

MARIAN GUZEK

KORZYŚCI Z HANDLU ZAGRANICZNEGO

WYMIANA HANDLOWA JAKO ŚRODEK TRANSFERU SIŁ WYTWÓRCZYCH

Teoretycznie biorąc istnieją dwie zasadnicze drogi, którymi może dokonać się wyrównanie poziomu sił wytwórczych między obszarem zacofanym i rozwiniętym¹. Pierwsza polega na zupełnie samodzielnym rozwoju gospodarki zacofanej w całkowitej izolacji od gospodarki przodującej. W tym przypadku tempo wzrostu musi być ogromne, tym wyższe, im wyższa jest rozpiętość między obszarem rozwiniętym i zacofanym, oraz im wyższe jest tempo wzrostu gospodarki przodującej. Warunkiem takiego rozwoju są odpowiednio wielkie, zarówno pod względem ilości, jak i różnorodności, zasoby naturalne, a nieuniknioną konsekwencją muszą być ofiary ponoszone przez społeczeństwo na rzecz polityki rozwojowej. Ofiary te wynikają z konieczności przyspieszenia tempa wzrostu i wyrażają się w rezygnacji z osiągnięcia wysokiego stopnia zaspokojenia bieżących potrzeb konsumpcyjnych.

Z punktu widzenia gospodarki światowej droga ta oznacza, iż na określonym obszarze kuli ziemskiej społeczeństwo odkrywa w ciężkim mozole to, co już dawno zostało odkryte. W przypadku zupełnej izolacji wiedza techniczna i postęp techniczny, składające się z ogromnej masy odkryć, wynalazków i udoskonalonych metod produkcji, muszą być powtórnie wypracowane.

Druga droga polega na przepływie sił wytwórczych z rejonu wysoko rozwiniętego do rejonu opóźnionego w rozwoju. Jednym z najważniejszych środków, za pomocą których może się dokonać we współczesnym świecie wyrównanie poziomu gospodarczego wszystkich krajów, jest handel międzynarodowy. Spośród wielu funkcji, jakie handel międzynarodowy może spełnić w gospodarce światowej, niewątpliwie do najważniejszych należy umożliwienie przepływu sił wytwórczych z rejonów o wyższym ich poziomie do rejonów nierozwiniętych². Z tego punktu

¹ W praktyce mogą istnieć drogi pośrednie.

² Dotyczy to również wymiany handlowej między krajami rozwiniętymi. Można bowiem założyć, że na skutek specjalizacji kraj eksportujący uzyskuje wyższy

widzenia celowe będzie wstępne wyjaśnienie znaczenia importu w rozwoju gospodarki zacofanej. W ramach importu pierwszorzędnej wagi nabiera podział dóbr sprowadzanych z zagranicy na artykuły konsumpcyjne oraz dobra inwestycyjne. Mając na uwadze rozwój sił wytwórczych kraju nierozwiniętego jako warunek wzrostu gospodarczego, zastanowimy się obecnie nad istotną różnicą pomiędzy importem artykułów konsumpcyjnych a importem dóbr inwestycyjnych.

W pierwszym przypadku, tzn. w przypadku importu artykułów konsumpcyjnych, kraj otrzymuje dobra pochodzące z obszaru, który cechuje się wyższym poziomem sił wytwórczych. Otrzymany produkt przedstawia określoną ilość czasu pracy, którą kraj importujący musiałby poświęcić na jego wytworzenie. Dzięki temu, że potrzebne dobra konsumpcyjne przybyły z zewnątrz, kraj może ten czas pracy (który zostałby zużyty na ich wyprodukowanie) przeznaczyć na podniesienie poziomu swoich sił wytwórczych³. Musi tego jednak dokonać sam, opierając się na aktualnym stanie sił wytwórczych, przez co przyspieszenie tempa rozwoju sił wytwórczych jest niewielkie. Rozwój dokonuje się powoli⁴.

W przypadku importu inwestycyjnego natomiast kraj importujący otrzymuje gotowe elementy sił wytwórczych z rejonu o większym stopniu ich doskonałości. Nie musi wtedy dociekać, w jaki sposób dobra takie wytworzyć, bo otrzymuje je w gotowej postaci⁵. W tym miejscu może powstać wątpliwość, czy rzeczywiście wystąpią wspomniane efekty w obydwu powyższych przypadkach, jeżeli — jak powszechnie wiadomo — kraj importujący musi zapłacić za otrzymane dobra eksportem, tzn. produktem własnej pracy. Odpowiedź na tę wątpliwość ma znaczenie zasadnicze, bo wykaże, w jakim stopniu wymiana handlowa może wpływać na rozwój sił wytwórczych w krajach uczestniczących w tej wymianie. Wskażemy najpierw, że sprawa jest oczywista w przypadku, gdy przepływ dóbr nastąpi nieodpłatnie. Wtedy do kraju nierozwiniętego (kraj B) napływają dobra przedstawiające w układzie aktualnych możliwości produkcyjnych tego kraju wysokie nakłady czasu

poziom sił wytwórczych w danej dziedzinie. Kraj natomiast importujący ma przewagę w dziedzinie swojej specjalizacji. Ogólny poziom sił wytwórczych może być równy w obydwu krajach.

³ Na razie nie uwzględniamy eksportu.

⁴ Przywóz przemysłowych artykułów konsumpcyjnych może nieznacznie przyspieszyć ten rozwój (poza wspomnianym już efektem w postaci zaoszczędzonego czasu), o tyle, o ile kraj importujący może na podstawie gotowych wyrobów dociec, jakimi metodami można je wytwarzać. W gotowym wyrobie przemysłowym zawarta jest myśl techniczna, umożliwiająca niejednokrotnie naśladownictwo.

⁵ Warto tu dodać, że tempo rozwoju sił wytwórczych jest wyższe, jeżeli importowi dóbr inwestycyjnych towarzyszy tzw. pomoc techniczna, umożliwiająca szybszy postęp techniczny, który jest również elementem sił wytwórczych.

pracy (a bardzo wysokie w wypadku urządzeń inwestycyjnych) i nie wymagające żadnego ekwiwalentu ze strony kraju zacofanego. Abstrahując od wpływu, jaki zjawisko to wywarłoby na morale społeczeństwa kraju nierozwiniętego (ewentualna niechęć do pracy i oczekiwanie „darmowych” dóbr z zagranicy), musimy stwierdzić, że przyspieszenie tempa rozwoju sił wytwórczych tego kraju byłoby w tym przypadku największe.

Jednocześnie jednak w rejonie wysoko rozwiniętym (kraj A) wystąpiłyby dwa zjawiska:

1. nastąpiłby spadek tempa wzrostu na skutek przekazania do kraju B części wytworzonego produktu bez otrzymania odpowiedniego ekwiwalentu (strata czasu pracy);

2. nie wystąpiłoby zjawisko przyspieszenia tempa rozwoju sił wytwórczych, jakie ma miejsce dzięki otrzymaniu dóbr z zewnątrz, gdzie wydajność pracy (w tych dziedzinach) jest stosunkowo większa (brak oszczędności czasu pracy).

Ogólnie biorąc, kraj A nie tylko nie zaoszczędziłby swego czasu pracy, lecz poniósłby stratę. Takie rozumowanie jest słuszne przy założeniu, że siły wytwórcze w kraju wysoko rozwiniętym rozwijają się swobodnie, tzn. nie są hamowane przez stosunki produkcji. Jeśli jednak założenie takie odrzucimy, to okaże się, iż kraj A mógłby zgodzić się (np. na skutek trudności w realizacji wytworzonego produktu na rynku wewnętrznym, co może wynikać z niedostatecznego popytu, mającego swe źródło w niewłaściwym podziale dochodu), a nawet mógłby dążyć do bezpłatnego przekazania krajowi B części swego produktu (a przez to do poniesienia straty), gdyż w przeciwnym przypadku strata mogłaby być jeszcze większa (ogólny kryzys). Kraj A ponosiłby więc ofiarę wynikającą z wewnętrznej sprzeczności między poziomem sił wytwórczych a istniejącymi stosunkami produkcji. Nie chcemy przez to powiedzieć, iż w praktyce taka sytuacja występuje lub może łatwo wystąpić. Na skutek bowiem istniejących politycznych stosunków międzynarodowych kraj A przeznacza poważną część nakładów pracy swego społeczeństwa na zbrojenia⁶.

W omówionym więc przypadku, tzn. gdy przepływ sił wytwórczych

⁶ Z tego, co powiedzieliśmy na ten temat, wynika, iż gdyby kraj A zechciał zrezygnować ze zbrojeń, a nie zechciałby zmienić stosunków produkcji, utrzymując wewnętrzną sprzeczność, wtedy kraj ten mógłby — ratując się od kryzysu — ponieść mniejszą stratę na rzecz rozwoju kraju B. Będzie miał bowiem do wyboru albo pomóc w rozwoju krajów zacofanych, albo zniszczyć część wyprodukowanych dóbr (tzw. maltuzjanizm ekonomiczny). Warto tu wyjaśnić, iż socjalistyczny kraj wysoko rozwinięty, w którym rozwój sił wytwórczych odbywa się swobodnie, mógłby zrezygnować z osiągania optymalnego tempa wzrostu na rzecz kraju nierozwiniętego. Zrobi to jednak nie w obawie przed kryzysem, lecz ponieść tę ofiarę świadomie i dobrowolnie.

z kraju A do kraju B następuje nieodpłatnie, otrzymane przez kraj B dobra przedstawiają określony nakład czasu pracy, który kraj ten może całkowicie zaoszczędzić. Jeśli nakład ten równa się np. okresowi 10 lat pracy społeczeństwa kraju B, to oznacza to, że w ciągu jednego roku, w którym kraj B otrzymał dane dobra, nastąpiło przyspieszenie rozwoju o 10 lat.

W układzie aktualnych możliwości produkcyjnych kraju A wyprodukowanie przekazanych krajowi B dóbr mogło odbyć się, powiedzmy, w ciągu 1 tygodnia, tzn. społeczeństwo kraju A, dzięki przekazaniu jednodobowego produktu swej pracy przyspieszyło rozwój kraju B o 10 lat.

Zanim przystąpimy do bliższej analizy roli handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym, musimy tu wyjaśnić pewną kwestię. W literaturze marksistowskiej można często spotkać pogląd, iż wysuwane wielokrotnie (a szczególnie w pierwszych latach powojennych) przez ekonomistów burżuazyjnych propozycje, aby rozwój krajów zacofanych odbywał się głównie przez handel zagraniczny, są nie do przyjęcia, gdyż — jak uczy doświadczenie — właśnie przez handel międzynarodowy dokonywała się eksploatacja krajów nierozwiniętych. Stąd też uwaga teoretyków marksistowskich zwraca się głównie w kierunku wewnętrznych źródeł akumulacji.

W żadnym przypadku nie chcemy tu podważać ani twierdzenia o eksploatorskim charakterze dotychczasowego handlu międzynarodowego w odniesieniu do krajów nierozwiniętych, ani twierdzenia o znaczeniu wewnętrznej akumulacji w procesie wzrostu. Oba te twierdzenia są jak najbardziej słuszne i oczywiste. Chodzi nam jednak o wykazywanie, iż prawdy te nie powinny ani na chwilę zahamować badań teoretycznych nad wpływem handlu zagranicznego na proces wzrostu z następujących powodów:

1. kraje nierozwinięte prowadzą handel zagraniczny nie tylko z kapitalistycznymi krajami wysoko rozwiniętymi, ale prowadzą go również między sobą oraz z krajami socjalistycznymi;
2. sytuacja polityczna krajów zacofanych zmienia się z dnia na dzień na ich korzyść.

Trudno sądzić, że bliski już jest moment, kiedy były metropolie zaczną uczciwie handlować z byłymi koloniami. Istnieją jednak wystarczające powody, aby przypuszczać, że sytuacja zmierza jednak w tym kierunku.

Wydaje się, iż powyższe argumenty wskazują na potrzebę rozwinięcia wszechstronnych badań nad związkami, jakie łączą handel zagraniczny z procesem wzrostu, aby z chwilą gdy zaistnieją ku temu odpowiednie warunki, polityka ekonomiczna krajów nierozwiniętych znalazła w rezultatach tych badań swoją podstawę.

ANALIZA PRZYPADKÓW

Wracając do postawionego pytania, jakie wystąpią rezultaty, jeżeli kraj importujący musi zapłacić za otrzymane dobra eksportem, zajmiemy się obecnie analizą klasycznego już problemu korzyści wypływających z wymiany międzynarodowej dla krajów uczestniczących w tej wymianie. Przy analizie tego problemu będziemy się posługiwać przykładami liczbowymi (dane liczbowe są fikcyjne), gdyż bez ich pomocy przedstawienie istotnej zależności, jaka istnieje między handlem zagranicznym a rozwojem gospodarczym, byłoby poważnie utrudnione. Jako miarę korzyści przyjmujemy oszczędność czasu pracy, zakładając iż społeczeństwo może tę oszczędność wykorzystać w celu przyspieszenia swego rozwoju gospodarczego. Stanie się to, jeśli zaoszczędzony czas pracy zostanie przeznaczony na podwyższenie poziomu sił wytwórczych⁷.

Będziemy stosować szereg założeń upraszczających. Podobne założenia wywołały już w literaturze ekonomicznej wiele sprzeciwów, celowe zatem będzie ogólne uzasadnienie metody, jaką się tu posługujemy.

1. Zastosujemy model dwóch krajów i dwóch dóbr z przekonaniem, iż zamiast terminu „kraj A” można podstawić termin „kraje rozwinięte” i zamiast „kraj B” — „kraje nierozwinięte” albo inaczej — „kraj A” i „Zagranica”. Podobnie zamiast „produkt x ” możemy np. wstawić określenie „urządzenia inwestycyjne i gotowe wyroby przemysłowe”, a zamiast terminu „produkt y ” — „surowce i artykuły rolne”.

2. Abstrahujemy od zmian w wydajności pracy. Powoływanie się na tzw. korzyści z międzynarodowego podziału pracy jest tak powszechne, iż określenie to przybrało charakter sloganu albo też wywołuje zwykle skojarzenie ze wzrostem wydajności pracy osiąganym na skutek specjalizacji w określonej dziedzinie. Stosując więc założenie stałej wydajności, czynimy to jak najbardziej świadomie, gdyż chcemy dociec, czy — i w jakich warunkach — międzynarodowy podział pracy przynosi korzyści, pomimo iż wydajność pracy w dziedzinach specjalizacyjnych nie wzrasta.

3. Zakładamy także tzw. doskonałą przenośność czynników produkcji wewnątrz kraju. Czynimy to również z rozmysłem. Po pierwsze dlatego, iż na długą metę przenośność istnieje — aczkolwiek nie doskonała — bo wraz z zanikiem potrzeb na określone towary społeczeństwo przedstawia się na produkcję innych. Po drugie — specjalizacja międzynarodowa byłaby możliwa nawet wtedy, gdybyśmy uznawali, że przenośność wewnątrz kraju w ogóle nie istnieje. Kraj mógłby zachować dotychczas

⁷ Oczywiście, społeczeństwo może ten czas zużytkować w inny sposób, np. na zwiększone zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych lub w ogóle może go stracić, co jednak nie będzie miało bezpośredniego wpływu na rozwój sił wytwórczych.

dokonane nakłady w produkcji dobra x , zaspokajając rosnące zapotrzebowanie na ten produkt w drodze importu i dokonując nowych nakładów tylko na produkcję dobra y , tj. w dziedzinie specjalizacyjnej. Oba powyższe argumenty nie są tu jednak istotne. Odnotowujemy je tylko dla ścisłości. Najważniejsze bowiem jest, iż chcąc wykryć istotę jakiegoś zjawiska, musimy abstrahować od momentów, które mogą tylko wpłynąć na rozmiary tego zjawiska, a nie na sam fakt, że zjawisko to istnieje.

Stopień nieprzenośności czynników produkcji wraz z kosztami transportu, ubezpieczeń itd., wchodząc w skład kosztów wymiany, może stanowić kryterium specjalizacji i musi być elementem rachunku ekonomicznego w konkretnym przypadku. Nie chcemy tu przeprowadzać rachunku ekonomicznego w odniesieniu do konkretnych sytuacji. Pragniemy tylko ogólnie zbadać, czemu należy zawdzięczać korzyści płynące z wymiany międzynarodowej.

4. Abstrahujemy od przepływu czynników produkcji między krajami. Nie chcemy twierdzić, że zewnętrzna przenośność czynników produkcji nie istnieje. Nasze założenie podyktowane jest chęcią wyeliminowania wpływu przenośności zewnętrznej na relacje wydajności pracy wewnątrz kraju.

Analiza będzie dotyczyła szeregu istotnych przypadków, jakie mogą zaistnieć między krajami uczestniczącymi w wymianie. Zaczniemy od takiego układu warunków produkcyjnych, w którym kraj A posiada absolutną przewagę nad krajem B w wydajności pracy⁸ w produkcji dobra x , a kraj B — absolutną przewagę nad krajem A w produkcji⁹ dobra y .

P r z y p a d e k I

Każdy z krajów ma absolutną przewagę nad drugim w produkcji jednego dobra. Relacje nakładów czasu pracy na jednostkę produktu (lub relacje wydajności pracy) mają taką samą wysokość, lecz są odwrotne (kraj A — $x : y$ jak 1 : 2, a kraj B jak 2 : 1).

Przed przystąpieniem do specjalizacji produkcja w obu krajach przedstawiała się jak w tabeli 1¹⁰.

⁸ Przez wydajność pracy rozumiemy ilość produktów wytworzonych w ciągu godziny (a właściwie w ciągu roboczogodziny). Oczywiście, tak sformułowana wydajność ma wartość porównawczą tylko przy określaniu różnic między krajami, a nie między produktami.

⁹ Dla uproszczenia posługiwać się będziemy terminem „przewaga w produkcji”, rozumiejąc przez to przewagę w wydajności pracy — jeśli inne znaczenie nie będzie wyraźnie sformułowane.

¹⁰ Zakładamy jednakowe rozmiary produkcji w obydwu krajach dla większej przejrzystości. Nie oznacza to, iż oba kraje są jednakowo rozwinięte. W wypadku uwzględnienia różnic w rozmiarach produkcji, kraj o zapotrzebowaniu przekra-

Tabela 1

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	60	120	2	$\frac{1}{2}$	60	240	4	$\frac{1}{4}$	120
y	60	240	4	$\frac{1}{4}$	60	120	2	$\frac{1}{2}$	120
	Razem	360			Razem	360			

Każdy z krajów ma do wyboru specjalizację albo w produkcji dobra x albo w produkcji dobra y . Oczywiście jest rzeczą, że jeśli jeden kraj wybierze specjalizację w produkcji dobra x , drugi musi wybrać specjalizację w produkcji dobra y . Oba kraje nie mogą się specjalizować w produkcji tego samego dobra, bo nie mogłaby nastąpić wymiana (brak innych krajów). Obecnie odpowiemy na pytanie, jaką ilość produktów mogą wytworzyć oba kraje przy tym samym ogólnym nakładzie pracy, jeśli przystąpią do specjalizacji.

Wariant 1

Specjalizacja: kraj A — produkt x , kraj B produkt y .

Tabela 1a

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	180	360	2	$\frac{1}{2}$	—	—	—	—	180
y	—	—	—	—	180	360	2	$\frac{1}{2}$	180
	Razem	360			Razem	360			

Dzięki specjalizacji produkcja ogólna poszczególnych dóbr wzrosła ze 120 do 180 jednostek w każdym przypadku (czyli o 50%), pomimo iż wydajność pracy nie uległa zmianie. Wyjaśniając to zjawisko bylibyśmy skłonni sądzić, że sprawa jest prosta. Obecnie bowiem produkcja odbywa się tam, gdzie istnieją ku temu najlepsze warunki. Uznajmy na razie to wyjaśnienie za wystarczające.

Drugą fazą specjalizacji jest wymiana, z czym łączy się podział korzyści między krajami. Oczywiście, wymiana nie odbywa się w sposób dowolny, lecz według pewnych określonych kryteriów. Kraj A gotów jest oddać dwie jednostki dobra x za 1 jednostkę dobra y , a kraj B gotów jest oddać dwie jednostki dobra y za 1 jednostkę dobra x . Wynika to z relacji nakładów pracy (czyli relacji wartości) na jednostkę produktu w każdym z krajów. Między tymi relacjami wymien-

czającym możliwości produkcyjne drugiego kraju nie mógłby całkowicie przestawić się na wytwarzanie jednego dobra w celu uniknięcia zachwiania równowagi cząstkowej (deficyt jednego dobra przy jednoczesnym nadmiarze drugiego).

nymi istnieje nieskończona ilość różnych ewentualności¹¹. Wybierzemy dowolnie jedną z nich. Po dokonaniu wymiany sytuacja będzie się przedstawiała następująco:

Tabela 1b

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	60	120	2	$\frac{1}{2}$	120	480	4	$\frac{1}{4}$	180
y	120	480	4	$\frac{1}{4}$	60	120	2	$\frac{1}{2}$	180
Razem		600			Razem		600		
Oszczędność		240			Oszczędność		240		

W tabeli 1b przyjęliśmy, iż kraj A pozostawił sobie 60 jednostek produktu x, pozostałe 120 jednostek wymienił na 120 jednostek produktu y (a zgodziłby się nawet wymienić je na 60 jednostek i nie poniósłby straty)¹². Kraj B postąpił podobnie ze swoim produktem y. Po dokonaniu wymiany oba kraje posiadają produkt globalny przedstawiający — w aktualnych warunkach każdego z krajów — większą ilość nakładów pracy aniżeli w przypadku, gdyby specjalizacja w ogóle nie miała miejsca. Możemy więc powiedzieć, że oba kraje zaoszczędziły dzięki specjalizacji po 240 nakładów czasu pracy. Równa oszczędność w obydwu krajach jest przy-
padkowa i wynika z przyjętej przez nas relacji wymiennej.

Wariant 2

Specjalizacja: kraj A — produkt y, kraj B — produkt x.

Tabela 1c

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	—	—	—	—	90	360	4	$\frac{1}{4}$	90
y	90	360	4	$\frac{1}{4}$	—	—	—	—	90
Razem		360			Razem		360		

¹¹ Istnieje również ewentualność, iż rzeczywista (praktyczna) relacja wymienna wykróczy poza te ramy, co oczywiście stanie się na niekorzyść któregoś z krajów. Wypadek taki obecnie odrzucamy, sprowadzając analizę do przesłanek wyłącznie ekonomicznych.

¹² Abstrahujemy od kosztów wymiany, zdając sobie sprawę, iż ich uwzględnienie obniży ogólną sumę oszczędności albo nawet, jeśli koszty te będą wyższe od ogólnych oszczędności, powstanie strata. W naszej analizie odrzucamy koszty wymiany jako kryterium specjalizacji.

Po wymianie: c. d. tabeli 1c

<i>x</i>	30	60	2	$\frac{1}{2}$	60	240	4	$\frac{1}{4}$	90
<i>y</i>	60	240	4	$\frac{1}{4}$	30	60	2	$\frac{1}{2}$	90
	Razem	300			Razem	300			
	Strata	60			Strata	60			

Z tabeli 1c wynika, iż każdy z krajów stracił wskutek specjalizacji. Poszukując przyczyny tego zjawiska dochodzimy do wniosku, iż stało się tak dlatego, że żaden z krajów nie miał nad drugim absolutnej przewagi w dziedzinie, w której podjął *mą* specjalizacji. Uznajmy na razie to wyjaśnienie za wystarczające.

Przypadek II

Każdy z krajów ma absolutną przewagę nad drugim w produkcji poszczególnego dobra, lecz wewnętrzne relacje są inne niż w przypadku I. (Kraj A — *x* : *y* jak 1 : 2, kraj B jak 5 : 3).

Postępując analogicznie jak w przypadku I, otrzymujemy przedstawione niżej wyniki.

Brak specjalizacji:

Tabela 2

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
<i>x</i>	60	120	2	$\frac{1}{2}$	60	300	5	$\frac{1}{5}$	120
<i>y</i>	60	240	4	$\frac{1}{4}$	60	180	3	$\frac{1}{3}$	120
	Razem	360			Razem	480			

Wariant 1

Specjalizacja: kraj A — produkt *x*, kraj B — produkt *y*.

Tabela 2

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
<i>x</i>	180	360	2	$\frac{1}{2}$	—	—	—	—	180
<i>y</i>	—	—	—	—	160	480	3	$\frac{1}{3}$	160
	Razem	360			Razem	480			

Po wymianie:

<i>x</i>	60	120	2	$\frac{1}{2}$	120	600	5	$\frac{1}{5}$	180
<i>y</i>	100	400	4	$\frac{1}{4}$	60	180	3	$\frac{1}{3}$	160
	Razem	520			Razem	780			
	Oszczędność	160			Oszczędność	300			

Wariant 2

Specjalizacja: kraj A — produkt y , kraj B — produkt x .

Tabela 2b

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	—	—	—	—	96	480	5	$\frac{1}{5}$	96
y	90	360	4	$\frac{1}{4}$	—	—	—	—	90
	Razem 360				Razem 480				

Po wymianie:

x	36	72	2	$\frac{1}{2}$	60	300	5	$\frac{1}{5}$	96
y	60	240	4	$\frac{1}{4}$	30	90	3	$\frac{1}{3}$	90
	Razem 312				Razem 390				
	Strata 48				Strata 90				

Analiza przypadku II upewnia nas, jak się zdaje, iż wnioski, jakie wyciągnęliśmy z przypadku I, sprawdzają się także w odniesieniu do innych relacji.

Przypadek III

Kraj A posiada absolutną przewagę nad krajem B w produkcji obydwu dóbr. Relacje wewnętrzne są w obu krajach jednakowe (kraj A — $x : y$ jak $1 : 1$, kraj B również $1 : 1$)¹³.

Brak specjalizacji:

Tabela 3

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	60	120	2	$\frac{1}{2}$	60	240	4	$\frac{1}{4}$	120
y	60	120	2	$\frac{1}{2}$	60	240	4	$\frac{1}{4}$	120
	Razem 240				Razem 480				

¹³ Równie dobrze relacje te mogłyby mieć inną wielkość, np. $1 : 3$ lub $2 : 5$, ważne jest tylko, aby w obu krajach były identyczne.

Wariant 1

Specjalizacja: kraj A — produkt x, kraj B — produkt y.

Tabela 3a

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	120	240	2	$\frac{1}{2}$	—	—	—	—	120
y	—	—	—	—	120	480	4	$\frac{1}{4}$	120
Razem 240					Razem 480				

Po wymianie:

x	60	120	2	$\frac{1}{2}$	60	240	4	$\frac{1}{4}$	120
y	60	120	2	$\frac{1}{2}$	60	240	4	$\frac{1}{4}$	120
Razem 240					Razem 480				
Oszczędność 0					Oszczędność 0				

Wariant 2

Specjalizacja: kraj A — produkt y, kraj B — produkt x.

Tabela 3b

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	—	—	—	—	120	480	4	$\frac{1}{4}$	120
y	120	240	2	$\frac{1}{2}$	—	—	—	—	120
Razem 240					Razem 480				

Po wymianie:

x	60	120	2	$\frac{1}{4}$	60	240	4	$\frac{1}{4}$	120
y	60	120	2	$\frac{1}{4}$	60	240	4	$\frac{1}{4}$	120
Razem 240					Razem 480				
Oszczędność 0					Oszczędność 0				

Z przypadku III wynika, iż specjalizacja nie jest celowa, bo nie przynosi żadnych rezultatów. Dzieje się tak, pomimo że kraj A ma absolutną przewagę nad krajem B zarówno w produkcji dobra x, jak i dobra y. Wydawałoby się więc, iż niezależnie od tego, w jakiej dziedzinie kraj A chciałby się specjalizować, powinien osiągnąć korzyści. A tymczasem tak się nie dzieje. Dlaczego? Zanim odpowiemy na to pytanie, rozpatrzmy jeszcze jeden przypadek.

Przypadek IV

Kraj A ma absolutną przewagę nad krajem B w produkcji obydwu dóbr, lecz odmienne są wewnętrzne relacje w obu krajach (kraj A — $x : y$ jak 1:2, kraj B jak 6:5).

Brak specjalizacji:

Tabela 4

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	60	120	2	$\frac{1}{2}$	60	360	6	$\frac{1}{6}$	120
y	60	240	4	$\frac{1}{4}$	60	300	5	$\frac{1}{5}$	120
Razem 360					Razem 660				

Wariant 1

Specjalizacja: kraj A — produkt x , kraj B — produkt y .

Tabela 4a

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	180	360	2	$\frac{1}{2}$	—	—	—	—	180
y	—	—	—	—	132	660	5	$\frac{1}{5}$	132
Razem 360					Razem 660				

Po wymianie:

x	60	120	2	$\frac{1}{2}$	120	720	6	$\frac{1}{6}$	180
y	72	288	4	$\frac{1}{4}$	60	300	5	$\frac{1}{5}$	132
Razem 408					Razem 1020				
Oszczędność 48					Oszczędność 360				

Wariant 2

Specjalizacja: kraj A — produkt y , kraj B — produkt x .

Tabela 4b

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	—	—	—	—	110	660	6	$\frac{1}{6}$	110
y	90	360	4	$\frac{1}{4}$	—	—	—	—	90
Razem 360					Razem 660				

Po wymianie:

c. d. tabeli 4b

x	30	60	2	$\frac{1}{2}$	80	480	6	$\frac{1}{6}$	110
y	65	260	4	$\frac{1}{4}$	25	125	5	$\frac{1}{5}$	90
	Razem	320			Razem	605			
	Strata	40			Strata	55			

Na podstawie wyników otrzymanych z analizy przypadku IV mamy możliwość stwierdzić, że jakkolwiek kraj B nie miał absolutnej przewagi nad krajem A ani w produkcji dobra x , ani dobra y , opłaca mu się specjalizacja w produkcji dobra y . Możemy ponadto wyciągnąć wniosek, iż pomimo tego, że kraj A posiadał absolutną przewagę nad krajem B w produkcji dobra y , specjalizacja w tej dziedzinie nie dałaby mu żadnych korzyści.

Jeżeli cała nasza analiza nie zawiera istotnego błędu, to posłuży nam ona do wyciągnięcia ogólnych wniosków.

1. Absolutna przewaga jednego kraju nad drugim w wydajności pracy w produkcji określonego dobra nie w każdym przypadku pozwala na korzystną specjalizację, pomimo iż koszty wymiany równe są zeru (por. przypadek III, wariant 1 i 2 oraz przypadek IV, wariant 2). Ekonometryczne uzasadnienie powyższego wniosku podane jest w dodatku matematycznym do niniejszego artykułu.

2. Zawsze natomiast, korzystna jest specjalizacja, jeśli każdy kraj posiada nad drugim krajem stosunkową przewagę w produkcji określonego dobra (jeśli koszty wymiany są mniejsze od oszczędności) oraz zawsze niekorzystna jest specjalizacja, jeśli kraj uczestniczący w wymianie nie posiada stosunkowej przewagi w produkcji określonego dobra.

3. Im wyższa jest ta stosunkowa przewaga, czyli im większa jest rozpiętość wewnętrznej relacji w danym kraju w stosunku do kraju drugiego, tym większa jest suma oszczędności, jaką kraj ten może osiągnąć specjalizując się w odpowiedniej dziedzinie. Wniosek ten zilustrujemy dodatkowym przykładem, w którym założona jest wysoka rozpiętość relacji kraju B.

Przykład V

Duża rozpiętość w relacjach nakładów (kraj A — $x : y$ jak 5 : 1, kraj B jak 250 : 1).

Brak specjalizacja:

Tabela 5

Produkt	Kraj A				Kraj B				Razem wielkość produkcji
	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	Wielkość produkcji	Ogólny nakład pracy w godz.	Nakład na jednostkę	Wydajność pracy	
x	60	600	10	$\frac{1}{10}$	2	2000	1000	$\frac{1}{1000}$	62
y	90	180	2	$\frac{1}{2}$	90	360	4	$\frac{1}{4}$	180
	Razem 780				Razem 2360				

Po przystąpieniu do specjalizacji:

c. d. tabeli 5

x	78	780	10	$\frac{1}{10}$	—	—	—	—	78
y	—	—	—	—	590	2360	4	$\frac{1}{4}$	590
Razem 780					Razem 2360				

Po wymianie:

x	65	650	10	$\frac{1}{10}$	13	13000	1000	$\frac{1}{1000}$	78
y	120	240	2	$\frac{1}{2}$	470	1880	4	$\frac{1}{4}$	590
Razem 890					Razem 14880				
Oszczędność 110					Oszczędność 12520				

Z wniosków, jakie wysunęliśmy, wynika, iż nie ma żadnych powodów, aby uznawać tzw. zasadę kosztów komparatywnych za błędną. Mało tego. Z rozważania naszego wynika, iż tylko ona może należycie wyjaśnić, jaka jest istotna przyczyna korzyści z międzynarodowego podziału pracy lub inaczej mówiąc — z międzynarodowej specjalizacji.

Pamiętając o zastosowanych założeniach, zasadę tę moglibyśmy ująć w sposób ogólny następująco: zawsze korzystna jest specjalizacja w takiej dziedzinie produkcji, w której dany kraj posiada stosunkową przewagę w wydajności pracy nad zagranicą oraz zawsze niekorzystna jest specjalizacja w tej dziedzinie, w której dany kraj nie posiada stosunkowej przewagi nad zagranicą, chociaż posiada przewagę absolutną¹⁴.

Uznając więc w całej rozciągłości słuszność odkrytej przez Ricarda zasady kosztów komparatywnych, musimy jednak dokonać tu pewnych wyjaśnień. Przede wszystkim nie wydaje się, aby uznawanie słuszności zasady kosztów komparatywnych było jednoznaczne z uznawaniem słuszności teorii kosztów komparatywnych¹⁵. Sądzymy tak nie tylko dlatego,

¹⁴ Co wcale nie wyklucza podjęcia specjalizacji w takiej dziedzinie, w której w momencie wyjściowym stosunkowa przewaga nie istniała, lecz ma dopiero powstać w przyszłości.

¹⁵ Na temat kosztów komparatywnych patrz: D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Warszawa 1957; J. Soldaczuk, *Teoria kosztów komparatywnych*, „Życie Gospodarcze” 1960, nr 35, oraz *Handel zagraniczny a problematyka wzrostu gospodarczego we współczesnej burżuazyjnej literaturze ekonomicznej*, w: *Teorie wzrostu gospodarczego a współczesny kapitalizm*, Warszawa 1962, s. 215—261; J. Jankowiak, *Podstawowe funkcje handlu zagranicznego w socjalistycznym procesie reprodukcji*, „Handel Zagraniczny” 1962, nr 8; J. Łajugie, *Ewolucja teorii komparatywnych kosztów produkcji*, w: *Teoria i polityka handlu międzynarodowego w kapitalizmie*, Warszawa 1960, s. 46—79; S. E. Harris, *Koszty komparatywne w świetle badań empirycznych*, w: *Teoria i polityka...*, op. cit., s. 80—92; J. H. Williams, *The Theory of International Trade Reconsidered*, w: *Readings in the Theory of International Trade*, Londyn 1953, s. 253—271. Por. także W. Bieda, *Problemy międzynarodowego podziału pracy w światowym systemie socjalistycznym*, Studia Ekonomiczne PAN, 1961, nr 6, s. 129—130.

że w ogóle pojęcie „zasada” (podstawa, podwalina, fundament, prawidło) różni się od pojęcia „teoria” („system logicznie ze sobą związanych praw” — O. Lange¹⁶), ale również z innych powodów.

1. Zasada kosztów komparatywnych nie wyłącza możliwości stosowania innych zasad specjalizacji i wymiany zagranicznej. Mogą to być na przykład takie zasady: w warunkach sprzeczności interesów między krajami należy dążyć do możliwie wszechstronnego rozwoju gospodarki wewnętrznej; lub — w celu zabezpieczenia się przed skutkami wahań popytu zagranicy należy unikać wąskiej specjalizacji; albo — samowystarczalność w produkcji rolnej zabezpiecza przed skutkami politycznych konfliktów, itp.

2. Zasada kosztów komparatywnych wcale nie mówi, że dany kraj ma się w ogóle specjalizować lub w jakim stopniu ma się specjalizować. Stwierdza jedynie, że jeśli kraj przystąpi do specjalizacji, tylko wtedy uzyska bezpośrednie korzyści ekonomiczne, gdy w dziedzinach specjalizacyjnych będzie miał stosunkową przewagę nad zagranicą. Nie uzyska natomiast korzyści, gdy przewagi takiej nie będzie miał.

Z powyższych argumentów wynika, że zasada kosztów komparatywnych nie obejmuje swoim zasięgiem wszystkich zjawisk i zależności, jakie mogą występować w sferze obrotów handlowych między krajami, lecz przedstawia tylko jedną prawidłowość ekonomiczną, a więc za mało, aby mogła być teorią handlu zagranicznego. Sama zasada kosztów komparatywnych nigdy zresztą nie była teorią, stanowiła natomiast główną podstawę klasycznej teorii wolnego handlu, która w historii myśli ekonomicznej uzyskała również nazwę teorii kosztów komparatywnych (chyba dlatego, że omawiana zasada stanowiła jej fundament). Nie trudno zauważyć, że teoria ta zawiera, obok zasady kosztów komparatywnych, wiele innych twierdzeń (zasad), np. że międzynarodowy podział pracy ukształtował się na przestrzeni dziejów prawidłowo i nie ma potrzeby go zmieniać, że międzynarodowe warunki polityczne w kapitalizmie nie stanowią przeszkody dla osiągnięcia przez wszystkie kraje odpowiednich korzyści z wymiany handlowej, że możliwości rozwojowe wszystkich krajów zostaną najlepiej wykorzystane w drodze samoczynnego funkcjonowania mechanizmu wymiany międzynarodowej, itp. Twierdzenia te stanowiły podstawę postulatu wolnej wymiany handlowej jako formy maksymalizacji korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Zarówno twórcy, jak i zwolennicy teorii kosztów komparatywnych nie widzieli — bądź też nie chcieli widzieć — czynników ograniczających praktyczną stosowalność zasady kosztów komparatywnych¹⁷, co w kon-

¹⁶ O. Lange, *Ekonomia polityczna*, Warszawa 1959, s. 96.

¹⁷ Czynniki te rozpatrujemy poniżej.

sekwencji spowodowało, że teoria wolnego handlu została oparta na fałszywych przesłankach.

Proponując wyraźne rozgraniczenie pojęcia zasady od pojęcia teorii kosztów komparatywnych, będziemy w dalszym ciągu opracowania używali obu tych terminów w takim znaczeniu, jakie nadaliśmy im wyżej.

ZASADA KOSZTÓW KOMPARATYWNYCH A KIERUNKI ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Wspomnieliśmy już, że istnieją czynniki ograniczające stosowalność zasady kosztów komparatywnych. Z czysto teoretycznych rozważań wynika, iż zgodnie z, tą zasadą, im większa jest rozpiętość wewnętrznych relacji nakładów na jednostkę produktu (wydajności pracy) w stosunku do zagranicy, tym większą korzyść mogą osiągać kraje uczestniczące w wymianie międzynarodowej. Oznaczałoby to, że poszczególne kraje powinny w jak największym stopniu dążyć do wąskiej specjalizacji produkcji w tej dziedzinie, w której dzięki odpowiednim warunkom naturalnym lub wskutek dokonanych już nakładów wydajność pracy jest relatywnie największa. W drodze wymiany handlowej dokonałaby się zmiana struktury wytworzonego produktu odpowiednio do potrzeb wewnętrznych kraju. Oszczędności, powstałe wskutek dokonywania nakładów w dziedzinie specjalizacyjnej zamiast w dziedzinach mniej opłacalnych, zostałyby zrealizowane w drodze wymiany i przybrałyby postać określonych dóbr. Po przeprowadzeniu wymiany kraj posiadałby odpowiednio większą ilość dóbr aniżeli byłby w stanie wyprodukować przy braku specjalizacji i wymiany. Takie są wnioski, które należałoby realizować, gdyby zasada kosztów komparatywnych miała być w pełni stosowana. Istnieją jednak czynniki, które przemawiają za ograniczeniem praktycznej stosowalności zasady kosztów komparatywnych. Czynniki te są dwojakiego rodzaju: ekonomiczne i polityczne. Zostaną one tu kolejno omówione.

Chyba najważniejszym momentem przemawiającym przeciwko stosowaniu zasady kosztów komparatywnych jako podstawowej wytycznej dla polityki gospodarczej określonego kraju jest fakt, że należałoby uznać aktualną strukturę gospodarki za podstawę oceny możliwości specjalizacyjnych. Nie ma bowiem żadnej gwarancji, że struktura ta, jako spuścizna przeszłości, jest właściwie ukształtowana. Dotychczasowy międzynarodowy podział pracy, który odbywał się mniej więcej zgodnie z teorią wolnego handlu, a przynajmniej w stosunku do krajów nierozwiniętych, uformował gospodarkę w tych krajach na pewno nie z punktu widzenia ich własnych interesów, lecz z punktu widzenia interesów kapitalistycznych krajów wysoko rozwiniętych. Szczególnie wyraźnie widać

to w krajach kolonialnych. Wiadome jest, że obecna struktura nie może odzwierciedlać należycie ani możliwości produkcyjnych krajów zacofanych ani ich właściwego miejsca w międzynarodowym podziale pracy, dlatego więc ustalenie na dłuższy czas dziedzin specjalizacji wymaga przebudowy gospodarki pod kątem widzenia faktycznych możliwości rozwojowych. Gdyby natomiast miało się to dokonywać w oparciu o omawianą zasadę jako podstawowe kryterium, okres realizacji tego celu wydłużyłby się w nieskończoność.

Drugim, również istotnym czynnikiem, jest konieczność dostosowania gospodarki do zmian, jakie wynikają z przeobrażeń w dziedzinie popytu na produkcję specjalizacyjną. Oznacza to, iż wraz z ewentualnymi zmianami w rozmiarach zapotrzebowania zagranicy na produkty kraju specjalizującego się w ich wytwarzaniu, powinna istnieć możliwość elastycznego przestawienia produkcji na inne tory, bez ujemnych skutków dla gospodarki oraz bez strat mogących powstać w wyniku zmniejszenia rozmiarów tradycyjnego wywozu. Przyczyny niekorzystnych zmian zapotrzebowania mogą być różnorodne. W tym miejscu obchodzą nas tylko takie, które mają swoje źródło w przesłankach ekonomicznych. Należy tu głównie wymienić zjawisko stosunkowego spadku zapotrzebowania na surowce naturalne w wyniku udoskonaleń procesów technologicznych, których rezultatem jest oszczędniejsze zużywanie tych surowców, produkcja surowców syntetycznych, bądź spadek zapotrzebowania z powodu wahań koniunkturalnych.

Warto tu jeszcze zwrócić uwagę, iż o ile pierwszy czynnik ma raczej wyłączne zastosowanie do krajów nierozwiniętych, o tyle czynnik obecnie omawiany dotyczy w poważnym stopniu również krajów rozwiniętych. Jeśli bowiem nastąpi załamanie wymiany po stronie krajów zacofanych, ucierpią na tym również ogólne rozmiary obrotów, gdyż kraje te nie będą w stanie utrzymać dotychczasowego wolumenu importu, chyba że będzie on możliwy na warunkach kredytowych. Skuteczność jednak podtrzymywania w ten sposób eksportu krajów zaawansowanych jest ograniczona, gdyż przy ogólnym braku uodpornienia gospodarki krajów nierozwiniętych na wahania popytu, procesy dostosowawcze muszą przebiegać w zwolnionym tempie.

O tym, że czynnik polityczny odgrywa w handlu międzynarodowym ogromną rolę, można wnioskować chociażby z wyników badań teoretycznych ekonomistów niemarksistowskich. Należałoby tu wymienić szczególnie pracę A. O. Hirschmanna *National Power and the Structure of Foreign Trade*¹⁸, w której bada on zależność handlu międzynarodowego od politycznych dążeń jednego państwa do osiągnięcia przewagi nad

¹⁸ A. O. Hirschmann, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1945.

innymi państwami. Poszerzona analiza tego problemu znajduje się w teorii dominacji stworzonej przez ekonomistę francuskiego F. Perroux¹⁹.

Aczkolwiek w praktyce trudno odróżnić czynniki czysto ekonomiczne od czysto politycznych, celowe wydaje się ich teoretyczne rozgraniczenie dla uwypuklenia zależności handlu międzynarodowego od polityki. Historia dostarcza nam wielu przykładów potwierdzających jak najbardziej tezę, iż zmiany polityczne na świecie pociągają za sobą poważne następstwa w postaci zmian rozmiarów handlu międzynarodowego, jego struktury rzeczowej i kierunkowej. Państwo posiadające pozycję dominującą może nie tylko utrzymywać w stałej zależności gospodarczej inne kraje i przez to może wywierać niekorzystny wpływ na ich strukturę gospodarczą, ale jest również w stanie doprowadzić do poważnych wstrząsów wskutek zastosowania środków dyskryminujących. Jeśli w takim przypadku zależność danego kraju od handlu zagranicznego jest wysoka, a gospodarka nie jest przystosowana do zmian wynikających z elastyczności popytu zagranicy na eksportowane przez ten kraj towary, wtedy ekonomiczne skutki jakichkolwiek represji zastosowanych z zewnątrz są wysoce szkodliwe.

Dążenie do uniezależnienia się od następstw wymienionych czynników ekonomicznych i politycznych może prowadzić do polityki autarkicznej, która — w czystej postaci — oznacza całkowitą rezygnację z korzyści, jakie mogłyby być osiągnięte przez specjalizację i wymianę zagraniczną. Oczywiście jest rzeczą, iż straty, jakie społeczeństwo ponosi na skutek stosowania polityki autarkii, są ogromne i jeśli polityka ta wynika z niezbyt realistycznej oceny sytuacji międzynarodowej, nie może być uznana za racjonalną.

Kapitalistyczny kraj nierozwinięty nie może więc stosować zasady kosztów komparatywnych jako generalnej podstawy polityki rozwojowej, ale nie może również stosować systemu autarkii, bo wtedy tempo wzrostu gospodarczego byłoby odpowiednio niższe, a w pierwszej fazie mogłyby nawet wystąpić procesy regresywne. Sytuacja optymalna ma więc miejsce pomiędzy tymi dwiema skrajnymi ewentualnościami. W zależności od konkretnego układu warunków wewnętrznych i międzynarodowych polityka rozwojowa może nachylać się bądź w stronę nieograniczonej wymiany, bądź w stronę polityki samowystarczalności, czego wyrazem będzie zakres i rozmiary zastosowanych środków ograniczających wymianę (cła, kontyngenty, itp.).

¹⁹ Patrz F. Perroux, *Teoria gospodarki dominującej a równowaga międzynarodowa*, w: *Teoria i polityka...*, op. cit., a 327—364. Por. także J. R. Behrman, W. E. Schmidt, *International Economics*, Nowy Jork 1957, s. 2—11.

DODATEK MATEMATYCZNY

(opracowany przez dra Zbigniewa Czerwińskiego)

Przedstawiona w artykule teza o braku korzyści ze specjalizacji przy jednakowych relacjach nakładów może być udowodniona na podstawie prostego modelu matematycznego. Rozpatrujemy produkcję dwóch produktów w dwóch krajach. Zakładamy sprawozdalność wszystkich nakładów do nakładów pracy.

Oznaczenia:

- k_{ij} — nakład pracy na jednostkę dobra j w kraju i ;
- Y_i — zasób pracy, który kraj i może poświęcić na produkcję dóbr 1 i 2;
- x_{ij} — produkcja dobra j w kraju i ;
- X_j — łączna produkcja dobra j w obu krajach;
- p_j — cena dobra j (na rynku światowym lub umowna);
- $Z_j > 0$ — minimalny poziom produkcji dobra j dla obu krajów.

Zadanie: Rozdzielić produkcję obu dóbr między oba kraje, tak by osiągnąć maksymalną produkcję.

Model algebraiczny

$$\begin{aligned} k_{11} x_{11} + k_{12} x_{12} &= Y_1 \\ k_{21} x_{21} + k_{22} x_{22} &= Y_2 \\ x_{11} + x_{21} &= X_1 \geq Z_1 \\ x_{12} + x_{22} &= X_2 \geq Z_2 \\ \max : P &= p_1 X_1 + p_2 X_2 \quad (x_{ij} \geq 0) \end{aligned}$$

Rozwiązanie tego zadania wyznacza cztery liczby: x_{11} , x_{12} , x_{21} , x_{22} (a stąd liczby X_j). Bez specjalnych założeń o parametrach nie można powiedzieć, jak się będą kształtowały poszczególne x_{ij} . Można jednak rozróżnić dwa rodzaje rozwiązań.

1. Rozwiązania, w których wszystkie $x_{ij} > 0$. Przy takim rozwiązaniu każdy kraj wytwarza każde dobro. Takie rozwiązania nazwiemy niespecjalizacyjnymi.

2a. Rozwiązania, w których co najmniej jedno $x_{ij} = 0$. Przy takim rozwiązaniu co najmniej jeden kraj nie wytwarza jednego z rozpatrywanych dóbr (będzie je musiał importować). Takie rozwiązania nazwiemy specjalizacyjnymi.

2b. Rozwiązania, w których dwa $x_{ij} = 0$ nazwiemy całkowicie specjalizacyjnymi. Jest to przypadek, gdy każdy kraj wytwarza tylko jedno dobro. (Z uwagi na założenia problemu, w przypadku 2b możliwe jest tylko $x_{11} = x_{22} = 0$ albo $x_{12} = x_{21} = 0$).

Wykażemy, że jeżeli $\frac{k_{11}}{k_{12}} = \frac{k_{21}}{k_{22}}$ (relacje nakładów na poszczególne dobra są w obu krajach równe), to istnieje nieskończenie wiele rozwiązań powyższego zadania, a wśród nich zarówno rozwiązania specjalizacyjne jak i niespecjalizacyjne.

Dowód

Niech liczby \bar{x}_{11} , \bar{x}_{12} , \bar{x}_{21} , \bar{x}_{22} stanowią rozwiązanie specjalizacyjne. Jedna z nich jest równa zeru, np. \bar{x}_{11} (analogicznie można rozumować, gdy któraś inna z tych liczb jest równa zeru).

Zmniejszmy \bar{x}_{12} o r jednostek). Zwolni się przez to $r k_{12}$ jednostek pracy w kraju 1, co pozwoli na wytworzenie $\frac{r k_{12}}{k_{11}}$ jednostek dobra 1 w kraju 1. Zmniejszmy

o $r \frac{k_{12}}{k_{11}}$ wielkość \bar{x}_{21} . (Można to na pewno zrobić przy odpowiednim doborze r , ponieważ $\bar{x}_{21} \geq Z_1 > 0$). Zwolni się przez to $k_{21} r \frac{k_{12}}{k_{11}}$ jednostek pracy w kraju 2, co

pozwole na wytworzenie $\frac{r k_{21} k_{12}}{k_{11}}$ jednostek dobra 2 w kraju 2. Ale wobec równości

relacji nakładów $\frac{k_{21} k_{12}}{k_{11} k_{22}} = 1$, a więc można będzie wytworzyć dodatkowo r jednostek dobra 2 w kraju 2. W ten sposób z rozwiązania specjalizacyjnego \bar{x}_{ij} przy $\bar{x}_{11} = 0$ otrzymamy rozwiązanie:

$$\begin{aligned} x_{11} &= \frac{rk_{12}}{k_{11}} & x_{12} &= \bar{x}_{12} - r \\ x_{21} &= \bar{x}_{21} - \frac{rk_{12}}{k_{11}} & x_{22} &= \bar{x}_{22} + r \end{aligned}$$

Rozwiązania te dają X_1 i X_2 takie same, jak rozwiązanie wyjściowe. Rozwiązań tych jest nieskończenie wiele dla $0 < r < \min \left\{ \bar{x}_{12}, \frac{k_{11}}{k_{12}} \bar{x}_{21} \right\}$ przy czym każde takie rozwiązanie bez specjalizacji daje tę samą (maksymalną z możliwych) produkcję, co wyjściowe rozwiązanie ze specjalizacją.

Przykład

		produkty		
		k_{ij}		Y_i
kraje	1	2	4	80
	2	4	8	120
		Z_j	20	20

$p_1 = 3, p_2 = 5$

Maksymalna osiągalna produkcja wynosi przy tych danych 190 jednostek monetarnych, przy następujących różnych rozdziałach produkcji i w nieskończonej liczbie sytuacji pośrednich.:

1)

x_{ij}	1	2
1	—	20
2	30	—
X_j	30	20

$P = 3 \cdot 30 + 5 \cdot 20 = 190$
Rozwiązanie całkowicie specjalizacyjne

2)

x_{ij}	1	2
1	4	18
2	26	2
X_j	30	20

$P =$ jak poprzednio
Rozwiązanie niespecializacyjne

3)

x_{ij}	1	2
1	30	5
2	—	15
X_j	30	20

$P =$ jak poprzednio
Rozwiązanie specjalizacyjne (niecałkowicie)