

Wpływ, jaki zmiany eksportu i importu danego kraju mogły wywierać na jego gospodarkę zależał od struktury gospodarczej kraju, struktury jego eksportu i importu oraz od roli, jaką odgrywały w jego gospodarce obroty z zagranicą. Im większy był udział importu i eksportu w dochodzie danego kraju, tym wpływ ten był na ogół większy. Jeśli chodzi natomiast o oddziaływanie ożywienia lub załamania gospodarczego w jakimś kraju na sytuację innych krajów, to zależało to od roli jaką dany kraj odgrywał w eksporcie i imporcie światowym. Gdy udział ten był duży, to wpływ danego kraju na koniunkturę w innych krajach mógł być znaczny. Gdy udział ten był niewielki, to kraj ten nie wywierał poważniejszego wpływu na przebieg koniunktury w innych krajach. W XX w. Stany Zjednoczone i Europa Zachodnia były ośrodkami, których działalność gospodarcza miała decydujące znaczenie dla przebiegu koniunktury w gospodarce światowej jako całości. Zmiany w sytuacji na rynkach międzynarodowych znacznie silniej

wpływały jednak na sytuację gospodarczą krajów Europy Zachodniej z uwagi na znacznie większy udział importu i eksportu w ich PKB. W niektórych krajach wynosił on ponad 20%. Natomiast udział eksportu i importu w PKB Stanów Zjednoczonych był niewielki i nie przekraczał 4%. Dlatego też USA odczuwały w niewielkim tylko stopniu skutki zmian sytuacji gospodarczej w innych krajach. Same natomiast wywierały bardzo poważny wpływ na koniunkturę innych krajów. Najsilniej odczuły skutki załamania koniunktury w USA i Europie Zachodniej kraje surowcowo-rolnicze, które były bezsilne w obliczu zmian koniunktury w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Załamanie się koniunktury w Stanach Zjednoczonych i Europie powodowało w tych krajach spadek popytu na produkty surowcowo-rolnicze i spadek cen surowców. Zmniejszyła się wskutek tego w krajach surowcowych wpływy zagranicznych środków płatniczych i kurczyły się ich możliwości importowe. Zwiększało to automatycznie ich trudności wewnętrzne, a zwłaszcza trudności w realizowaniu planów przyspieszonego rozwoju gospodarczego. W pewnym stopniu spadek możliwości importowych krajów surowcowo-rolniczych powodował ujemne wtórne skutki dla eksportu krajów przemysłowych [Lewin, 1960]. Ponieważ jednak tempo efektywności w krajach przemysłowych zależało w decydującym stopniu od czynników wewnętrznych, zmniejszenie eksportu do krajów surowcowo-rolniczych nie miało poważniejszego wpływu na koniunkturę krajów przemysłowych. Większy wpływ miało ono niewątpliwie na sytuację krajów Europy Zachodniej, natomiast dla Stanów Zjednoczonych jego praktyczne znaczenie było minimalne.

3. Tradycyjne teorie przenoszenia koniunktury

W literaturze ekonomicznej można wyróżnić dużą ilość różnorodnych koncepcji wyjaśniających mechanizm zjawiska międzynarodowej przenośności koniunktury. Na dobrą sprawę – jak trafnie zauważył J. Haberler [Haberler, 1946] – można mówić o tylu koncepcjach przenoszenia koniunktury ile istnieje w literaturze koncepcji mechanizmu cyklu koniunkturalnego. Każdą z nich można by bowiem próbować rozciągnąć na warunki „gospodarki otwartej”. Najpełniej pod tym względem opracowana została teoria cyklu wyjaśniająca jego mechanizm współdziałaniem mnożnika inwestycyjnego i akceleratora. Można również względnie łatwo dostosować do warunków gospodarki otwartej pieniężne koncepcje cyklu koniunkturalnego, jak czynią to do pewnego stopnia I. Fisher [Fisher, 1934] i O. Morgenstern [Morgenstern, 1959, s. 12-36 i 287-309].

Z koncepcji bardziej szczegółowych, ujmujących zagadnienie bardziej od strony teorii handlu zagranicznego niż teorii cyklu koniunkturalnego, wymienić trzeba koncepcje wyjaśniające mechanizm przenoszenia koniunktury mechanizmem płatności międzynarodowych, jak czynią to np. J.A. Estey [Estey, 1957], D. Hamberg [Hamberg, 1957], E. Harris [Harris, 1957] czy O. Morgenstern i inni. Ta grupa autorów rozróżnia mechanizm przenoszenia koniunktury w warunkach systemu waluty złotej i systemu waluty „niezależnej”. Osobno wymienić trzeba koncepcję H. Neissera i F. Modiglianego, którzy wymieniają cztery elemen-

ty składowe mechanizmu przenoszenia koniunktury: 1) mechanizm inwestycji, 2) mechanizm wolumenu handlu zagranicznego (the trade-volume mechanism), 3) mechanizm wartości handlu zagranicznego (the trade value mechanism), 4) mechanizm stałych płatności międzynarodowych (fix of payments mechanism). Metodologicznie zbliżone ujęcie zaprezentował E. Lipiński [Lipiński, 1938, s. 388]. Uważał on, że przenoszenie (wpływ) koniunktury z jednego kraju do drugiego dokonuje się poprzez mechanizm: 1) przepływ kredytów i kapitałów, 2) bilansu handlowego, 3) cen rynku światowego oraz 4) kursu walutowego. Zbliżone, chociaż może mniej precyzyjne, było ujęcie E. Marcusa [Marcus, 1954], Fr. Visine [Visine, 1953], J. Capoccka [Cappock, 1962] i in. Autorzy ci rozpatrywali mechanizm przenoszenia koniunktury jako zestawienie dwóch ściśle powiązanych między sobą mechanizmów: a) wymiany międzynarodowej i b) międzynarodowych obrotów kapitałowych.

Wreszcie trzeba wspomnieć o znacznej grupie autorów, którzy konstruowali niejako „jednoczynnikowe” koncepcje mechanizmu transmisyjnego koniunktury. Dopatrywali się oni klucza do rozwiązania procesu transmisyjnego w cyklicznych ruchach jakiejś jednej wielkości, czy jednego elementu układu gospodarczego. Do tej grupy autorów należy zaliczyć tych, którzy podstawowe znaczenie przypisywali mechanizmowi kursu walutowego analizując jego rolę w przenoszeniu koniunktury różnych „monetary standards” (wspomniani wyżej O. Morgenstern, J.A. Estey, D. Hamberg, S.E. Harris, I. Fisher, a do pewnego stopnia również J.M. Keynes²). Inni- zwłaszcza zajmujący się przypadkiem przenoszenia koniunktury z krajów wysoko do słabo rozwiniętych- przypisywali kluczową rolę w mechanizmie procesu transmisyjnego koniunktury, mechanizmowi cyklicznych zmian *terms of trade* [Morgan, 1960].

Widzimy więc, że w literaturze występuje wiele różnorodnych koncepcji i konstrukcji samego mechanizmu przenoszenia koniunktury między krajami i jeszcze więcej różnorodnych (możliwych) jego wyjaśnień teoretycznych. Źródłem takiej sytuacji jest, jak się wydaje, różnorodne rozumienie samego pojęcia, definicji zjawiska międzynarodowej przenośności koniunktury: jego treści, form i w konsekwencji mechanizmu funkcjonowania.

W naszym rozumieniu pod pojęciem przenośności koniunktury (impulsów, bodźców cyklicznych czy koniunkturalnych) należy mieć na względzie przenoszenie wahań cyklicznych podstawowych wielkości ekonomicznych z jednego kraju (czy grupy krajów ujmowanej łącznie) do kraju drugiego (grupy krajów). Jeżeli w ślad za P. Sulmickim [Sulmicki, 1958, s. 135] pod pojęciem cyklu koniunkturalnego rozumieć „zjawisko powtarzania się w czasie zmian głównych wielkości gospodarczych: zatrudnienia, dochodu narodowego i cen” oraz (jak dodaje D. Sokołów [Sokołów, 1959]) kredytu, wówczas przez przenoszenie koniunktury (wahań cyklicznych) rozumieć należy proces oddziaływania wahań cyklicznych zatrudnienia, dochodu narodowego, cen, kredytu i innych wielko-

² J.M. Keynes niesłusznie dopatrywał się w systemie waluty złotej głównej przyczyny żywiołowego przenoszenia się koniunktury między krajami.

ści ekonomicznych jednego kraju na cykliczne zmiany analogicznych wielkości ekonomicznych w innym kraju [Lange, 1928]. Wiadomo, że związki i zależności między wielkościami ekonomicznymi różnych krajów nie są bezpośrednie lecz pośrednie. Stąd też mówiąc o mechanizmie przenoszenia koniunktury z jednego kraju do drugiego mamy na myśli mechanizm występujących między nimi stosunków gospodarczych w szerokim znaczeniu. Stosunki te materializują się w obrotach handlu zagranicznego (łącznie z obrotami usługami) i obrotach kapitałowych oraz w ruchach migracyjnych siły roboczej. Nie ma zatem potrzeby wynajdywania jakiegoś odrębnego mechanizmu przenoszenia koniunktury między krajami. Rozwiązanie problemu sprowadza się bowiem do wykazania, jak działa mechanizm stosunków gospodarczych między krajami w jego funkcji przenoszenia wahań poziomu zatrudnienia, produkcji, dochodu narodowego, cen i kredytu z jednego kraju do drugiego.

Z tego punktu widzenia trudno zgodzić się z autorami przyjmującymi za podstawę całego mechanizmu transmisyjnego jedną wybraną wielkość ekonomiczną (kurs walutowy czy *terms of trade*). Trudno również zgodzić się z autorami, którzy wyjaśniają cały proces i opierają konstrukcję całego mechanizmu na współzależnych ruchach poziomów cen w obu krajach lub też z autorami, którzy wyjaśniają cały proces i opierają całą konstrukcję omawianego mechanizmu tylko na powiązaniach dochodów narodowych obu krajów. Wyjaśnienia tego rodzaju są jedynie wyjaśnieniami pewnych (niewątpliwie podstawowych) elementów interesującego nas mechanizmu czy niektórych jego stron, podczas gdy pełna analiza obejmować powinna wszystkie. Stąd też należy skłaniać się do koncepcji takich autorów jak Neisser i F. Modigliani, E. Lipinski, E. Marcus, Fr. Visine, niż do koncepcji autorów zajmujących się jakimś fragmentem interesującego nas mechanizmu. Koncepcją najbardziej właściwą jest przeanalizowanie istniejących teorii handlu zagranicznego (obejmujących również obroty kapitałowe) z punktu widzenia przenoszenia impulsów cyklicznych z jednego kraju do drugiego.

Z tego punktu widzenia można generalnie wyodrębnić dwie koncepcje wyjaśniające interesujący nas mechanizm w dwóch różnych teoriach handlu zagranicznego; a) koncepcję „cenową” wywodzącą się z klasycznej i neoklasycznej teorii handlu zagranicznego oraz b) koncepcję „mnożnikową” czy „dochodową” wywodzącą się z postkeynesowskiej teorii handlu zagranicznego. Klasyczna i neoklasyczna teoria handlu zagranicznego jest w gruncie rzeczy częścią ogólnej teorii wartości i cen, a także statycznej równowagi ekonomicznej. Można również wykazać, jak czyni to B. Ohlin i inni [Taussing, 1927] i [Viner, 1952] czy A. Loesch [Misala, 2009, s. 204-205], iż jest ona częścią ogólnej teorii lokalizacji. Teorię tą określa się również jako „niepieniężną”, gdyż jej twórcy uważali pieniądź za dymną zasłonę przebiegu procesów realnych (kwantytatywna teoria pieniądza D. Hume). Istotne znaczenie miało to, że handel zagraniczny sprowadzony został do roli czynnika, za pomocą którego zwiększyć można przeciętną produktywność pracy (czynników wytwórczych) w skali dwu i większej ilości krajów. Obroty handlu zagranicznego były tutaj funkcją relatywnych poziomów cen „krajów” i „zagranicy” określaną zasadą absolutnych (A. Smith) i porównaw-

czych (D. Ricardo) różnic w kosztach produkcji. Warto zwrócić uwagę, że funkcje swoje wypełnia ona zarówno poprzez import, jak i eksport. Zasadniczą rolę w mechanizmie funkcjonowania handlu zagranicznego spełniał więc tutaj mechanizm powiązań cen kraju i zagranicy. Handel zagraniczny był więc czynnikiem, który umożliwiał oddziaływanie zmian poziomu cen w kraju na poziom cen za granicą i odwrotnie (co wynikało z założenia o pełnym zatrudnieniu czynników wytwórczych i sprawnego funkcjonowania mechanizmu konkurencji doskonałej). Z tego też powodu można przyjąć, że klasyczny mechanizm handlu zagranicznego stanowił podstawę mechanizmu „cenowego” przenośności impulsów koniunkturalnych między krajami.

Postkeynesowska teoria handlu zagranicznego była w gruncie rzeczy częścią ogólnej teorii dynamiki gospodarczej i związana była ściśle z teorią cyklu koniunkturalnego i wzrostu gospodarczego. Można również wykazać, jak uczynił to C.B. Hoover [Hoover, 1945] czy J. Robinson [Robinson, 1947] oraz sam J.M. Keynes, iż była ona również częścią ogólnej teorii zatrudnienia. Teorię tą określa się niekiedy jako „dochodową” czy „pieniężną”, jako że koncentrowała się ona na badaniu związków i zależności między (zwłaszcza) krótkookresowymi zmianami dochodu narodowego i handlu zagranicznego oraz procesów dostosowawczych w bilansie płatniczym wraz z wyznacznikami kursu walutowego. Związki między dochodem narodowym i handlem zagranicznym ujęte były tutaj w formułę mnożnika czy supermnożnika handlu zagranicznego. Warto zwrócić uwagę, że o ile w teorii klasycznej handel zagraniczny był traktowany jako funkcja ogólnych poziomów cen kraju i zagranicy, o tyle w teorii postkeynesowskiej był on traktowany jako funkcja zmian poziomu dochodu narodowego i zatrudnienia. Szeroko rozumiane ceny (ceny sensu stricto, stopa procentowa, kurs walutowy, płace) nie odgrywały w formule mnożnika żadnej roli [Haberler, 1955] [Mekler, 1958]. O ile celem handlu zagranicznego w teorii klasycznej było zwiększenie produktywności czynników wytwórczych w gospodarce międzynarodowej, o tyle w teorii postkeynesowskiej było utrzymanie możliwie wysokiego poziomu zatrudnienia i dochodu. Stąd czynnikiem stymulującym poziom aktywności gospodarczej kraju był tutaj eksport (nadwyżka eksportowa), podczas gdy import obniżał poziom efektywnego popytu w kraju, a w konsekwencji jego aktywność gospodarczą. U podstaw tych różnic leżały odmienne założenia w oparciu o które skonstruowana została każda z tych teorii, a w szczególności założenie pełnego (klasyczna) i niepełnego (keynesowska) zatrudnienia.

Z interesującego nas zagadnienia warto więc podkreślić, że o ile w teorii klasycznej przyjmowano stan pełnego zatrudnienia a związki między krajami były przede wszystkim związkami *via* mechanizm cen, o tyle w teorii postkeynesowskiej związki między krajami były przede wszystkim związkami *via* zmiany poziomu dochodu i zatrudnienia podczas, gdy od związków *via* poziom cen całkowicie lub prawie całkowicie tutaj abstrahowano. Stąd też w mechanizmie przenoszenia koniunktury w koncepcji „dochodowej” ceny przyjmowano za dane (stała) podczas, gdy zmiennymi byli dochód narodowy, zatrudnienie, eksport i import. Natomiast w mechanizmie „cenowym” stałymi były poziom produkcji, zatrudnienia i dochodu, a zmiennymi ceny (koszty, płace, stopa procentowa).

Reasumując można generalnie przyjąć, że mechanizm przenoszenia koniunktury z jednego kraju do drugiego przedstawiony jest w literaturze ekonomicznej jako mechanizm związków i zależności, które występują między głównymi elementami i wielkościami układu gospodarczego każdego z nich: zatrudnienie, dochód narodowy i ceny. Funkcje tego mechanizmu spełniają szeroko rozumiane obroty zagraniczne. Podstawowe różnice występujące między poszczególnymi wyjaśnieniami polegają na tym, że o ile w wyjaśnieniu pierwszym (dochodowym) wielkościami zmiennymi są poziom zatrudnienia i dochodu (a w związku z tym wielkość obrotów zagranicznych) podczas, gdy ceny przyjmowane są za wielkość daną (stałą), to w wyjaśnieniu drugim jest odwrotnie. Tutaj danymi (stałymi) są zatrudnienie i dochód, natomiast wielkością zmienną są ceny. W analizie bardziej szczegółowej uwzględnia się rzecz jasna większą ilość danych o charakterze bardziej szczegółowym, które określają ruch wielkości syntetycznych. Podkreślić należy, że autorzy obydwu wyjaśnień z reguły zastrzegają, że każde z nich jest niekompletne czy to z powodu zignorowania ruchów cen czy z powodu pominięcia ruchów produkcji i dochodów. Zwracają uwagę, że pełna analiza wymaga uwzględnienia cyklicznych zmian dochodu i cyklicznych zmian cen. W gruncie rzeczy uwaga ta ma jedynie usprawiedliwić, dlaczego daną wielkość uważa się w danym wyjaśnieniu za drugorzędną, mniej ważną czy pochodną na tyle, że od jej zmian można całkowicie abstrahować. Tak np. zwolennicy koncepcji „dochodowej” nie negują na ogół, że zmiany cen odgrywają w procesie transmisyjnym pewną rolę. Podkreślają jednak, że jest ona tak mało istotna, że można od niej całkowicie abstrahować. Zwolennicy wyjaśnienia „cenowego” podkreślają z kolei, że zmiany dochodu odgrywają w omawianym procesie istotną rolę. Podkreśla się jednak, że zmiany te mają charakter zmian wtórnych, drugorzędnych w stosunku do zmian cen.

3.1. Teoria cenowa

Wyjaśnieniem zjawiska przenoszenia koniunktury z jednego kraju do drugiego jest teoria cenowa, która jest rozwinięciem klasycznej teorii ricardiańskiej wyrównywania się bilansów płatniczych oraz poziomu cen w krajach utrzymujących między sobą wymianę handlową. Aby przedstawić w skrócie, jak teoria ta wyjaśnia przenoszenie koniunktury, przyjmiemy za punkt wyjścia rozważań moment, kiedy w pierwszym kraju wybucha kryzys. Kryzysowy spadek cen produktów w pierwszym kraju, przy niezmiennych cenach produktów w kraju drugim, oznacza zmianę relacji tych cen. Stosunek ceny krajowej do ceny zagranicznej wzrasta. W efekcie takiego układu cen, eksport z pierwszego kraju ulega zahamowaniu, a import kraju pierwszego z kraju drugiego wzrasta. Wynikiem takiej zmiany w wymianie między krajami będzie pasywny bilans handlowy. Relatywny wzrost popytu na pieniądź kraju pierwszego wywołany ożywieniem importu i ograniczeniem eksportu wywoła wzrost kursu (ceny) pieniądza kraju pierwszego, a po przekroczeniu punktu złotego nastąpi odpływ złota z kraju drugiego do kraju pierwszego. Zwiększenie importu uzupełniającego wyrazi się w zmniejszeniu zasobów zagranicznych środków pieniężnych łącznie ze złotem monetarnym,

jeżeli inne pozycje bilansu nie ulegną zmianie [Kindleberger, 1956]. Zmniejszenie w systemie monetarnym, który wiąże wielkość pasywów banku centralnego z ilością pieniądza zagranicznego i złota monetarnego oznaczać będzie zmniejszenie akcji emisyjnej.

Ponieważ wielkość pasywów banku centralnego wyznacza w tym systemie wielkość akcji kredytowej, wobec tego zmniejszenie pieniądza zagranicznego wpłynie na ograniczenie całego obiegu pieniężnego w kraju drugim. Ale w systemach pieniężnych przyjmuje się zawsze, że między ilością pieniądza zagranicznego a ilością pieniądza krajowego powinien być zawsze stosunek niższy od jedności. Fakt ten sprawia, że zmniejszenie pieniądza zagranicznego pociągnie większe zmniejszenie pieniądza krajowego, co wymaga zmniejszenia innych pozycji, czyli zmniejszenia akcji kredytowej, zwłaszcza kredytów udzielanych przedsiębiorstwom. Poza tym spadek importu na skutek obniżki cen oznacza spadek rentowności gałęzi eksportujących, jeżeli płace pozostaną bez zmiany. Spadek rentowności zaś wpłynie na ograniczenie nakładów inwestycyjnych. To oznacza ograniczenie zamówień w branżach pracujących dla inwestora.

Poza tym wzrost importu, zwłaszcza importu konkurencyjnego, oznacza wzrost podaży na rynku kraju drugiego [Krynicky, 1958]. Ponieważ nie widać przyczyny, która wpływałaby na zwiększenie popytu, natomiast widać ograniczenie popytu na dobra inwestycyjne, pociągnie to za sobą spadek cen w innych gałęziach gospodarki kraju drugiego. Przy założeniu, że płace pozostaną bez zmian, wywoła to spadek stopy zysku również w innych działach gospodarki kraju drugiego.

W tym czasie, kiedy wystąpi spadek stopy zysku, która ogranicza działalność inwestycyjną, aparat bankowy stara się utrzymać rezerwy pieniądza zagranicznego poprzez wzrost stopy procentowej, która przyciąga wkłady zagraniczne. Wzrost stopy procentowej oznacza dla rynku krajowego dalsze pogorszenie rentowności przedsiębiorstw, których wielkość produkcji i cen produktów maleje na skutek spadku cen eksportowych i eksportu oraz wzrostu importu. Taka sytuacja będzie trwać tak długo, jak długo poziom cen produktów w kraju drugim będzie wyższy od poziomu cen produktów w kraju pierwszym.

Przenoszenie ożywienia z kraju pierwszego do kraju drugiego jest podobne z tym, że sytuacja odwraca się. Wzrost ceny w kraju pierwszym pociągnie za sobą ożywienie eksportu z kraju drugiego do kraju pierwszego oraz ograniczenie importu. Dla przedsiębiorstw kraju drugiego oznacza to powiększenie rynku zbytu oraz obniżkę cen [Salant, 1949]. Stwarza to możliwość większej produkcji i po wyższej cenie. Większa produkcja i wyższa cena wyraża się w większym zatrudnieniu, we wzroście dochodów ludności oraz w większej rentowności., co prowadzi do wzrostu akcji inwestycyjnej. Dla systemu monetarnego oznacza to wzrost bazy emisyjnej i monetarnej. Ożywienie w kraju drugim wywoła ożywienie w kraju pierwszym i będzie trwać tak długo, aż stosunek cen nie pogorszy się dla kraju drugiego.

3.2. Teoria mnożnika inwestycyjnego

Teoria mnożnika inwestycyjnego opisująca wpływ zmiany w eksporcie na poziom PKB jest powszechnie znana. Toteż ograniczymy się do podania jej głównej myśli. Teoria mnożnika handlu zagranicznego, podobnie jak teoria mnożnika inwestycyjnego, szuka związku jaki występuje między poziomem eksportu a poziomem PKB. Punktem wyjścia jest równanie opisujące PKB od strony jego podziału: $Y=C+J+E-F$. Równanie to mówi, że PKB powiększony o import równa się konsumpcji C , inwestycjom I oraz eksporterowi E . Przyjmuje się, że wielkość spożycia C jest funkcją liniową PKB, czyli $C=cY$.

Przyjmuje się również, że wielkość importu F jest również funkcją liniową PKB, czyli $F=mY$. Przy tych założeniach równość przyjmuje postać: $Y=cY+I+E-mY$, stąd $Y=1/(1-c+m)(I+E)$. Otrzymany współczynnik $1/(1-c+m)$ nazywa się mnożnikiem handlu zagranicznego. Mówi on o wpływie zmian w eksporcie na zmiany w PKB przy założeniu, że nakłady inwestycyjne pozostają bez zmian, czyli $I=const$. W przypadku, kiedy nakłady inwestycyjne I ulegają również zmianom współczynnik występujący w równaniu jest mnożnikiem inwestycyjno-eksportowym. Wielkość tego współczynnika zależy od dwóch wielkości, mianowicie od współczynnika c , który wyraża krańcową skłonność do konsumpcji oraz współczynnika m , który wyraża krańcową skłonność danej gospodarki do importu. Wzrost stopy konsumpcji c powiększa mnożnik, natomiast wzrost stopy importu m zmniejsza ten mnożnik.

Oczywiście stosowanie wzoru do analizy oddziaływania przyrostu inwestycji lub eksportu na przyrost dochodu narodowego ma sens tylko wtedy, gdy występują niewykorzystane zdolności produkcyjne W przeciwnym przypadku przyrost wydatków na inwestycje lub forsowanie eksportu wywoła jedynie wzrost cen [Day, 1958].

Kiedy w kraju pierwszym następuje kryzys gospodarczy, przejawia się on spadkiem eksportu do kraju drugiego. Spadek eksportu wyrazi się w zmniejszeniu produkcji globalnej. Jest to bezpośredni efekt, który wyrazi się w zmniejszeniu zatrudnienia produkcyjnego i produkcyjnego funduszu płac oraz w zmniejszeniu pozostałych dochodów powstałych w trakcie produkcji. Zmniejszenie to odczuje budżet w postaci mniejszych podatków oraz rynek kapitałowy w postaci mniejszych zysków [Haberler, 1935]. Zmniejszone dochody gospodarstw domowych oraz budżetu wpłyną na zmniejszenie ich wydatków konsumpcyjnych, czyli na ograniczenie zakupów oraz... jest to efekt wtórny zmniejszenia eksportu kraju drugiego do kraju pierwszego, w którym wybuchł kryzys.

Wtórne zmniejszenie popytu na produkty krajowe wywoła dalsze zmniejszenie produkcji krajowej i zmniejszenie dochodów powstających w trakcie produkcji. Zmniejszone zaś dochody zmniejsza popyt konsumpcyjny. Dzieje się tak przy założeniu stałości stopy oszczędności (lub spożycia), stopy importu oraz stopy podatkowej. Obowiązuje także w tym rozumowaniu stałość innych pozycji, a zwłaszcza tych, które wyrażają inne wpływy dewizowe i wydatki dewizowe oraz tych, które wyrażają politykę pieniężną i kredytową kraju drugiego. W okresie ożywienia w gospodarce pierwszej inicjującej ruch, wzrasta popyt na produkty kraju pierwszego odbierającego impulsy koniunkturalne.

Obecnie sytuacja odwraca się. Mianowicie wzrost eksportu przy innych stałych częściach składowych produktu końcowego wywoła wzrost produkcji krajowej, co przejawia się nie tylko we wzroście ilości produktu, ale także we wzroście dochodów (efekt bezpośredni). Wzrost dochodów gospodarstw domowych oraz budżetu oznacza, przy niezmięnionej stopie spożycia, wzrost popytu konsumpcyjnego, czyli wzrost zakupów produktów krajowych przez gospodarstwa domowe oraz budżet. Jeżeli zdolności produkcyjne nie są wykorzystane, wtedy wzmożony popyt oznacza dalsze zwiększenie produkcji krajowej (efekt wtórny). Proces kumulatywny wzrostu produkcji na skutek jednorazowego zwiększenia eksportu będzie trwać tak długo, na jak długo pozwoli stopa konsumpcji oraz importu oraz jak długo nie zmienia się inne wielkości, które decydują o wyrównaniu podaży z popytem na rynku produktu, pieniądza zagranicznego oraz pieniądza krajowego.

Tak wygląda w skrócie dochodowa (mnożnikowa) teoria wyjaśniająca przenoszenie koniunktury z jednego kraju do drugiego. Założenia upraszczające: doskonała elastyczność systemu w reagowaniu produkcji krajowej na popyt, stałość współczynników konsumpcyjnych i importowych, stałość nakładów inwestycyjnych, stałość parametrów wyznaczających wyrównanie salda handlu zagranicznego, stałość parametrów zapewniających elastyczne dostosowanie do rozmiarów produkcji, wielkości i struktury rodzajowej rynku kapitałowego i pieniężnego. Wreszcie ceny produktów, płace jednostkowe, stopa procentowa pozostają na poziomie neutralnym, tj. takim, który nie przyczynia się ani do ograniczania się produkcji w okresie recesji, ani do wzrostu produkcji w okresie ożywienia gospodarczego.

Literatura

- Cappock Joseph D. 1962. *International Economic Instability*. New York.
- Carr Edward. 1961. *International Relations Between the Two World Wars 1919-1939*. London.
- Day Albert C. 1958. *International Propagation of price Changes. Outline of Monetary Economics*. New York.
- Estey James Arthur. 1957. *Cykle koniunkturalne*. Warszawa.
- Fisher Irving. 1934. *Are Booms and Depressions Transmitted Internationally. Through Monetary Standards*. London.
- Haberler Gottfried. 1955. *A Survey of International Trade Theory*.
- Haberler Gottfried. 1946. *Prosperity and Depression*. New York.
- Haberler Gottfried. 1935. "Systematyczna analiza teorii cyklu koniunkturalnego". *Ekonomista* tom IV.
- Hamberg Daniel. 1957. *The International Spread of Business Cycles*. New York.
- Harris Ethan S. 1957. *International and Interregional Economics*. Mc Graw Hill.
- Harrod Roy Forbes. 1946. *International Economics*. London.
- Harrod Roy Forbes. 1958. *International Economics*. London.
- Harrod Roy Forbes. 1945. *International Trade and Domestic Employment*. New York.
- Johnson Harry Gordon. 1958. *International Trade and Economic Growth*. London.

- Kalecki Michał. 1986. *Teoria dynamiki gospodarczej*. Warszawa.
- Keynes John Maynard. 1933. „National-Selfsufficiency”. *Yale Review* July.
- Keynes John Maynard. 1958. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Warszawa.
- Kindleberger Charles P. 1956. *The Terms of Trade*. New York.
- Krynicki Jan. 1958. *Problemy handlu zagranicznego Polski*. Warszawa: PWN.
- Kurihara Kenneth. 1956. *Introduction to Keynesian Dynamics*. London.
- Lange Oskar. 1928. *Koniunktura w Polsce w latach 1923-1927*. Kraków.
- Lewin James V. 1960. *The Export Economies*. Harvard.
- Lewis William Arthur. 1985. *Wzrost i wahania cykliczne*. Warszawa.
- Lipiński Edward. 1938. Koniunktura a stosunki z zagranicą. W *Encyklopedia Nauk Politycznych*. Warszawa.
- Luksemburg Róża. 1922. *Die Akumulation des Kapitals*. Berlin.
- Machlup Fritz. 1943. *International Trade and the National Income Multiplier*. London.
- Marchwiński Andrzej. 1938. Współczesny handel międzynarodowy. W *Encyklopedia Nauk Politycznych*. Warszawa.
- Marcus Edward. 1954. *Canada and International Business Cycle 1927-1939*. New York.
- Meade James Edward. 1951. *The Balance of Payments*. London.
- Meade James Edward. 1955. *Trade and Welfare*. London.
- Mekler Albert. 1958. *The theory of International Trade*. London.
- Mill John Stuart. 1865. *Principles of Political Economy*. London.
- Misala Józef. 2009. *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*. Warszawa.
- Morgan Thomas. 1960. Trends in Terms of Trade and their Repercussions on Primary Producers. W *International Trade Theory in a Developing World*. New York.
- Morgenstern Oskar. 1959. *International Financial Transactions and Business Cycles*. Princeton.
- Nurkse Ragnar. 1953. *Problems of capital formation in underdeveloped countries*. Oxford.
- Ohlin Bertil Gotthard. 1933. *International and Interregional Trade*. London.
- Ricardo David. 1957. *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*. Warszawa.
- Robinson Joan. 1947. *Walka z bezrobociem*. Warszawa- Łódź.
- Sachs Ignacy. 1963. *Handel zagraniczny a rozwój gospodarczy*. Warszawa: PWE.
- Salant William A. 1949. Foreign Trade Policy in the Business Cycle. W *Readings in the Theory of International Trade*. New York.
- Seifert Teofil. 1932. *Polskie i zagraniczne instytucje popierania eksportu*. Lwów.
- Sokołów Dimitr. 1959. Cykl koniunkturalny. W *Mała Encyklopedia Ekonomiczna*. Warszawa.
- Sulmicki Paweł. 1958. Cykl gospodarczy w kapitalizmie. W *Mały Słownik Ekonomiczny*. Warszawa.
- Taussig Frank. 1927. *International Trade*. New York.
- Viner Jacob. 1952. *International Trade and Economic Development*. New York.
- Visine Francois. 1953. *La transmission des fluctuations économiques par la com-merce exterieur*. Libraire Armand Colic.

THE EVOLUTION OF TRADITIONAL CONCEPTS OF FOREIGN TRADE IN THE ECONOMIC THEORY

Summary

The classical economic theory assumed full employment, with the foreign trade links between countries based predominately on the price mechanism. In the post-keynesian theory the relationships between national economies were primarily based on changes in the levels of income and employment, with the relationships based on prices being almost completely abstracted away from. Therefore under the “income-based” concept, the mechanism of the business cycle’s transmission assumed prices as given (fixed), with the national income, employment, exports and imports having variable character. On the other hand, the price-based mechanism assumed the levels of production, employment and income as fixed, with prices (costs, wages and interest rate) being variable parameters. It can be generally assumed that the mechanism of transmission of a business cycle from one country to another one is presented in the economic literature as a mechanism of relationships between the main elements and parameters of each country’s economic system, such as employment, national product and prices. The functions of the said mechanism are performed by widely understood foreign turnover. Basic differences between individual explanations stem from the fact, that under the first approach (income-based one) the variable parameters include employment and income, and consequently volume of foreign trade, while prices are assumed to be given (fixed), while the second explanation involves the reverse order – with employment and incomes considered as given (fixed), and with prices being variable parameter.

Keywords: foreign trade, exports, imports, classical theories of foreign trade, keynesian and post-keynesian theories of foreign trade, investment multiplier, theories of transmission of business cycle, price-based theory and income-based theory.