

LUDWIK JANKOWIAK

KARTELE W KAPITALISTYCZNYM HANDLU ZAGRANICZNYM

I

W kapitalistycznym handlu zagranicznym, podobnie jak w handlu krajowym, przedsiębiorstwa dążą do maksymizacji zysków. Wolna konkurencja, zasadniczy rys charakterystyczny gospodarki wolnokapitalistycznej, z jednej strony zmusza przedsiębiorstwa do osiągania większej efektywności produkcji oraz do uwzględniania coraz to nowych życzeń konsumentów, z drugiej jednak wpływa niekiedy na pomniejszenie ich zysku. Stąd zrozumiałe są wysiłki producentów i eksporterów w różnych krajach w kierunku ograniczenia albo nawet całkowitego wyeliminowania między nimi konkurencji. Bardzo często przedsiębiorcy zabiegają o pomoc państwa, aby zalegalizować porozumienie i zapewnić sobie uprzywilejowaną pozycję w stosunku do nie zrzeszonych zagranicznych konkurentów. Tendencja do wypierania konkurencji występuje szczególnie silnie w okresach nadwyżek produkcyjnych, spowodowanych bądź to depresją rynkową, „zbyt obfitymi” zbiorami lub trudnościami, z jakimi borykają się wytwórcy w przystosowaniu się do nowych sytuacji rynkowych. Należy jednak podkreślić, że moment nadwyżek towarowych nie jest cechą istotną zabiegów zmierzających w kierunku ograniczenia konkurencji oraz osiągnięcia maksymalnych zysków.

Jednym ze sposobów, przy pomocy którego przedsiębiorcy kapitalistyczni próbują ograniczyć wolną konkurencję — są kartele. Pojęcie „kartel” nie jest w słownictwie ekonomicznym ściśle sprecyzowane i słowu temu przypisywane jest różne znaczenie, co z kolei jest źródłem wielu nieporozumień. W Stanach Zjednoczonych na przykład określenie to ma wydźwięk negatywny, gdyż kartelom przypisuje się tendencje do nadmiernego ograniczania handlu oraz stosowania niedozwolonych praktyk w dziedzinie produkcji i obrotu towarowego. W Europie natomiast termin ten jest używany w stosunku do specjalnego typu zrzeszenia wytwórców i nie wywołuje żadnych lub tylko bardzo skromne aluzje co do „niewłaściwych praktyk gospodarczych”.

W terminologii amerykańskiej kartele przyrównywane są do trustów i monopolii, których działalność należy poddać kontroli i w miarę możliwości ustawowo regulować.

Na ogół w kapitalistycznej literaturze handlu zagranicznego przez kartel rozumie się zrzeczenie przedsiębiorstw dla celów ustalania cen lub warunków sprzedaży, ograniczenia produkcji (zazwyczaj w drodze ustanawiania kontyngentów), podziału rynków i stypulowania innych korzystnych dla uczestników porozumienia warunków. Forma powiązana może być różna: ściśle formalna, oparta na pisemnej umowie lub polegająca tylko na porozumieniu ustnym. Kartel może obejmować tylko przedsiębiorstwa krajowe, zazwyczaj jednak mówiąc o nich ma się na myśli kartele międzynarodowe, obejmujące przedsiębiorstwa w różnych krajach. Rzecz jasna, że polityka restrykcji w dziedzinie produkcji i obrotu towarowego może być i jest zazwyczaj prowadzona w warunkach kapitalistycznej gospodarki nie tylko przez kartele, ale równie dobrze i przez duże, gospodarczo silne przedsiębiorstwa jednostkowe.

Kartele mają już swą bogatą historię, sięgającą kilku dziesiątków lat. Rozwój i wzrost ich siły gospodarczej przypada jednak na okres między pierwszą i drugą wojną światową.

Po pierwszej wojnie światowej wiele dużych przedsiębiorstw stanęło w obliczu nadwyżek mocy produkcyjnej, co z kolei doprowadziło do ostrej konkurencji. Był to zresztą okres ekspansji w produkcji i w handlu, który charakteryzował się procesem wchłaniania małych i średnich przedsiębiorstw przez duże korporacje przemysłowe (w Europie zachodniej i w Stanach Zjednoczonych). W okresie tym liczne zagraniczne filie wielkich przedsiębiorstw niemieckich zostały przyjęte przez koncerny angielskie i amerykańskie, które we własnym interesie dążyły do zawarcia porozumień kartelowych z niemieckimi przedsiębiorstwami-założycielami. Celem tych porozumień była m. in. chęć pozyskania pomocy technicznej oraz korzystania z doświadczeń „przedsiębiorstwa-matki”. W latach trzydziestych powszechny kryzys w krajach kapitalistycznych oraz kurczące się rynki zbytu miały poważny wpływ na proces kartelizacji. Dopatrywano się w kartelach instytucji, która miała przeciwdziałać depresji cen na rynku, spowodowanej nie- możliwymi do upłynnienia nadwyżkami towarowymi lub nie wykorzystanymi mocami produkcyjnymi.

Kryzys gospodarczy lat trzydziestych poważnie ograniczył rolę wolnej konkurencji jako regulatora produkcji i cen, szczególnie w dziedzinie międzynarodowego obrotu towarowego; na plan pierwszy natomiast wysunęły się środki negocjacyjne, najczęściej przy oficjalnym współdziałaniu rządów poszczególnych państw. Okres ten był jednocześnie

nie świadkiem powstawania i silnego rozwoju międzynarodowych karteli.

Wzrost produkcji na szeroką, nie spotykaną dotychczas skalę, skupianie jej w coraz większych przedsiębiorstwach, czemu wybitnie sprzyjał szybki wzrost poziomu techniki, prowadził do wzrostu konkurencji i powstawania porozumień między producentami w poszczególnych dziedzinach produkcji przemysłowej, a więc do powstawania karteli. Szerokie powiązania między kartelami i rządami poszczególnych państw oraz ich wpływ na parlamenty, osiągany zarówno przez przekupstwo jak i własny udział, powodowały, że możliwości interwencji ekonomicznej państwa były wykorzystywane w celu poparcia interesów karteli. Wyrazem tego było wprowadzenie w ostatnich latach wieku XIX i w wieku XX polityki protekcyjnej nowego rodzaju. Była ona skierowana nie jak poprzednio — na ochronę rozwijającego się przemysłu, lecz na ochronę zazwyczaj najbardziej rozwiniętych gałęzi produkcji, które mogły śmiało konkurować z produkcją zagraniczną nie tylko na rynku krajowym, ale również na rynkach obcych.

Głównym instrumentem polityki państwowej były w tym okresie, podobnie jak na początku wieku XIX — cła: „... kartele doprowadziły do ceł ochronnych nowego, oryginalnego typu: ochrania się (podkreślił to już Engels w III tomie *Kapitału*) właśnie te produkty, które nadają się do wywozu¹.

Kartele korzystały także z niskiego opodatkowania produkcji przemysłowej, popierającego rozwój burżuazji, co przy istniejącym systemie wysokich тариф celnych umożliwiło im osiąganie ogromnych zysków².

Sprawa działalności karteli nie jest sprawą błahą jeśli się zważy, że duża część handlu światowego jest w większym lub mniejszym stopniu przedmiotem porozumień kartelowych³.

Kartele w wielu aspektach przyrównać można do międzypaństwowych umów towarowych. W istocie rzeczy obie te formy porozumień

¹ W. I. Lenin, *Imperializm jako najwyższe stadium kapitalizmu*, w: *Dzieła wybrane*, t. I, Warszawa 1949, s. 979.

² Według obliczeń podanych w pracy H. C. Engelbranda i Hanningtona (*Handlarze śmierci*, Warszawa 1947, s. 225), przeciętny zysk Kruppa wynosił w ostatnich latach przedwojennych 31 625 tys. marek, w czasie wojny — 66 576 tys. Zakłady Rhein Metal und Maschinen-Fabrik przynosiły przed wojną zysk roczny w wysokości 1 448 tys. marek, w czasie wojny — 9 568 tys. marek.

³ Machlup i Corwin Edwards szacują wielkość handlu światowego pozostającego pod kontrolą karteli na ponad 30%, Mason cyfrę tę określa na ok. 40—45%. E. Machlup, *The Nature of the International Cartel Problem*; D. Edwards, *A Cartel Policy for the United Nations*, Nowy Jork 1945, s. 11; E. S. Mason, *Controlling World Trade*, Nowy Jork 1946, s. 26.

są niejednokrotnie identyfikowane. Wspólnym ich celem jest dążenie do roztoczenia kontroli nad produkcją, cenami i dystrybucją towaru oraz do osiągnięcia maksimum zysku (co jest szczególnie prawdziwe w odniesieniu do karteli). Jest jednak między nimi pewna różnica. Międzynarodowe umowy towarowe są typem umów gospodarczych między państwowych (choćby poszczególne rządy krajów kapitalistycznych niekiedy uczestniczą również i w umowach kartelowych), które charakteryzują się tym, że:

1. mają zawsze charakter wielostronny,
2. wyłącznym przedmiotem ich jest jeden towar,
3. jedynym celem ich jest regulowanie cen danego towaru na rynku międzynarodowym.

Z międzynarodowymi umowami towarowymi spotykamy się od niedawna, mianowicie od czasu, gdy po pierwszej wojnie światowej pojawiła się konieczność regulowania gwałtownych niekiedy ruchów cen poszczególnych surowców i artykułów (głównie pochodzenia rolniczego), wywołanych spadkiem nienormalnie wysokiego w czasie wojny popytu.

Fakt, że stronami w międzynarodowych umowach towarowych są rządy poszczególnych państw, pozwala na uwzględnienie w pewnym chociaż stopniu interesów konsumentów oraz krajów będących głównymi importerami danego towaru. Tym niemniej międzynarodowym umowom towarowym — podobnie jak kartelom — przyświecają przede wszystkim interesy producentów. Przedmiotem umów są prawie wyłącznie artykuły rolnicze i podstawowe surowce, ponieważ zaś głównym celem karteli jest kontrola cen gotowych towarów przemysłowych — uwzględniają one interesy znacznie węższego kręgu zainteresowanych.

O tym, czy obrót towarowy kontrolowany jest w drodze międzynarodowych umów towarowych, czy porozumienia kartelowego, decyduje w dużej mierze charakter towaru. Towary tego rodzaju, jak kauczuk, cyna, nitraty, oleje, miedź, kawa, herbata, kakao, cukier, pszenica itp. są przedmiotem międzynarodowych umów towarowych, natomiast towary, których produkcja wymaga dużych nakładów pracy (zwłaszcza wysoko kwalifikowanej), jak stal, artykuły farmaceutyczne, chemikalia, aparaty elektryczne, szkła optyczne itp., kontrolowane są w drodze porozumień kartelowych.

We wszystkich prawie rokowaniach po drugiej wojnie światowej, dotyczących międzynarodowych umów towarowych, próbowano osiągnąć porozumienie w zakresie jednego, konkretnego produktu. Prawdopodobnie to właśnie utrudniało w dużej mierze te rokowania. Kraj eksportujący jakieś towary jest równocześnie importerem innych towarów. Będzie on poszukiwał takich rozwiązań, które pozwolą mu utrzymać wysoką cenę na artykuł przez niego eksportowany, niską zaś

ceną na artykuł przez niego importowany. Jeśliby rokowania toczące się w okresie wysokich cen dotyczyły jednocześnie obydwu towarów, byłby on skłonny obniżyć cenę na swój towar eksportowy, w przypadku gdyby ta sama zasada zastosowana została do artykułu przez niego importowanego. Z drugiej strony należy obawiać się, że próba osiągnięcia porozumienia dotyczącego szeregu produktów jednocześnie mogłaby okazać się zbyt trudna do realizacji.

Działanie międzynarodowego porozumienia towarowego związane jest zazwyczaj z trzema możliwymi zasadami: 1. długoterminowych kontraktów wielostronnych, 2. restrykcji eksportowych, 3. zapasów interwencyjnych. W poszczególnych porozumieniach może przy tym występować bądź tylko jedna z tych zasad, bądź w połączeniu z drugą lub nawet z dwoma pozostałymi. I tak np. międzynarodowa umowa pszeniczna opiera się głównie na zasadzie długoterminowych kontraktów, wielostronnych, umowa cukrownicza oparta jest na zasadzie kontyngentowych ograniczeń eksportowych, umowa zaś cynowa na zasadzie towarowej rezerwy interwencyjnej. Rozpatrzmy pokrótce każdą z tych zasad kolejno.

1. **Długoterminowy kontrakt wielostronny.** Kontrakt długoterminowy wprowadza element trwałości do cen i dochodów realizowanych przez producentów surowców, gdyż rząd importujący podejmuje się zakupywać od rządu eksportującego określoną ilość towarów po określonej cenie. Niebezpieczeństwo, jakie może wystąpić przy tego rodzaju porozumieniach, polega na tym, że towary mogą być użyte nie tylko dla zapewnienia równowagi, ale dla stworzenia także ochrony zainteresowanych producentów, dyskryminującej producentów krajów nie będących stronami porozumienia.

2. **Restrykcje eksportowe (kwoty eksportowe).** Na przykład w umowie cukrowniczej polegają one na tym, że w zależności od poziomu ceny cukru na wolnym rynku światowym dopuszczalny eksport krajów członkowskich ograniczony zostaje mniej lub więcej ściśle przez wyznaczone kontyngenty eksportowe. Jeżeli cena światowa jest powyżej pewnego poziomu, eksport nie jest w ogóle kontyngentowany, jeśli cena zaś spada poniżej tego poziomu — restrykcje kontyngentowe stają się coraz większe.

3. **Zasada zapasów interwencyjnych.** Zasada ta polega na tym, że krajowy urząd rezerw może manipulować interwencyjną rezerwą towarową w ten sposób, że skupuje produkty na magazyn w okresie, kiedy cena tego artykułu jest wyjątkowo niska, a wyprzedaje ten artykuł z magazynów, kiedy cena jego jest wyjątkowo wysoka. Rzecz jasna, że akcja podjęta przez pojedynczy urząd krajowy nie będzie mogła wpłynąć w decydujący sposób na światową cenę pro-

duktu. Duży wpływ na poziom cen światowych mogłaby jednak wywierać akcja międzynarodowej organizacji rezerw towarowych, która dysponowałaby zasobami finansowymi dostarczonymi przez wszystkie kraje zainteresowane danym towarem. Zasadę tę można odnaleźć w międzynarodowej umowie cynowej. Zasada międzynarodowych zapasów interwencyjnych ma duże zalety i jest ona ostatnio mocno lansowana w sprawozdaniu grupy ekspertów układu ogólnego w sprawie handlu i taryf celnych (GATT).

Uwagi o międzynarodowych umowach towarowych były konieczne, aby wykazać, że regulowanie cen artykułów rolniczych i surowców w skali międzynarodowej przez zawieranie umów — prywatnych czy między państwami — między głównymi producentami danego towaru może mieć różne cele. Cele te mogą niejednokrotnie ząbieć się między sobą. Międzynarodowe umowy towarowe mogą często działać na korzyść prywatnych monopolii, które opanowały produkcję albo obrót danym towarem. Tym niemniej międzynarodowe umowy towarowe z natury swej stanowią próbę międzynarodowej gospodarki planowej. Należy również stwierdzić, że umowy te mogą w pewnych warunkach przynieść korzyść krajom gospodarczo nierozwiniętym, a zwłaszcza tym spośród nich, w których koncentruje się duża część produkcji danego towaru.

II

Celem porozumień kartelowych jest ustalanie cen, wyeliminowanie konkurencji, podział rynków zbytu między producentów — uczestników porozumienia, ograniczenie produkcji w drodze ustanawiania kontyngentów obowiązujących poszczególnych producentów lub wprowadzenie ograniczeń innego rodzaju.

Istnieje szeroki wachlarz metod, przy pomocy których kartele dążą do realizacji swoich celów. Procedurą, jaka znalazła najszerokie zastosowanie w ograniczeniu albo nawet całkowitej likwidacji konkurencji, jest podział rynków zbytu między poszczególnych producentów, którzy w ten sposób zapewniają sobie wyłączne prawo produkowania oraz niekiedy dystrybucji towarem na wyznaczonym terytorium.

W okręgach, w których operacje te przeprowadzane są łącznie, przydziela się poszczególnym producentom kontyngenty. Za przykład może tu posłużyć porozumienie zawarte między Imperial Chemical Industries (ICI) i E. I. du Pont de Nemours and Co., na podstawie którego całe Imperium Brytyjskie, z wyjątkiem Kanady i Nowej Funlandii, było terenem operacyjnym zarezerwowanym dla ICI, a Stany Zjednoczone i Ameryka Centralna domeną dla du Pont and Co. Co więcej — oba te przedsiębiorstwa-giganty dla ugruntowania swojej monopolistycznej

pozycji zawarły porozumienie ze znaną firmą niemiecką IG Farbenindustrie i innymi jeszcze koncernami chemicznymi.

Działalność karteli, w szczególności w krajach trzecich, prowadzona jest zazwyczaj pod postacią filii (będących wspólną własnością) kilku przedsiębiorstw. W ten sposób oba wspomniane koncerny, tj. du Pont i ICI, zaprzestały walki konkurencyjnej na terenie Kanady z momentem gdy wspólnie powołały do życia nową firmę Canadian Industries Ltd., która stała się w tym kraju wyłącznym wytwórcą i importerem produktów obu firm.

Działalność karteli, w szczególności w krajach trzecich, prowadzona kład operacji kartelowych. Do utworzenia kartelu doszło w 1938 r. na podstawie porozumienia zawartego między następującymi firmami: Imperial Chemical Industry, Solvay Co. of Belgium, Stickstoff Syndikat (który był aparatem dystrybucji IG Farbenindustrie), Chilean Nitrates and Iodine Sales Corp. i innymi mniej znanymi przedsiębiorstwami. Po utworzeniu wspomnianego kartelu eksport nitratów z Europy do Stanów Zjednoczonych i Egiptu doznał silnego zahamowania, a rynki obu tych krajów stały się wyłączną domeną eksportu chilijskiego. Jednocześnie eksport nitratów chilijskich do Europy został silnie zredukowany. Podczas drugiej wojny światowej zapotrzebowanie na nitraty ogromnie wzrosło, co pociągnęło za sobą dalszy rozwój tej gałęzi wytwórczości. W ten sposób główna przyczyna zawiązania się kartelu — a mianowicie trudności z upłynnieniem nadwyżek produkcyjnych w okresie przed drugą wojną światową — przestała istnieć i w rezultacie kartel rozpadł się.

Niekiedy celem karteli jest wzajemna wymiana patentów, informacji o technologicznych metodach produkcji, doświadczeń zdobytych itp. Z tego rodzaju porozumieniami kartelowymi spotykamy się zwłaszcza w przypadkach skomplikowanych, wysoce specjalizacyjnych procesów produkcyjnych. Wspomniane wyżej porozumienie między Imperial Chemical Industries, du Pont i IG Farbenindustrie jest przykładem porozumienia kartelowego tego właśnie typu.

Odmiernym rodzajem porozumienia kartelowego jest układ zawarty między General Electric Co. i znaną niemiecką firmą Krupp. W roku 1928 obie firmy osiągnęły porozumienie co do wspólnego wykorzystania posiadanych patentów odnoszących się do produkcji tungstenu karbido-wego, metalu charakteryzującego się wyjątkową twardością i odpornością. Układ postanawiał, że cenę tungstenu na rynku amerykańskim ustalać będzie firma General Electric, natomiast firma Krupp otrzymywać będzie prowizję od dokonanego obrotu. Warto tu nadmienić, że cena tego metalu, która w okresie przed zawarciem porozumienia wynosiła \$ 50,00 za $\frac{1}{2}$ kg, podskoczyła po wejściu jego w życie do \$ 453

(z pewnym rabatem przy zakupach hurtowych). W ciągu całego okresu lat trzydziestych cena tungstenu utrzymywała się powyżej \$ 200,00. Dopiero gdy sprawa oparła się o Komisję Antytrustową (w 1942 r.) cena została obniżona, wahając się w granicach od \$ 28 do 45. Warto zaznaczyć, że koszty produkcji wynosiły przeciętnie około \$ 8⁴. Kalkulacja powyższa świadczy bardzo wymownie o polityce bezwzględniego wyzysku stosowanej przez kartele.

Dalszym przykładem porozumienia kartelowego typu „patentowego” jest porozumienie osiągnięte w 1929 r. między IG Farbenindustrie i Standard Oil Company z New Jersey. Zmierzało ono do wzajemnego uprzywilejowania sobie posiadanych patentów oraz wiedzy technicznej dla osiągnięcia obopólnych korzyści. Dzięki temu porozumieniu firma amerykańska korzystać mogła z pewnych osiągnięć chemii niemieckiej, a IG Farben rozciągnęła swoje macki na przemysł przetwórczy ropy naftowej w Stanach Zjednoczonych oraz weszła w posiadanie cennych informacji dotyczących procesów uszlachetniania ropy (biorąc pod uwagę bardzo wysoko rozwinięty przemysł naftowy w Stanach Zjednoczonych)⁵.

W okresie międzywojennym również niektóre gałęzie polskiego przemysłu (zwłaszcza ciężkiego) były skartelizowane. I tak np. eksport wyrobów walcowanych, a więc żelaza prętowego, kształtowego, uniwersalnego, taśmowego, żelaza na drut, materiału nawierzchni kolejowej, blachy grubej, średniej, cienkiej i ocynkowanej, odbywał się w ramach syndykatów przynależnych albo pozostających pod kontrolą Entente Internationale des Aciers (EIA) — Międzynarodowego Kartelu Stalowego w Luksemburgu.

Zdaniem ówczesnych ekspertów polskich⁶, wystąpienie naszych hut z kartelu nie byłoby dla nas korzystne; przynależność bowiem do kartelu dawała hutnictwu, poza wysokimi cenami, stabilizację kierunku produkcji oraz zapewniała mu ciągłość eksportu. Materiały Konferencji Eksportowej nie wspominają jednak o sprawie, kto w efekcie końcowym czerpał korzyści z wysokich cen dyktowanych przez EIA w Luksemburgu.

III

Z dotychczasowych rozważań na temat karteli wynika w sposób nie budzący wątpliwości, że działalność ich prowadzi z reguły do ograni-

⁴ Por. W. Koivisto, *Principles and Problems of Modern Economics*, Nowy Jork 1957, s. 577.

⁵ H. B. Killough, *Economics of International Trade*, Nowy Jork 1948, s. 282.

⁶ Por. materiały Konferencji Eksportowej w 1939 r., Warszawa 1939, wyd. Izba Przemysłowo-Handlowych.

czenia rozmiarów produkcji, do podwyższenia cen artykułów będących przedmiotem porozumienia kartelowego i do ograniczenia obrotów w handlu międzynarodowym.

Uczestnik porozumienia kartelowego może eksportować tylko po ustalonej cenie, zazwyczaj tylko w granicach przyznanego mu kontygentu i na ściśle wyznaczony rynek zbytu. Rzecz jasna, tego rodzaju ograniczenia są przeciwstawne interesom szerokich mas konsumentów i nie mają z punktu widzenia ogólnoeconomicznego żadnego uzasadnienia.

W obronie interesów karteli szermuje się niekiedy argumentem, że działalność ich prowadzi do likwidacji przedsiębiorstw mało rentownych, tj. charakteryzujących się wysokimi kosztami produkcji, i do wyeliminowania marnotrawstwa w dziedzinie walki konkurencyjnej. W istocie rzeczy jest jednak sprawą bardzo dyskusyjną, czy wspomniane wyżej korzyści, wątpliwej zresztą natury, zwłaszcza w dziedzinie handlu zagranicznego w ogóle mogą wystąpić, aby chociaż w pewnej mierze usprawiedliwić istnienie i działalność karteli. Kartele międzynarodowe tworzone są na wzór karteli krajowych, które ustalają ceny sprzedaży na wystarczająco wysokim poziomie, aby produkcja nawet najmniej rentownych przedsiębiorstw stała się opłacalna. Co więcej, ograniczenie rozmiarów produkcji — jak wykazuje bogata praktyka w tym zakresie — prowadzi do wzrostu jednostkowych kosztów produkcji. Ale zakładając nawet hipotetycznie, że działalność karteli przyczynia się do wyeliminowania przedsiębiorstw o bardzo wysokich kosztach własnych produkcji i marnotrawstwa w walce konkurencyjnej, ewentualne materialne korzyści stąd płynące przypadłyby tylko i wyłącznie uczestnikom porozumienia kartelowego, a nie szerokim rzeszom konsumentów.

Wysoka cena sprzedaży podyktowana przez kartel znajduje swe odzwierciedlenie tak w globalnej wartości, jak i wielkości obrotów towarowych. W jakim stopniu to nastąpi, to zależy w dużej mierze od elastyczności popytu na dany towar. W przypadku gdy w grę wchodzi towar charakteryzujący się małym stopniem elastyczności, wyższa cena sprzedaży nie wpłynie w ogóle (albo tylko w znikomej mierze) na wysokość kształtowania się ogólnych obrotów i tym samym wzrośnie globalna wartość sprzedaży. Nawet w przypadku gdyby wyższa cena istotnie przyczyniła się do zmniejszenia rozmiarów popytu jest rzeczą prawdopodobną, że ogólna wartość sprzedaży utrzyma się w dotychczasowych granicach. Doprowadzi to co prawda do zmniejszenia obrotu danym towarem, ale sprzedaż nastąpi po wyższej cenie.

Wzrost wielkości czystego zysku uzyskanego dzięki wyższej cenie zależec będzie również od stopnia elastyczności podaży oraz od tego, czy produkcja przebiega w warunkach wzrastających, czy zmniejsza-

jących się kosztów. Zmiana w globalnych rozmiarach produkcji może podwyższyć lub obniżyć jednostkowe koszty produkcji, co — rzecz oczywista — znajdzie swoje odbicie w kształtowaniu się wielkości zysku.

Gdyby natomiast w wyniku podwyższenia przez kartel ceny ogólna wartość sprzedaży miała ulec zmniejszeniu, wówczas i zyski najprawdopodobniej kształtowałyby się na niższym poziomie. Ale nawet w przypadku gdyby wartość sprzedaży istotnie wykazała tendencje spadkowe, nie oznacza to wcale, że zyski koniecznie muszą kształtować się poniżej dotychczasowego poziomu, ponieważ przy malejących rozmiarach produkcji, w określonych warunkach, jednostkowe koszty produkcji mogą ulec obniżce, co z kolei w pełni zrekompensuje spadek globalnej wartości sprzedaży.

Dalszym aspektem działalności karteli jest ich wpływ na kształtowanie bilansu płatniczego. Ograniczenia wielkości eksportu towaru (a zwłaszcza takiego towaru, który stanowi poważną pozycję w eksporcie kraju) powodują zmniejszenie wpływów dewizowych. Niebezpieczeństwo sztucznego ograniczenia rozmiarów eksportu istnieje więc szczególnie w krajach, w których występują kartele, tj. w krajach wysoko uprzemysłowionych. Rzecz jasna, na restrykcyjnych praktykach stosowanych przez kartele międzynarodowe tracą również, i to przede wszystkim — kraje importujące, zmuszone do kupowania towarów po wysokich cenach dyktowanych przez kartele. Sytuacja ich na odcinku bilansu płatniczego może przedstawiać się różnie, w zależności od wpływu gry wielu sił (a przede wszystkim od układu terms of trade), ogólnie jednak można stwierdzić, że zawężenie obrotów międzynarodowych, idące w parze z ograniczeniem warunków konkurencyjności, wpływa z reguły ujemnie na proces kształtowania się bilansów płatniczych w wielu krajach (tak eksportujących, jak i importujących).

IV

Na podstawie dotychczasowych rozważań można wysunąć tezę, że problem stabilizacji gospodarczej dla wytwórczości przemysłowej w krajach kapitalistycznych jest w wielu aspektach różny od podobnego problemu stojącego przed wytwórczością surowców (rolniczych i niektórych przemysłowych) oraz środków żywności. Ta ostatnia szuka drogi wyjścia z gnębiących ją trudności w międzypaństwowych umowach towarowych. Powstanie karteli można by więc wytłumaczyć m. in. chęcią przezwyciężenia trudności gospodarczych występujących na odcinku konkretnego towaru. Środki jednak stosowane przez kartele nie tylko że nie mogą być uznane za gospodarczo uzasadnione, tj. takie,

które by zmierzały do uzdrowienia bolączek, ale wręcz przeciwnie, należy je określić jako dalszą próbę bezwzględnego kapitalistycznego wyzysku, liczącego się nie z interesami konsumentów, lecz kierującego się egoistycznymi korzyściami małej garstki i tak już zamożnych producentów.

Wśród ekonomistów burżuazyjnych są jednak zdania podzielone co do społecznie szkodliwej działalności karteli. I tak np. prof. E. Mason z uniwersytetu harwardzkiego jest zdania, że polityka barier celnych oraz popierania rolnictwa w krajach wysoko uprzemysłowionych (a w szczególności w Stanach Zjednoczonych) wyrządza więcej szkód gospodarczych aniżeli kartelizacja⁷. Są to jednak głosy odosobnione, gdyż znakomita większość przedstawicieli nauki również w krajach kapitalistycznych, raczej negatywnie ocenia działalność karteli z punktu widzenia interesów ogólnonarodowych. Pewna rozbieżność w ocenie przydatności lub przeciwnie — szkodliwości gospodarczej karteli wynika prawdopodobnie i stąd, że nie przeprowadzono dotąd konkretnych badań, w jakim stopniu kartele i ich restrykcyjne praktyki wpływają na zmianę wyników gospodarczych, które mogłyby być osiągnięte przy zachowaniu warunków wolnej konkurencji w sferze ustalania cen, jakości produkcji, technologii produkcji, stabilności ekonomicznej i przystosowania się zdolności produkcyjnej do zapotrzebowania.

Przeciw instytucji karteli wysuwa się również zarzut, że działalność ich jest niepożądana z punktu widzenia bezpieczeństwa kraju. W licznych dyskusjach przeprowadzonych na ten temat w okresie po drugiej wojnie światowej wyszło na jaw, jak w szczególności Niemcy faszystowskie wykorzystywały swoją szeroko rozbudowaną sieć karteli dla celów bezpośredniej agresji politycznej. Kartele w Niemczech hitlerowskich istotnie dążyły nie tylko do zdobycia ważnych informacji dotyczących procesów technologicznych stosowanych za granicą (zwłaszcza informacji o znaczeniu militarno-strategicznym), ale prowadziły jednocześnie politykę bezwzględnej, brutalnej penetracji gospodarczej w celu wywierania wpływu na bieg życia politycznego. Wielkie kartele niemieckie aktywnie popierały rząd hitlerowski i udzielały mu poważnej pomocy materialnej w jego agresywnych poczynaniach. Można nawet postawić tezę, że kartele w Niemczech stanowiły integralną część hitlerowskiego aparatu rządowego. Jest więc rzeczą zrozumiałą, że po drugiej wojnie światowej — w imię powszechnego bezpieczeństwa — domagano się zlikwidowania gęstej sieci karteli w tym kraju. Władze okupacyjne natychmiast po zakończeniu działań wojennych przystąpiły do rozbijania wielkich karteli na mniejsze jednostki organizacyjno-administracyjne. Podobnie postąpili Amerykanie z kartelami w Japonii.

⁷ E. S. Mason, *Controlling World Trade*, Nowy Jork 1946, s. 28.

Sprawa ta jednak (głównie w Niemieckiej Republice Federalnej) nie została do końca konsekwentnie przeprowadzona. Złożyło się na to szereg czynników, a w szczególności — specjalnie w pierwszym okresie powojennym — rozbieżne stanowiska z jednej strony Stanów Zjednoczonych, a z drugiej — Anglii i Francji. Labourzystowski podówczas rząd Wielkiej Brytanii przeciwstawiał się procesom dekartelizacji, wychodząc z założenia, że utrzymanie organizacji kartelowych ułatwi przejęcie najważniejszych gałęzi przemysłu na własność państwa. Francja z kolei pragnęła nie pełnej likwidacji karteli, lecz rozbicia ich na małe, gospodarczo słabe koncerny, szczególnie w dziedzinie produkcji stali i węgla, aby w ten sposób zapobiec ponownemu odrodzeniu się niemieckiej siły militarnej. Sprawę rozwiązano połowicznie, w drodze kompromisu — godząc się na specjalne klauzule antykartelowe.

Po drugiej wojnie światowej wystąpiła szczególnie silnie potrzeba uregulowania działalności karteli w skali międzynarodowej. Znalazła ona swój wyraz w projekcie statutu Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO). Projekt ten był przedmiotem długotrwałych obrad 57 państw i może stanowić model dla takiej czy innej formy międzynarodowej kontroli karteli. Jednak pod koniec 1947 r., kiedy twórcy ITO zaczęli żywić wątpliwości, czy organizacja ta będzie mogła dojść do skutku (głównie wskutek oporu ze strony Stanów Zjednoczonych), zdecydowano się na wyjęcie z projektu statutu kilkunastu artykułów i na utworzenie na razie mniej rozległego, ale za to bardziej realnego porozumienia wielostronnego w postaci Generalnej Umowy o Taryfach i Handlu (GATT)⁸. Sformułowanie art V projektu statutu ITO, zatytułowanego „Restrykcyjne praktyki gospodarcze”, który zresztą z pewnymi wyjątkami znalazł się później w statucie GATT, wskazuje jednak na to, że główny akcent położony został raczej na niepożądane praktyki gospodarcze aniżeli na kartele jako takie — chociaż trzeba przyznać, że są one z sobą nierozzerwalnie powiązane.

Sądzić również należy, że jeśli zagadnieniem karteli międzynarodowych zajmowano się tak żywo na wielu konferencjach międzynarodowych, to głównym motywem zwoływania ich była nie tyle obawa przed monopolistyczną eksploatacją konsumentów, ile nadzieja, że porozumienia osiągnięte między producentami różnych krajów zjednoczonych w międzynarodowym kartelu mogą przygotować drogę do usunięcia barier celnych lub co najmniej ich wydatnego obniżenia.

Konkludując należy stwierdzić, że dzięki częściowemu rozbiciu organizacji kartelowych w Stanach Zjednoczonych, Niemczech i w Japonii

⁸ Por. T. Łychowski, *Międzypaństwowe umowy gospodarcze*, Warszawa 1959, s. 153.

sfera ich wpływów uległa po drugiej wojnie światowej pewnemu ograniczeniu. Należy również podkreślić moment zastąpienia kontroli o charakterze prywatnoprawnym przez kontrolę publicznoprawną w zakresie produkcji i sprzedaży węgla i stali w Europie zachodniej; nastąpiło to z chwilą powołania do życia w 1950 r. Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (skrót francuski: CECA). CECA jest pierwszym międzynarodowym ciałem o władzy ponadnarodowej, gdyż przemysł węglowy i stalowy sześciu krajów członkowskich⁹ został wyjęty spod jurysdykcji odpowiednich rządów. Władze Wspólnoty (9-osobowe ciało) decydują o cenie węgla i stali, kierunkach inwestycji, zamykaniu nierentownych zakładów, udzielaniu pożyczek poszczególnym przedsiębiorstwom itp. Dzisiaj jeszcze trudno jest wydać właściwy osąd o działalności Wspólnoty, tym bardziej że jej dotychczasowa działalność przypada na okres wysokiej koniunktury w Europie zachodniej. Z drugiej strony należy podkreślić fakt silnego wzrostu międzymonopolowych porozumień w skali międzynarodowej. W statucie Wspólnoty (podobnie zresztą jak w ustawodawstwie wielu krajów kapitalistycznych) istnieją specjalne przepisy zabraniające porozumień monopolistycznych, ale przy zgodnej współpracy monopolii znaleziono odpowiedni sposób obejścia tych zakazów.

⁹ Francja, NRF, Belgia, Holandia, Włochy i Luksemburg.