

Tablica 14.3

Aktywne formy polityki państwa na rynku pracy w Polsce w latach 1990–2002

Wyszczególnienie	1990	1993	1996	2000	2002
Udział form aktywnych w wydatkach Funduszu Pracy (w %)	31,1	11,1	10,7	11,3	5,8
w tym:					
• przyuczenie do zawodu i przekwalifikowanie	0,4	1,4	2,7	1,2	0,5
• prace interwencyjne	5,7	4,3	3,7	2,1	0,9
• roboty publiczne	–	3,7	3,2	2,1	0,8
• pożyczki	25,0	1,7	1,1	1,7	0,6
Liczba bezrobotnych objętych aktywnymi formami (w tys.)	106,9	314,2	330,0	452,1	253,1

Źródło: dane Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej oraz Rocznik Statystyczny Pracy 2003, GUS, Warszawa 2003, s. 92.

(m.in. szkoleń zawodowych, pożyczek, prac interwencyjnych, robót publicznych). Biorąc pod uwagę liczbę bezrobotnych objętych aktywnymi formami w Polsce, należy stwierdzić, iż poziom rozwoju aktywnych form jest niewystarczający (por. tab. 14.3).

Inflacja

W rozdziale niniejszym podejmujemy analizę inflacji, zjawiska przyciągającego uwagę szerokiej opinii publicznej. Zainteresowanie to wynika przede wszystkim z istotnego znaczenia inflacji dla położenia oraz działalności wszystkich podmiotów: konsumentów i producentów, nabywców i sprzedawców, pożyczkodawców i pożyczkobiorców, gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, państwa. Inflacja oddziałuje zarówno na mikroekonomiczne, jak i na makroekonomiczne procesy gospodarcze. Ze względu na powszechne przekonanie o szkodliwości wysokiej inflacji, znajduje się ona również w centrum zainteresowań polityki gospodarczej państwa, usiłującego ograniczyć jej rozmiary.

W rozważaniach poświęconych inflacji próbujemy pokazać istotę i skalę tego zjawiska, a także jego podstawowe przyczyny i skutki oraz sposoby ograniczania. W związku z ostrymi sporami toczącymi się w tej ostatniej kwestii nieco dokładniej przyjrzymy się podstawowym teoriom inflacji.

15.1. Pojęcie, sposoby pomiaru oraz nasilenie inflacji

W literaturze można spotkać różnorodne definicje inflacji. Różnorodność ta wynika w istotnej mierze z tego, że w wysuwanych definicjach próbuje się równocześnie wskazywać na przyczyny tego zjawiska. Ponieważ poglądy w kwestii przyczyn inflacji są bardzo zróżnicowane (przekonamy się o tym po przeczytaniu całego rozdziału), spotykamy w literaturze różne definicje inflacji. Aby uniknąć kontrowersji już na etapie definiowania zjawiska, przyjmijmy ogólną definicję, neutralną z punktu widzenia przyczyn inflacji. **Przez inflację rozumiemy proces wzrostu ogólnego poziomu cen.** Z inflacją mamy więc do czynienia, gdy rosną ceny różnorodnych dóbr: chleba, mięsa, benzyny, samochodów, maszyn, gruntów itd.

Warto zwrócić uwagę na dwa elementy występujące w tej definicji. Po pierwsze, podkreśla się w niej, że **inflacja jest procesem**. Oznacza to, iż mamy z nią do czynienia wówczas, gdy wzrost cen w jakimś okresie ma charakter względnie

trwały. natomiast jeśli następuje skokowy wzrost cen pod wpływem działania jednorazowego wstrząsu (np. jednorazowego wzrostu cen dóbr importowanych, zniesienia dotacji czy też podniesienia stawek podatku VAT), po którym poziom cen stabilizuje się, to takiego wzrostu cen nie będziemy traktować jako inflacji. Trzeba stwierdzić jednak, że rozróżnienie inflacyjnego i nieinflacyjnego wzrostu cen w praktyce nie jest łatwe. Po drugie, w naszej definicji stwierdza się, że **inflacja oznacza wzrost ogólnego (tj. średniego) poziomu cen**. Wynika z tego, że nie każdy wzrost cen jest inflacją. Jeśli podwyżkom niektórych cen towarzyszą odpowiednio wysokie obniżki innych cen, to ogólny poziom cen nie musi wzrosnąć; w tej sytuacji wzrost cen nie ma inflacyjnego charakteru. Aby można było mówić o wystąpieniu inflacji, musi nastąpić wzrost ogólnego poziomu cen. W praktyce ma to miejsce wówczas, gdy rosną ceny większości towarów lub też gdy podwyżki cen niektórych towarów są silniejsze od obniżek cen innych towarów.

Obliczaniem zmian ogólnego poziomu cen w praktyce zajmują się specjalne instytucje (w Polsce GUS). W tym celu konstruuje się **wskaźnik cen, będący miarą procentowych zmian wydatków związanych z zakupem pewnego ustalonego zestawu dóbr (tzw. koszyka) w jakimś okresie**. Ponieważ przy obliczaniu wskaźnika koszyk dóbr się nie zmienia, zmiany wydatków związanych z zakupem tego koszyka wynikają wyłącznie ze zmian cen. Otrzymany wskaźnik informuje więc o dynamice procesów inflacyjnych.

Przy obliczaniu wskaźnika cen należy rozstrzygnąć dwie kwestie. Po pierwsze, trzeba dokładnie określić asortyment dóbr i usług wchodzących do badanego koszyka. Rozstrzygnięcie to zależy przede wszystkim od tego, z jakiego punktu widzenia chce się analizować inflację: czy z punktu widzenia konsumentów, producentów, sprzedawców czy też z punktu widzenia całej gospodarki. Gdy chce się analizować inflację z punktu widzenia konsumentów, to w koszyku trzeba uwzględnić podstawowe dobra i usługi konsumpcyjne, takie jak: żywność, odzież, mieszkanie, opał, transport, opiekę lekarską. Natomiast przy analizie inflacji z punktu widzenia całej gospodarki do koszyka włącza się wszystkie dobra i usługi wchodzące w skład PKB. W związku z powyższym w **praktyce oblicza się różne wskaźniki cen, a w szczególności: wskaźnik cen dóbr i usług konsumpcyjnych, wskaźniki cen hurtowych i detalicznych oraz wskaźnik cen wszystkich dóbr i usług wchodzących w skład PKB (tzw. deflator PKB)**. Po drugie, przy obliczaniu wskaźników cen należy rozstrzygnąć kwestię, w jaki sposób ważyć ceny poszczególnych dóbr. Oczywiście bezsensowne byłoby zwykłe dodawanie cen dóbr wchodzących do koszyka i dzielenie ich przez liczbę dóbr lub też ich ciężar. **Przy konstruowaniu wskaźnika cen każde dobro czy też usługa jest wazone zgodnie z jego ekonomicznym znaczeniem**. Jako wagi najczęściej stosuje się udziały wydatków na poszczególne dobra i usługi w wydatkach ogółem w okresie wyjściowym¹.

¹ Takie wskaźniki, wykorzystujące w charakterze wag udziały wydatków na poszczególne dobra z okresu wyjściowego (bazowego), nazywa się wskaźnikami (indeksami) Laspeyresa. Natomiast wskaźniki wykorzystujące wagi z okresu końcowego nazywa się wskaźnikami Paaschego.

Przy obliczaniu wskaźnika cen korzystamy z formuły:

$$Wsk_c = \sum_{i=1}^n \left(\frac{c_{i1}}{c_{i0}} \cdot u_{i0} \cdot 100 \right), \quad (15.1)$$

gdzie: Wsk_c – wskaźnik cen; c_{i0} – cena dobra bądź usługi i w okresie t_0 ; c_{i1} – cena dobra (usługi) i w okresie t_1 ; u_{i0} – waga przypisana dobru (usłudze) i , określona najczęściej przez udział dobra (usługi) i w ogólnych wydatkach w okresie t_0 ; n – liczba dóbr. Uzyskany wynik wskazuje, jaki procent poziomu cen z okresu t_0 stanowią ceny z okresu t_1 .

Tabela 15.1
Przykład obliczenia wskaźnika cen dóbr konsumpcyjnych

Dobra wchodzące w skład koszyka dóbr	Relacja ceny w okresie t_1 do ceny w okresie t_0 $\left(\frac{c_{i1}}{c_{i0}} \right)$	Waga mierzona udziałem w wydatkach w okresie t_0 (u_{i0})	Iloczyn $\left(\frac{c_{i1}}{c_{i0}} \right) \cdot u_{i0} \cdot 100$
Chleb	1,5	0,1	15
Odzież	1,0	0,2	20
Mieszkanie	1,8	0,4	72
Pozostałe	1,5	0,3	45
Wskaźnik cen	-	-	$\Sigma = 152$

Tabela 15.1 zawiera hipotetyczne dane liczbowe oraz niezbędne obliczenia przy kalkulacji wskaźnika cen dóbr konsumpcyjnych. Zakładamy, że koszyk dóbr i usług konsumpcyjnych składa się z czterech rodzajów dóbr: chleba, odzieży, mieszkania oraz dóbr i usług pozostałych. Jak wynika z tabelicy, ceny odzieży, której udział w wydatkach ogółem wynosił 0,2, nie uległy zmianie w okresie t_1 w porównaniu z okresem t_0 ; ceny innych dóbr wzrosły w badanym okresie. Ogólny wskaźnik cen ukształtował się na poziomie 152. Znaczy to, iż poziom cen koszyka dóbr i usług konsumpcyjnych w okresie t_1 stanowił 152% poziomu cen tego koszyka w okresie t_0 . Innymi słowy, poziom cen dóbr i usług konsumpcyjnych podniósł się między okresami t_0 i t_1 o 52%.

W statystycznych analizach procesów inflacyjnych wykorzystywano jest powszechnie wskaźnik stopy inflacji, określający procentowy wzrost ogólnego poziomu cen w ciągu roku. W polskiej praktyce statystycznej oblicza się stopę inflacji w dwojaki sposób: (1) porównując ogólny poziom cen z roku t_1 z analogicznym poziomem cen z roku t_0 , przy czym bierze się tutaj pod uwagę wskaźniki przeciętne dla 12 miesięcy w roku; oraz (2) porównując ogólny poziom cen z grudnia roku t_1 z ogólnym poziomem cen z grudnia roku t_0 . Wskaźniki stopy inflacji obliczone tymi metodami nie są zazwyczaj identyczne, co jest związane z niejednakową dynamiką wzrostu cen w poszczególnych miesiącach².

² Na przykład ogólny poziom cen dóbr konsumpcyjnych wzrósł w Polsce w 1995 r. o 27,8%, jeśli porównywać 1995 r. z 1994 r., oraz o 21,6%, jeśli porównywać wskaźniki z grudnia 1995 r. i grudnia 1994 r. Por. „Biuletyn Statystyczny” 1996, nr 3, GUS, Warszawa, s. 98.

Tabela 15.2

Wskaźniki inflacji we Francji, Hiszpanii i Polsce w latach 1985-1992
(zmiany w % w stosunku do roku poprzedniego)

Lata	Francja		Hiszpania		Polska	
	wskaźnik cen dóbr konsumpcyjnych	deflator PKB	wskaźnik cen dóbr konsumpcyjnych	deflator PKB	wskaźnik cen dóbr konsumpcyjnych	wskaźnik cen hurtowych
1985	5,8	5,8	8,8	9,8	15,1	16,2
1986	2,5	5,2	8,8	11,0	17,7	17,8
1987	3,3	3,0	5,2	5,8	25,2	26,6
1988	2,7	2,8	4,8	5,7	60,2	59,8
1989	3,5	3,0	6,8	7,0	251,1	212,8
1990	3,4	3,0	6,7	7,3	585,8	622,4
1991	3,2	3,0	5,9	6,9	70,3	48,1
1992	2,4	2,3	5,9	-	43,0	28,5

Źródło: International Financial Statistics Yearbook, International Monetary Fund, Washington 1993, s. 103-107 i 153.

Tabela 15.2 zawiera rzeczywiste dane liczbowe pokazujące dynamikę procesów inflacyjnych we Francji, Hiszpanii i Polsce w latach 1985-1992, przy czym jako miary inflacji przyjęto wskaźnik cen dóbr i usług konsumpcyjnych, deflator PKB oraz wskaźnik cen hurtowych. Warto zwrócić uwagę na różnice między tymi wskaźnikami. W Hiszpanii deflator PKB kształtował się w całym badanym okresie na poziomie wyższym od wskaźnika cen dóbr konsumpcyjnych, co wskazuje, że dynamika wzrostu cen dóbr inwestycyjnych była silniejsza od dynamiki cen dóbr konsumpcyjnych. Odwrotne tendencje można zauważyć we Francji w latach 1989-1992. W przypadku Polski należy również odnotować różnice między wskaźnikami cen dóbr konsumpcyjnych a wskaźnikami cen hurtowych, ale relacje między tymi wskaźnikami nie miały jednolitego charakteru. Z powyższych uwag można wysnuć wniosek, że przy analizie dynamiki procesów inflacyjnych istotną rolę odgrywa wybór wskaźnika inflacji.

Z danych tablicy 15.2 dotyczących Polski wynika, że transformacja gospodarki w kierunku gospodarki rynkowej zbiegła się z zasadniczym wzrostem wskaźników cen. Należy zachować dużą ostrożność przy wyciąganiu wniosków z tych tendencji. Niższe wskaźniki inflacji charakterystyczne dla okresu gospodarki centralnie planowanej nie wynikały z mniejszego stopnia nieczłównowania gospodarki w tym okresie. Były rezultatem administracyjnego tłumienia wzrostu cen, pomimo występowania głębokiej nierównowagi rynkowej. Należy podkreślić, że w gospodarce centralnie planowanej inflacja przejawiała się głównie nie w jawnym wzroście cen, lecz w ukrytych podwyżkach cen oraz istnieniu niedoborów towarów na rynku³.

³ Ukryte podwyżki cen polegały na zmianie struktury asortymentowej sprzedaży, charakteryzującej się wzrostem udziału towarów droższych, oraz na podnoszeniu cen tzw. nowości.

Tabela 15.3

Tempo wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych w wybranych krajach
rozwinętych w latach 1991-2001 (rok poprzedni = 100)

Lata	Włochy	Wielka Brytania	Belgia	Szwecja	Grecja	Stany Zjednoczone
1991	106	106	103	109	120	104
1992	105	104	102	102	116	103
1993	104	102	103	105	114	103
1994	104	102	102	102	111	103
1995	105	103	101	103	109	103
1996	104	103	102	101	108	103
1997	102	103	102	101	106	102
1998	102	103	101	100	105	102
1999	102	102	101	101	103	102
2000	103	103	103	101	103	103
2001	103	102	103	103	104	103

Źródło: Rocznik Statystyczny 1998, GUS, Warszawa 1998, s. 609; Rocznik Statystyczny 2002, GUS, Warszawa 2002, s. 662.

Tabela 15.3 zawiera dane o stopach inflacji w sześciu rozwiniętych krajach kapitalistycznych w latach 1991-2001. Z danych tych wynika, po pierwsze, istotne zróżnicowanie skali procesów inflacyjnych w tych krajach. Stosunkowo silne procesy inflacyjne miały miejsce w Grecji i Szwecji na początku lat dziewięćdziesiątych, stosunkowo słabe – w Stanach Zjednoczonych i Belgii, a także Włoszech, Wielkiej Brytanii i Szwecji od połowy lat dziewięćdziesiątych. Warto zauważyć jednakże, że poza Grecją występowały jednoczynowe wskaźniki inflacji. Po drugie, można zaobserwować jednolite kierunki zmian stóp inflacji w poszczególnych krajach (np. spadek wskaźników na początku lat dziewięćdziesiątych oraz ich wzrost na przełomie wieków). Wskazuje to na silne, międzynarodowe uwarunkowania dynamiki procesów inflacyjnych.

Jak wynika z tablic 15.2 i 15.3, procesy inflacyjne mierzone wskaźnikami cen mogą mieć różne nasilenie. Można wyróżnić kilka odmian inflacji w zależności od stopnia jej nasilenia. Najczęściej z tego punktu widzenia wyróżnia się inflację pelżającą, umiarkowaną, galopującą i hiperinflację. Inflację traktuje się jako pelżającą, gdy wskaźnik cen nie przekracza 5% rocznie. Gdy wskaźnik cen oscyluje w granicach 5-10% rocznie, to taką inflację określa się zwykle mianem inflacji umiarkowanej. Z inflacją galopującą mamy do czynienia wówczas, gdy wskaźnik cen waha się w granicach 10-150% rocznie. Gdy zaś ceny rosną w tempie przewyższającym 150% rocznie, to taką inflację określa się zazwyczaj mianem hiperinflacji. Należy zaznaczyć, iż klasyfikacja powyższa nie ma sztywnego charakteru i w literaturze można spotkać nieco inaczej określone granice przedziałów dla poszczególnych odmian inflacji. Jest ona jednak godna podkreślenia, gdyż zwraca uwagę na rolę nasilenia inflacji w analizie procesów inflacyjnych.

Wszystkie wymienione odmiany inflacji znajdują odzwierciedlenie w rzeczywistości gospodarczej. Niektóre z nich obserwujemy w danych liczbowych zawar-

tych w tablicach 15.2 i 15.3. Dotyczy to w szczególności inflacji pelżającej (np. we Francji w latach 1987–1992, w Belgii i Stanach Zjednoczonych w latach 1991–2001), inflacji umiarkowanej (np. w Hiszpanii w latach 1985–1987 czy też Grecji w latach 1995–1997) oraz inflacji galopującej (np. w Polsce w końcu lat osiemdziesiątych i Grecji na początku lat dziewięćdziesiątych). Formalnie lata 1989–1990 w Polsce można by uznać za okres występowania hiperinflacji. Biorąc jednakże pod uwagę to, że wzrost cen w tym okresie miał w istotnej mierze charakter korekcyjny (związany z liberalizacją gospodarki, eliminowaniem subsydiów i urynkowaniem cen), pogląd taki nie wydaje się słuszny (wrócimy do tej kwestii w dalszej części rozdziału).

Omawiane wskaźniki cen są szeroko wykorzystywane w analizach procesów inflacyjnych. Niewątpliwie jest to związane z ich istotnymi walorami. Wypada jednak zaznaczyć, że **wskaźniki te mają również pewne słabości**. Wiąską się one, po pierwsze, z **dezaktualizacją wag stosowanych przy obliczaniu wskaźników**. Przy kalkulacji wskaźników dotyczących okresów t_0 i t_1 uwzględnialiśmy, jak pamiętamy, wagi dotyczące okresu t_0 i nie zmienialiśmy tych wag w okresie t_1 . Gdy więc cena jakiegoś dobra znacznie wzrasta między t_0 a t_1 i nabywcy zmniejszają jego zakupy w okresie t_1 , to zastosowanie w t_1 takiej samej wagi jak w t_0 prowadzi do pewnego zawyżenia wskaźnika cen. Można, co prawda, stosować inne, bardziej wyrafinowane metody ważenia, ale właściwie żadna z nich nie gwarantuje w pełni poprawnego rozwiązania problemu. Po drugie, **wskaźniki cen nie wychwytyują zmian jakości dóbr (usług) wchodzących w skład koszyka**. Przy obliczaniu wskaźników robi się milczące założenie, że dobra i usługi wchodzące do koszyka są tej samej jakości w całym badanym okresie. W rzeczywistości sprawa wygląda nieco inaczej. W miarę upływu czasu następują zmiany jakości wielu dóbr i usług. W przypadku poprawy jakości dóbr (usług), część wzrostu cen należałoby więc przypisać owej poprawie. Wskaźniki cen nie są jednak korygowane z tego powodu. Trzeba więc stwierdzić, że wskaźniki cen zawyżają nieco dynamikę procesów inflacyjnych, jeśli nie uwzględniają roli poprawy jakości dóbr i usług w kształtowaniu ich cen.

15.2. Społeczno-ekonomiczne skutki inflacji

Poglądy na temat społeczno-ekonomicznych skutków inflacji nie są w pełni jednolite. Obok opinii podkreślających negatywne skutki inflacji, spotykamy w literaturze poglądy, w których akcentuje się skutki pozytywne. Formulowane oceny i opinie w istotnej mierze zależą od stopnia nasilenia procesów inflacyjnych.

Zgodnie ze spotykanym często w literaturze poglądem, **powolne procesy inflacyjne** (według przedstawionej w tym rozdziale klasyfikacji odpowiada to inflacji pelżającej, czyli stosunkowo nieznacznemu wzrostowi ogólnego poziomu cen) **wywierają korzystny wpływ na przebieg procesów gospodarczych**. Podstawą tego

poglądu są najczęściej dwa argumenty. Po pierwsze, podkreśla się, że **powolne procesy inflacyjne wpływają korzystnie na dynamikę wzrostu gospodarczego**. Przy założeniu **iluzji pieniężnej**¹, powolne procesy inflacyjne pozwalają bowiem na obniżki realnych stóp procentowych i stawek plac realnych, co wywołuje optymistyczne nastroje wśród przedsiębiorców z powodu poprawy rentowności produkcji. Te optymistyczne nastroje wzmacniają działalność inwestycyjną, przyczyniając się w konsekwencji do przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Podobne skutki może wywoływać inflacja nieco wyższa od planowanej, choć niższa od poziomu pociągającego za sobą rewaloryzację (indeksację) dochodów. Po drugie, podkreśla się, że **powolne procesy inflacyjne ułatwiają pożądane zmiany relacji cenowych w warunkach istnienia sztywności cen do dołu**. W warunkach procesów inflacyjnych relatywny wzrost cen pewnych dóbr (wyrażający się we wzroście stosunku cen tych dóbr do cen innych dóbr) dokonuje się po prostu przez wzrost cen tych dóbr, przy założeniu stałości cen pozostałych dóbr, a relatywny spadek cen – przez stabilizację cen odnośnych dóbr przy wzroście cen pozostałych dóbr. Procesy inflacyjne niewątpliwie przyspieszają ustalanie się właściwych relacji cen, co racjonalizuje decyzje gospodarcze i umożliwia prawidłową alokację zasobów.

W literaturze panuje przekonanie, że procesy inflacyjne wywołują szereg negatywnych skutków społeczno-ekonomicznych, przy czym skala negatywnego oddziaływania wzrasta wraz z nasileniem inflacji. Wśród najważniejszych negatywnych skutków inflacji wymienia się:

- zniekształcanie informacyjnej funkcji cen,
- „ucieczkę” od pieniądza,
- redystrybucję dochodów,
- wzrost niepewności i osłabienie aktywności gospodarczej,
- niekorzystne zmiany w bilansie płatniczym,
- wzrost kosztów obsługi działalności gospodarczej.

Ceny oraz relacje cen pełnią ważną funkcję informacyjną. Zawarte w nich informacje o kosztach produkcji oraz względnej rzadkości poszczególnych dóbr są dla podmiotów gospodarczych ważnymi sygnałami kształtującymi ich decyzje gospodarcze. Stwierdziliśmy wcześniej, że powolne procesy inflacyjne ułatwiają ustalanie się właściwych relacji cen. Wcale nie musi tak być w sytuacji wysokiej inflacji. **Silne procesy inflacyjne przeważnie zniekształcają informację rynkowe**. Gdy ceny rosną stosunkowo szybko, podmioty gospodarcze tracą orientację rynkową, gdyż nie są w stanie ocenić, czy zmiany cen są rezultatem ogólnych procesów inflacyjnych, czy też wynikają ze zmian relacji cen. W tej sytuacji rynek często przekazuje błędne informacje, w rezultacie czego następuje wypaczenie struktury produkcji i konsumpcji.

Stosunkowo wysoka inflacja wywołuje „ucieczkę od pieniądza”, polegającą na gwałtownym spadku popytu na pieniądź w ujęciu realnym. Gdy tempo inflacji

¹ Przypomnijmy, że iluzja pieniężna polega na utożsamianiu zmian wielkości nominalnych i realnych przez podmioty gospodarcze, co wiąże się z niepełną i opóźnioną percepcją inflacji.

⁴ Zob. np. N. Kaldor, *Esaje z teorii stabilizacji i wzrostu gospodarczego*, Warszawa 1971, s. 203.

kształtuje się na poziomie λ , to dochód z posiadania pieniędzy w formie gotówki wynosi $-\lambda$. Ci, którzy trzymają pieniądze w gotówce, ponoszą straty określone przez iloczyn dochodu z posiadania pieniędzy i wielkości utrzymywanego zapasu pieniądza. W tej sytuacji występuje tendencja do zmniejszania realnego popytu na pieniądze w celu minimalizacji ponoszonych strat. Korzystniej jest wówczas trzymać aktywa w innych postaciach, np. nieruchomościach, cennych obrazach czy też chociażby w formie lokat oszczędnościowych w banku, gdyż przy nominalnej stopie procentowej r przynoszą one dochód w wysokości $r - \lambda$. Pewne transakcje towarowe muszą jednak być dokonywane, stąd też realny popyt na pieniądze nie może spaść do zera. Strategia działania podmiotów w tej sytuacji polega na utrzymaniu jak najmniejszego zapasu gotówki i stosunkowo częstym odwiedzaniu banku w celu podejmowania niewielkich kwot pieniężnych. Koszty „zdzierania zelówek” symbolizują tutaj dodatkowe nakłady, jakie trzeba ponieść w celu zawierania transakcji w sytuacji „ucieczki od pieniądza”. W skali makroekonomicznej może to powodować osłabienie dynamiki gospodarczej, gdyż dodatkowe nakłady ponoszone w celu zawierania transakcji towarowych uszczuplają wielkość zasobów, które można wykorzystać w procesach produkcji.

Inflacja powoduje redystrybucję dochodów, a więc ponowny podział dochodów między podmioty gospodarcze. Gdyby uznać proporcje podziału dochodów między podmioty ukształtowane w wyniku działania mechanizmów rynkowych za właściwe, to należałoby stwierdzić, że inflacja narusza te proporcje przez zwiększanie realnych dochodów niektórych podmiotów oraz zmniejszanie realnych dochodów innych podmiotów. Jest kilka głównych kanałów redystrybucji dochodów spowodowanej procesami inflacyjnymi. Po pierwsze, inflacja powoduje przesuwanie dochodów od podmiotów otrzymujących względnie stałe dochody nominalne i mających stosunkowo słabą pozycję przetargową w „walce” o podwyżki dochodów (renciści, emeryci, pracownicy sfery budżetowej w Polsce) do podmiotów, które wykorzystują swoją silną pozycję przetargową do uzyskiwania dużych przyrostów dochodów. Po drugie, następuje przesunięcie dochodów od właścicieli kont oszczędnościowych oprocentowanych poniżej stopy inflacji do właścicieli aktywów, których realna wartość wzrasta w czasie inflacji. Po trzecie, gdy umowy pożyczkowe zawiera się w kategoriach nominalnych, nieoczekiwana inflacja powoduje redystrybucję dochodów polegającą na ich przesunięciu od pożyczkodawców do pożyczkobiorców. Warto zwrócić uwagę, że w roli wielkiego pożyczkobiorcy występuje państwo, emitując i sprzedając obligacje państwowe. Po czwarte, w przypadku progresywnego opodatkowania dochodów i stałych dochodowych przedziałów podatkowych, inflacja powoduje przesunięcie dochodów od podatników do budżetu państwa. Dzieje się tak dlatego, że w okresie inflacji podatnicy otrzymują wyższe dochody nominalne (ich dochody realne mogą się nie zmienić) i w związku z tym „wpadają” w wyższe dochodowe o wyższym opodatkowaniu. Można więc powiedzieć, że dzięki inflacji udaje się rządowi ściągać większe podatki bez konieczności zmian ustawy podatkowej. Wszystkie wymienione kanały redystrybucji dochodów powodują zmiany relatywnego położenia materialnego podmiotów.

Istnieją jednak sposoby obrony przed tymi zmianami. Polegają one na stosowaniu **sistemów indeksacji dochodów, oznaczających mniej lub bardziej automatycznie uwzględnianie inflacji w kształtowaniu dochodów nominalnych.** Zakres stosowania indeksacji dochodów w praktyce w istotnej mierze zależy od tego, czy redystrybucję dochodów wywołaną przez inflację uznaje się za pożądaną, czy też za niepożądaną.

Silne procesy inflacyjne zwiększają niepewność w zakresie przewidywań zmian cen, co zazwyczaj osłabia aktywność gospodarczą. Gdy tempo wzrostu cen jest dosyć wysokie, rachunek ekonomiczny poprzedzający decyzje gospodarcze komplikuje się. Podmioty gospodarcze nie wiedzą, jakie ceny przyjąć w tym rachunku. Istnieją obawy, że ceny przyjęte w rachunku ekonomicznym będą znacznie odbiegać od cen rzeczywistych. W warunkach silnej inflacji rośnie więc niepewność w zakresie przewidywań zmian cen. Niepewność ta wpływa niekorzystnie na rezultaty rachunku ekonomicznego, gdyż podmioty przeprowadzające rachunek w warunkach silnej inflacji mają skłonność do zaniżania cen określających efekty przedsięwzięcia oraz zawiązania cen określających jego koszty. W rezultacie rachunek ekonomiczny wykazuje obniżoną efektywność, co osłabia aktywność gospodarczą. Niekorzystne konsekwencje wzrostu niepewności przewidywań istotne są zwłaszcza przy podejmowaniu decyzji długookresowych, w szczególności dotyczących inwestycji. Decyzje te wymagają bowiem przeprowadzenia rachunku ekonomicznego dla dłuższego horyzontu czasu, charakteryzującego się jeszcze większą niepewnością przewidywań zmian cen. Należy więc stwierdzić, że **silne procesy inflacyjne osłabiają działalność inwestycyjną i tym samym hamują tempo wzrostu gospodarczego.**

Inflacja powoduje niekorzystne zmiany w bilansie płatniczym. Jeśli inflacja w Polsce kształtuje się na wyższym poziomie niż w innych krajach (a tak było np. w okresie 1985–1992, co wynika z tab. 15.2), to dobra eksportowane przez polskie przedsiębiorstwa stają się mniej konkurencyjne na rynkach światowych. Równocześnie dobra importowane do Polski stają się tańsze w stosunku do dóbr krajowych. Prowadzi to do spadku eksportu i wzrostu importu. W rezultacie wystąpi tendencja do pogorszenia się polskiego bilansu płatniczego, co może spowodować dalsze reperkusje w postaci obniżki kursu walutowego (wrócimy do tych kwestii w rozdziałach szesnastym i siedemnastym).

W gospodarce, w której ceny rosną dosyć szybko, trzeba ponieść **dotatkowe koszty związane z obsługą procesów gospodarczych.** Na przykład w restauracjach trzeba drukować nowe karty dań, aby poinformować klientów o wyższych cenach potraw. Im wyższe tempo inflacji, tym częściej trzeba zmieniać karty dań i tym wyższe są dodatkowe koszty ponoszone przez właścicieli restauracji (tzw. *menu costs*). Podobny charakter mają koszty związane ze zmianą wywieszek z cenami w sklepach, liczników na parkingach czy też przeróbek automatów telefonicznych i innych. Te dodatkowe koszty, spowodowane inflacją, w skali całej gospodarki pochłaniają znaczne zasoby, zmniejszając zasoby przeznaczone do innych zastosowań.

Stwierdziliśmy wcześniej, że znaczenie społeczno-ekonomicznych skutków inflacji zależy od stopy inflacji. Innym wpływającym na to czynnikiem jest to, w jakiej mierze inflacja jest antycypowana. **Gdy podmioty w pełni antycypują przyszłą inflację, to negatywne skutki inflacji są niewielkie.** Związane jest to z możliwością odpowiedniego dostosowania wielkości nominalnych do poziomu inflacji. **Natomiast gdy inflacja pojawia się niespodziewanie (a więc nie jest antycypowana przez podmioty), wówczas znaczenie negatywnych skutków inflacji jest znacznie większe.**

15.3. Główne teorie inflacji

Przechodzimy do analizy przyczyn inflacji. Czytelnik zdaje sobie zapewne sprawę z istotnej wagi tego problemu. Trzeba go bowiem traktować w kategoriach nie tylko poznawczych, lecz również aplikacyjnych. Ten ostatni wzgląd jest szczególnie ważny w związku z przekonaniem o szkodliwości silnych procesów inflacyjnych i z koniecznością prowadzenia przez państwo polityki antyinflacyjnej. Charakter tej polityki zależy, oczywiście, od stanowiska w kwestii przyczyn inflacji. Trzeba przyznać, że teoria ekonomii nie ułatwia życia politykom gospodarczym prezentując w tej kwestii dosyć zróżnicowane stanowiska. W dalszych rozważaniach przedstawimy trzy główne stanowiska teoretyczne, a mianowicie:

- monetarną (neoilściową) teorię inflacji,
- popytową teorię inflacji,
- kosztową teorię inflacji.

Następnie podejmiemy kwestię związków między inflacją a bezrobociem (opracowaną na gruncie tzw. teorii krzywej Phillipsa), która również ma istotne znaczenie dla zrozumienia przyczyn i mechanizmów procesów inflacyjnych.

15.3.1. Monetarna (neoilściowa) teoria inflacji

Współczesne wersje monetarnej teorii inflacji nawiązują do twierdzeń tradycyjnej ilościowej teorii pieniądza, której podstawowe idee zostały sformułowane w XVIII stuleciu. Obserwując przyspieszony napływ złota do Europy oraz towarzyszący mu wzrost cen, ówczesni ekonomiści (zwłaszcza D. Hume) wysunęli pogląd o zależności poziomu cen towarów od ilości pieniądza w obiegu. Istotny wkład w rozwój tego poglądu wniósł na początku XX wieku I. Fisher, formułując znane **równanie wymiany towarowej**, które w nowocześniejszym zapisie wygląda następująco:

$$M \cdot V_m = P \cdot Y, \quad (15.2)$$

gdzie: M – ilość pieniądza w obiegu (podaż pieniądza) w ujęciu nominalnym; V_m – szybkość obiegu pieniądza, oznaczająca ilość transakcji towarowych obsługiwanych

nych przez jednostkę pieniądza w jakimś okresie; P – poziom cen towarów; Y – realny dochód narodowy, określający rozmiar dokonywanych transakcji towarowych.

Teoretyczną podstawą przedstawionego przez I. Fishera równania wymiany były twierdzenia teorii neoklasycznej, a w szczególności teza o **dychotomii sfery pieniężnej i sfery realnej gospodarki**. Zgodnie z tą tezą, realne wielkości gospodarcze zależą wyłącznie od innych czynników realnych i nie podlegają wpływowi czynników pieniężnych. Na przykład, realny dochód narodowy zależy przede wszystkim od wielkości zatrudnienia, która ustala się na rynku pracy. Zgodnie z ujęciem neoklasycznym, zatrudnienie ustala się na poziomie odpowiadającym pełnemu zatrudnieniu dzięki działaniu mechanizmu zmian płac realnych. Tak więc, w ujęciu teorii neoklasycznej realny dochód narodowy zależy od innych czynników realnych (zatrudnienia, płac realnych) i czynniki czysto pieniężne nie mają na niego wpływu. Przy założeniu stałej szybkości obiegu pieniądza (V_m), wymowa równania wymiany była jednoznaczna: **ilość pieniądza w obiegu (M) decyduje o poziomie cen towarów na rynku (P).**

Neoklasyczne twierdzenie o braku oddziaływania między sferą pieniężną a sferą realną gospodarki spotkało się z krytyką J.M. Keynesa i keynesistów. Ich zdaniem, pieniądz wpływa na realne wielkości gospodarcze przez oddziaływanie na stopę procentową. Zmiany podaży pieniądza powodują bowiem zmiany stopy procentowej, a to prowadzi do zmian inwestycji, realnego dochodu narodowego i zatrudnienia. Twierdzenie to nie pozostało bez wpływu na kształt współczesnej wersji teorii ilościowej, przedstawionej przez M. Friedmana (wersja ta nazywana jest często **teorią neoilściową**).

Friedman i jego zwolennicy odwołują się do tradycyjnego równania wymiany, modyfikując jednakże nieco założenia określające kształtowanie się występujących w nim wielkości.

Po pierwsze, odrzucają założenie o stałej szybkości obiegu pieniądza, ale przyznają, że zmienia się ona stosunkowo powoli. Rozważając tę kwestię, posługują się zresztą nie kategorią szybkości obiegu pieniądza, lecz popytu na pieniądź (warto zauważyć, że wielkość popytu na pieniądź jest odwrotnością szybkości obiegu pieniądza; jeśli pieniądź krąży szybciej, to taką samą ilość transakcji można obsługiwać utrzymując mniej pieniędzy, a więc zgłaszając mniejszy popyt na pieniądź). Zdaniem Friedmana i jego zwolenników (nazywanych monetarystami), popyt na pieniądź zależy od kilku czynników, a w szczególności od poziomu dochodu i stopy procentowej, przewidywanego tempa inflacji oraz istniejących dochodów płacniczych (omawialiśmy tę kwestię częściowo w rozdziale dwunastym). W dłuższym okresie podstawowym czynnikiem determinującym zmiany popytu na pieniądź są jednak istniejące w społeczeństwie zwyczajne płacnicze (chodzi o szczególności o stopień wykorzystania gotówki, czeków czy też kart kredytowych przy dokonywaniu transakcji). Ze względu na to, że zwyczajnie te zmieniają się stosunkowo powoli, **monetarysty przyjmują, że popyt na pieniądź jest dosyć stabilny.**

Po drugie, monetarzyści zakładają, że **podaż pieniądza ma charakter egzogeniczny w stosunku do gospodarki i znajduje się pod kontrolą banku centralnego**. Założenie to – jak już wiemy z rozdziału dwunastego – ma wysoce kontrolowany charakter. Nie uznaje ono pewnych argumentów przemawiających za endogenicznością podaży pieniądza (zwłaszcza tego, że ilość pieniądza w obiegu zależy od zachowania się banków komercyjnych i innych podmiotów gospodarczych, których decyzje nie są niezależne od stanu koniunktury). Monetarzyści twierdzą, że bank centralny jest w stanie kontrolować wielkość podaży pieniądza i w ten sposób wpływać na przebieg procesów gospodarczych.

Po trzecie, zakładając egzogeniczny charakter podaży pieniądza i stabilność popytu na pieniądź, monetarzyści wysuwają tezę o zasadniczej roli zmian podaży pieniądza w kształtowaniu zmian nominalnego dochodu narodowego (nominalny dochód narodowy jest iloczynem dochodu realnego i poziomu cen, a więc jego wielkość wynosi $P \cdot Y$). Związek ten można łatwo odczytać z równania wymiany, przy założeniu stałej szybkości obiegu pieniądza V_m . Można to zapisać następująco:

$$M \cdot \overline{V}_m = (P \cdot Y), \quad (15.3)$$

gdzie: \overline{V}_m – stała szybkość obiegu pieniądza (kreska nad V_m symbolizuje stabilność, a strzałka wskazuje na kierunek zależności).

Po czwarte, monetarzyści modyfikują twierdzenie tradycyjnej teorii ilościowej, że pieniądź nie wpływa na wielkości realne. Pogląd ten przyjmują w pełni jedynie dla długich okresów. Oznacza to, że w długim okresie zmiany podaży pieniądza powodują – ich zdaniem – jedynie zmiany cen. Natomiast w krótkim okresie dopuszczają oni wpływ podaży pieniądza na wielkość realnego dochodu narodowego. Ich zdaniem, **zmiany podaży pieniądza w krótkim okresie powodują zarówno zmiany cen, jak i zmiany realnego dochodu narodowego** (na temat mechanizmu tego wpływu piszemy nieco dalej w tym rozdziale).

Z powyższych założeń i zależności wyłania się dosyć jednoznaczna teoria inflacji: **tempo wzrostu cen zdeteminowane jest tempem wzrostu podaży pieniądza**. Ponieważ podaż pieniądza znajduje się pod kontrolą banku centralnego, **przyczynę inflacji upatruje się w błędnej polityce pieniężnej banku centralnego**. W tej polityce należy również upatrywać środki ograniczenia inflacji. Najważniejszą rolę ma tu do spełnienia zmniejszenie dynamiki wzrostu podaży pieniądza.

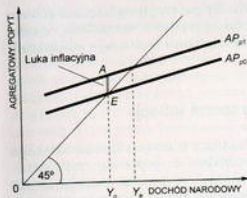
Neoliberalna teoria inflacji nie jest wolna od pewnych wątpliwości. Krytycy tej teorii zwracają uwagę na monistyczne podejście do przyczyn inflacji występującej na jej gruncie. Pewne wątpliwości budzi również założenie o egzogenicznym charakterze podaży pieniądza. Z badań empirycznych wynika, że podaż pieniądza zależy nie tylko od decyzji banku centralnego, ale również od stanu koniunktury w gospodarce oraz od preferencji banków i ludności. Ponadto, nawet gdyby przyjąć stałość szybkości obiegu pieniądza, to wzrost podaży pieniądza nie musi powodować proporcjonalnego wzrostu cen, zwłaszcza w sytuacji, gdy zdolności wytwórcze

gospodarki nie są w pełni wykorzystane. Wzrost podaży pieniądza może bowiem wówczas prowadzić do wzrostu produkcji. Gdyby przyjąć te zastrzeżenia, to należałoby, oczywiście, nieco inaczej spojrzeć na rolę banku centralnego w ograniczaniu inflacji.

15.3.2. Popytowa teoria inflacji

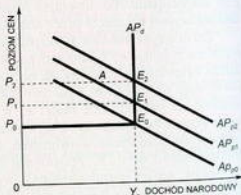
Popytowa teoria inflacji jest mocno osadzona w tradycji keynesistowskiego nurtu teoretycznego. Nawiązuje ona bezpośrednio do popytowej teorii kształtowania dochodu narodowego, którą omawialiśmy w rozdziale dziewiątym. Jak zapewne pamiętamy, według tej teorii poziom faktycznego dochodu narodowego jest zdeterminowany poziomem agregatowego popytu na towary. W teorii tej podkreśla się ponadto, że wzrost agregatowego popytu w warunkach niepełnego wykorzystania zdolności wytwórczych powoduje mnożnikowy wzrost dochodu narodowego. Jeśli jednak wzrost popytu na towary wystąpi w sytuacji pełnego wykorzystania zdolności wytwórczych, to realny dochód narodowy nie może wzrosnąć i musi to doprowadzić do wzrostu cen. Stwierdzenie to jest jądrem popytowej teorii inflacji. **Przyczyn inflacji – według tej teorii – upatruje się właśnie w ustaleniu się agregatowego popytu na towary na poziomie przewyższającym możliwości jego zaspokojenia**. Teoretycznym rozwinięciem tego twierdzenia jest koncepcja **luki inflacyjnej** wysunięta przez J.M. Keynesa.

Zarys keynesowskiej koncepcji luki inflacyjnej przedstawiony jest graficznie na rysunku 15.1, którego podstawowa idea jest nam już znana z rozdziału dziewiątego. Założmy, że początkowo gospodarka znajduje się w stanie równowagi przy pełnym wykorzystaniu zdolności wytwórczych. Sytuację taką ilustruje na rysunku 15.1 punkt E , w którym w celu zaspokojenia agregatowego popytu w wysokości AP_{p0} wytwarza się dochód narodowy przy pełnym wykorzystaniu zdolności wytwórczych, a więc dochód równy potencjalnemu dochodowi narodowemu Y_p . Przyjmijmy, że następuje wzrost agregatowego popytu na towary, co na rysunku znajduje wyraz w przesunięciu prostej ilustrującej funkcję agregatowego popytu z położenia AP_{p0} do położenia AP_{p1} . Nie jest ważne w tej analizie, jakie są powody wzrostu agregatowego popytu. Może on wynikać ze wzrostu wydatków rządowych, inwestycji, eksportu netto czy też innych przyczyn. Monetarzyści skłonni byłiby przypisywać ten wzrost zwiększeniu podaży pieniądza. Istotne jest to, iż podniósł się agregatowy popyt na towary ponad poziom potencjalnego dochodu narodowego, co oznacza pojawienie się nadwyżki popytu, której nie można zrównoważyć wzrostem dochodu narodowego (dochód musiałby wzrosnąć do poziomu Y_1). Ta nadwyżka popytu jest właśnie luką inflacyjną. Na rysunku 15.1 ilustruje ją odcinek AE . **Rozmiar luki inflacyjnej wyznaczony jest więc przez różnicę między wielkością łącznego popytu na towary a wielkością dochodu narodowego odpowiadającego pełnemu wykorzystaniu zdolności wytwórczych**.



Rysunek 15.1. Luka inflacyjna

W warunkach swobodnego kształtowania się cen rynkowych pojawienie się luki inflacyjnej wywołuje inflację. Jest ona rezultatem wzmożonej konkurencji między nabywcami przy stosunkowo małej (z punktu widzenia popytu efektywnego) podaży towarów dostępnych na rynku. Działa tu typowy mechanizm rynkowy występujący w przypadku nadwyżki popytu i nieelastycznej podaży. Graficzną ilustracją tego mechanizmu charakterystycznego dla skali całej gospodarki jest rysunek 15.2.



Rysunek 15.2. Luka inflacyjna a wzrost cen – ekstremalne stanowisko keynesistowskie

Rysunek 15.2 przedstawia proste ilustrujące funkcje agregatowego popytu i agregatowej podaży, których interpretację znamy już z rozdziału dziewiątego. Kształt funkcji agregatowej podaży (AP) odpowiada ekstremalnemu stanowisku keynesistowskiemu, o którym również była mowa w rozdziale dziewiątym. Założymy, że początkowo gospodarka znajduje się w stanie równowagi, w której agregatowy popyt (AP_{p0}) odpowiada potencjalnemu dochodowi narodowemu (Y_p), a więc dochodowi wytworzonemu przy pełnym wykorzystaniu zasobów czynników produkcji (punkt E_0 na rys. 15.2). Przyjmijmy, że nastąpił wzrost agregatowego popytu na towary, co na rysunku 15.2 znajduje wyraz w przesunięciu prostej AP_{p0} do położenia AP_{p1} . W rezultacie pojawia się nowa równowaga w punkcie

E_1 , przy wyższym niż poprzednio poziomie cen (P_1). Procesy inflacyjne nie zatrzymają się prawdopodobnie na wzroście cen z P_0 do P_1 . Wzrost cen uruchamia bowiem dalsze mechanizmy inflacyjne. Jego skutkiem są zwiększone dochody niektórych grup podmiotów, zwłaszcza producentów i sprzedawców, które popychają do góry proste agregatowego popytu (np. do położenia AP_{p2}). Równocześnie procesy wzrostu cen uruchamiają mechanizmy rewindykacyjne inicjowane przez tych, których dochody realne spadły w wyniku wzrostu cen (chodzi w szczególności o robotników). W rezultacie pojawia się spirala inflacyjna, powodująca wzrost poziomu cen (na rys. 15.2 zaznaczono poziom P_2 , ale wzrost cen może przebiegać dalej).

Z powyższych rozważań wyłania się dosyć przejrzysty obraz polityki antyinflacyjnej. Skoro przyczyną inflacji jest wzrost popytu, to program działań antyinflacyjnych należy opierać na ograniczeniu wzrostu agregatowego popytu. Po przedstawieniu rozdziałów jedenastego i dwunastego czytelnik wie już zapewne, jaką rolę mogą tu odegrać takie czynniki, jak: ograniczenie wydatków budżetowych, podniesienie podatków, zmniejszenie podaży pieniądza przez sprzedaż państwowych papierów wartościowych, podniesienie stopy rezerw obowiązkowych czy też podniesienie stóp redyskontowych. Wypada jednak zaznaczyć, że polityka taka nie jest zazwyczaj obojętna dla kształtowania się bezrobocia, stąd też jej zastosowanie musi uwzględniać sytuację na rynku pracy. Bliższą analizę związków inflacji i bezrobocia podejmiemy w podrozdziale 15.4.

15.3.3. Kosztowa teoria inflacji

Zarówno monetarna, jak i popytowa teoria inflacji zakładają stosunkowo wysoce elastyczne ceny, chociaż względem innych czynników. W teorii monetarnej ceny są elastyczne względem podaży pieniądza, a w teorii popytowej – względem agregatowego popytu na towary. Założenie wysoce elastycznych cen niezbyt dobrze pasuje do sytuacji, w której istnieją monopolistyczne struktury rynku, a ceny są w znacznej mierze „administrowane” przez wielkie monopole. Ponadto omówione wyżej teorie nie tłumaczą zadowalająco procesów inflacyjnych występujących w warunkach recesji i bezrobocia, co miało miejsce już w latach pięćdziesiątych XX stulecia, nawiązało się zaś w latach siedemdziesiątych. Z tych względów wzrosła popularność innych, alternatywnych teorii inflacji. Dużą popularnością cieszy się zwłaszcza kosztowa teoria inflacji.

Według teorii kosztowej, przyczyną inflacji jest wzrost kosztów produkcji niezależny od agregatowego popytu na towary. Gdy rosną koszty produkcji, przedsiębiorstwa „przerzucają” ten wzrost na ceny wyrobów gotowych, obciążając w ten sposób nabywców. Wzrost kosztów produkcji może być spowodowany różnorodnymi przyczynami. Odpowiednio do tych różnych przyczyn wyróżniamy różne typy inflacji kosztowej:

- inflację płacową, gdy następuje wzrost płac niezależnie od popytu na pracę,

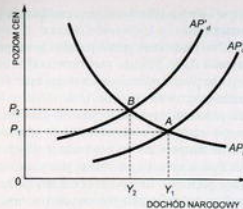
- inflację wywołaną przez zyski, gdy przedsiębiorstwa wykorzystują swoją pozycję monopolistyczną, aby podnieść ceny niezależnie od popytu na ich wyroby,
- inflację wywołaną przez ceny dóbr importowanych, gdy ceny te rosną niezależnie od poziomu agregatowego popytu,
- inflację wywołaną przez podatki, gdy wzrost podatków „przerzucany” jest na ceny.

Jedną z wersji teorii inflacji kosztów, która podkreśla dwie pierwsze przyczyny wzrostu kosztów, jest teoria sformułowana przez amerykańskiego ekonomistę, J.K. Galbraitha⁶. Podkreśla on, że w rozwiniętej gospodarce na rynku pracy funkcjonują dwa wielkie ugrupowania monopolistyczne: pracodawcy i związki zawodowe. Ugrupowania te ze względu na swoje silne pozycje monopolistyczne są w stanie kontrolować ceny. Kontrolują one „swoje” ceny: pracodawcy ceny sprzedawanych przez siebie wyrobów, a związki zawodowe ceny siły roboczej, tj. płace, natomiast nie kontrolują cen swoich partnerów. Takie postępowanie obu ugrupowań „nakręca” – według Galbraitha – spiralę inflacyjną. Gdy podnosi się ogólny poziom cen i rosną koszty utrzymania, związki zawodowe wysuwają postulaty płacowe. Pracodawcy niechętnie wchodzą w zatargi ze związkami zawodowymi na tle płacowym, gdyż, po pierwsze, związki zawodowe mają w ręku „broń strajkową”, a po drugie, pracodawcy są przekonani, iż każdą podwyżkę płac będą w stanie „przerzucić” na ceny. Dlatego też pracodawcy na ogół godzą się z żądaniami płacowymi związków zawodowych i, broniąc swoich zysków, podnoszą ceny wyrobów gotowych. Podobnie postępują związki zawodowe. Związkowcy nie protestują, gdy podnoszone są ceny, bowiem są przekonani, że podwyżki cen będą w stanie zrekompensować wywalceniem podwyżek płac. W ten sposób powstaje spirala płacowo-cenowa, która potęguje procesy inflacyjne.

Ilustracją mechanizmu inflacyjnego „popychanego” przez koszty jest rysunek 15.3. Zaznaczono tu typowe krzywe agregatowego popytu i agregatywnej podaży, których interpretację podano już w rozdziale dziewiątym. Założmy, że początkowo gospodarka znajduje się w punkcie *A* i następnie dokonuje się wzrost kosztów produkcji niezależny od agregatowego popytu. Ten wzrost kosztów znajduje na rysunku wyraz w przesunięciu krzywej agregatywnej podaży w lewo z położenia AP_2 do położenia AP_1 . Nowym punktem równowagi jest punkt *B*, który charakteryzuje się wyższym poziomem cen niż w punkcie *A*.

Polityka antyinflacyjna, jaka wyłania się z tej teorii, jest oczywista: wskazane jest zmniejszenie tempa wzrostu kosztów (wtedy przesunięcie w lewo krzywej agregatywnej podaży jest mniejsze). Można tego dokonać albo przez osłabienie monopolistycznego wpływu na ceny i płace (przez pewną kontrolę wzrostu płac i cen lub osłabienie monopolistycznych pozycji przedsiębiorstw i związków zawodowych), albo też przez stymulowanie wydajności pracy obniżającej jednostkowe koszty produkcji.

⁶ Por. J.K. Galbraith, *Ekonomia a cele społeczne*, Warszawa 1979.



Rysunek 15.3. Inflacja kosztowa

Do kosztowej teorii inflacji zgłaszane są pewne zastrzeżenia. Przede wszystkim nasuwają się pytania o jej aktualność wobec doświadczeń brytyjskich i amerykańskich z lat osiemdziesiątych XX wieku, dotyczących spadku ekonomicznego znaczenia związków zawodowych. Choć uwagi tej nie można odnieść do polskiej gospodarki lat dziewięćdziesiątych, trzeba jednak podkreślić stosunkowo słaby stopień zorganizowania związków pracodawców. Ponadto badania empiryczne prowadzone w krajach wysoko rozwiniętych nie potwierdzają raczej hipotezy o szybszym wzroście cen w gałęziach zmonopolizowanych niż w gałęziach, w których istnieje konkurencja. Pomimo tych zastrzeżeń trzeba podkreślić istotny wkład teorii kosztowej w zrozumienie mechanizmów współczesnych procesów inflacyjnych. Polega on przede wszystkim na podkreśleniu wpływu monopolistycznych struktur rynkowych na utrwalenie tendencji inflacyjnych.

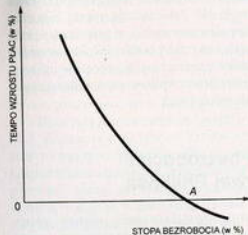
15.4. Inflacja a bezrobocie. Koncepcja krzywej Phillipsa

Z zaprezentowanych teorii inflacji wypływa sugestia istnienia pewnego związku między inflacją a stanem koniunktury gospodarczej. Z jednej strony, można z nich wysnuć wniosek, że nasilenie procesów inflacyjnych zależy od tego, w jakiej sytuacji koniunkturalnej działają czynniki proinflacyjne (tj. wzrost podaży pieniądza, agregatowego popytu czy też kosztów produkcji), z drugiej zaś sugerują, że polityka antyinflacyjna nie pozostaje bez negatywnego wpływu na stan koniunktury. Polityka antyinflacyjna musi więc być elementem szerszej strategii gospodarczej, uwzględniającej różnorodne cele i ograniczenia polityki gospodarczej.

Choć analizy związków inflacji i koniunktury gospodarczej zostały podjęte w ekonomii już dosyć dawno (m.in. przez I. Fishera w latach dwudziestych ubiegłego stulecia), to jednak bardziej dojrzałe koncepcje teoretyczne pojawiły się dopiero w latach pięćdziesiątych. Na podkreślenie zasługują analizy A.W. Phillip-

sa⁷, w których jako syntetyczny wskaźnik koniunktury gospodarczej przyjęto stopę bezrobocia.

Na podstawie analizy danych statystycznych z lat 1861–1957 dla Wielkiej Brytanii A.W. Phillips zaobserwował istnienie odwrotnej zależności między stopą wzrostu płac nominalnych a stopą bezrobocia. Ilustracją tej zależności jest krzywa zamieszczona na rysunku 15.4, znana w literaturze pod nazwą **krzywej Phillipsa**. Jak pokazuje rysunek, wyższym poziomom stopy bezrobocia odpowiada niższe tempo wzrostu płac nominalnych, gdy zaś koniunktura się poprawia i bezrobocie spada, tempo wzrostu płac nominalnych wzrasta. Podstawą powyższej zależności jest wpływ sytuacji na rynku pracy na wzrost płac nominalnych. Gdy stan rynku pracy poprawia się i bezrobocie spada, rośnie siła przetargowa związków zawodowych w negocjacjach płacowych i w rezultacie tempo wzrostu płac nominalnych podnosi się, gdy zaś bezrobocie wzrasta, pracodawcy zajmują sztywniejsze stanowisko w tych negocjacjach i tempo wzrostu płac nominalnych jest niższe. Nieliniowy charakter zależności między tempem wzrostu płac a stopą bezrobocia Phillips tłumaczył względną sztywnością płac w dół, powodującą ich stosunkowo szybki wzrost w przypadku spadku bezrobocia oraz nieznaczny spadek tempa ich wzrostu w sytuacji wzrostu bezrobocia.



Rysunek 15.4. Krzywa Phillipsa

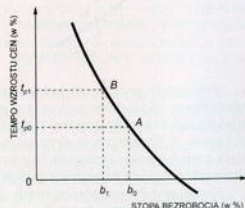
Warto zauważyć, że krzywa Phillipsa przecina oś poziomą przy pewnych rozmiarach stopy bezrobocia (punkt A na rys. 15.4). Wynika stąd, że przy stopie bezrobocia niższej od pewnego poziomu (0.4 na rys. 15.4) płace nominalne wznoszą się, natomiast przy bezrobociu przewyższającym ten poziom, następuje spadek płac nominalnych. Istnieje zatem taki poziom stopy bezrobocia, który stabilizuje płace nominalne (0.4 na rys. 15.4). Ze względu na to, że dynamika płac nominal-

⁷ A.W. Phillips, *The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the UK 1861–1957*, „Economica” 1958, nr 100.

nych uzależniona jest – na gruncie analizowanej koncepcji – od stanu rynku pracy, można przyjąć, że **stabilizacja płac odpowiada stanowi równowagi na rynku pracy**. Wynika z tego wniosek, że dla tej równowagi charakterystyczne jest istnienie pewnego poziomu bezrobocia.

Popularność koncepcji krzywej Phillipsa wzrosła jeszcze bardziej, gdy P.A. Samuelson i R.M. Solow⁸ wysunęli twierdzenie o istnieniu funkcyjnej zależności między tempem wzrostu płac nominalnych a tempem wzrostu cen oraz przedstawili **zmodyfikowaną krzywą Phillipsa** w postaci zależności stopy bezrobocia i stopy (tempa) wzrostu cen (rys. 15.5). Podkreślając **wymiennosci inflacji i bezrobocia**, dostarczali ważnych wskazówek dla polityki gospodarczej. Z ich analiz wynikało, że w polityce gospodarczej można dokonywać wyboru między większą inflacją i mniejszym bezrobociem a mniejszą inflacją i większym bezrobociem. Gdyby bowiem istniejąca stopa bezrobocia została uznana za zbyt wysoką (np. stopa b_0 na rys. 15.5), to dzięki ekspansywnej polityce fiskalnej i pieniężnej można by ją obniżyć (np. do poziomu b_1), ale kosztem zwiększenia inflacji (na rys. 15.5 z t_{p0} do t_{p1}). Sugerowano w ten sposób, że przez odpowiednią politykę gospodarczą rząd jest w stanie zapewnić taką kombinację poziomów inflacji i bezrobocia, którą ze społecznego punktu widzenia można uznać za najkorzystniejszą.

Rysunek 15.5. Zmodyfikowana krzywa Phillipsa

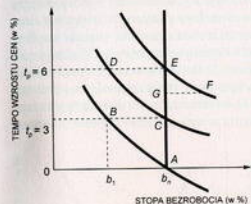


Koncepcja zmodyfikowanej krzywej Phillipsa znalazła potwierdzenie w rzeczywistości wielu krajów. W latach sześćdziesiątych i w początkach lat siedemdziesiątych XX wieku stała się wręcz teoretyczną podstawą polityki gospodarczej wielu krajów. W latach siedemdziesiątych pojawiło się zjawisko **stagflacji**, polegające na równoczesnym występowaniu wysokiej inflacji i wysokiego bezrobocia. Zjawisko to było trudne do wytłumaczenia na gruncie koncepcji krzywej Phillipsa. W tej sytuacji nastąpił wzrost popularności innych, alternatywnych teorii.

⁸ P.A. Samuelson, R.M. Solow, *Analytical Aspects of Anti-Inflationary Policy*, „American Economic Review” 1960, nr 50.

w szczególności **teorii naturalnej stopy bezrobocia**, wysuniętej przez M. Friedmana i E.S. Phelps⁹.

Według Friedmana i Phelps, w gospodarce istnieje pewien poziom bezrobocia odpowiadający stanowi równowagi. Jest to bezrobocie wynikające z niedoskonałości funkcjonowania rynków, niepełnej informacji o rynku pracy oraz nieodpasowań strukturalnych popytu i podaży pracy. Bezrobocie to, określane mianem **bezrobocia naturalnego**, nie może być na trwałe obniżone za pomocą ekspansywnej polityki makroekonomicznej. Polityka taka może przynieść jedynie efekty krótkotrwale, podnosząc jednakże na trwałe poziom inflacji. Ilustracją takiej polityki jest rysunek 15.6.



Rysunek 15.6. Naturalna stopa bezrobocia a inflacja

Zalóżmy, że początkowo mamy w gospodarce bezrobocie równe bezrobociu naturalnemu oraz stabilny poziom cen, w rezultacie czego podmioty gospodarcze **oczekują** zerowej inflacji również w przyszłości. Sytuację taką ilustruje na rysunku 15.6 punkt A. Przyjmijmy, że występujący wówczas poziom bezrobocia (określony przez stopę b_0) został uznany za zbyt wysoki i rząd podjął ekspansywną politykę pieniężną polegającą na wzroście podaży pieniądza.

Wzrost podaży pieniądza powoduje zwiększenie popytu na towary, co pociąga za sobą pewien wzrost produkcji i zatrudnienia, a po pewnym czasie również wzrost płac nominalnych i cen. Gospodarka przesuwa się z punktu A do B na rysunku 15.6. Wzrost zatrudnienia (wyrażający się w spadku stopy bezrobocia z b_0 do b_1) był możliwy dzięki **iluzji pieniężnej** pracowników, którzy traktowali wzrost płac nominalnych jako wzrost w kategoriach realnych i zwiększali z tego powodu podaż pracy. Wzrost zatrudnienia jest jednak tylko przejściowy, gdyż po pewnym czasie pracownicy uświadomią sobie swoje błędne oczekiwania inflacyjne i dostosują je do faktycznej inflacji, na rysunku 15.6 wynoszącej 3% (**hipoteza oczeki-**

wań adaptacyjnych). Zaczną oni domagać się podwyżek płac nominalnych, w efekcie czego płace realne ustalą się na pierwotnym, wyższym poziomie, a zatrudnienie obniży się do wyjściowego poziomu, określanego przez stopę bezrobocia b_0 . Na rysunku 15.6 znajduje to wyraz w przejściu z punktu B do punktu C. Dalsze próby obniżania bezrobocia poniżej poziomu bezrobocia naturalnego będą wywoływać analogiczne skutki: przejściowy spadek bezrobocia (przejście z punktu C do D) i powrót do poziomu bezrobocia naturalnego (przejście z punktu D do E). Jedynym trwałym efektem takiej polityki jest więc przyspieszenie procesów inflacyjnych.

Z powyższej koncepcji wynika, że wymiennność inflacji i bezrobocia ma krótkotrwale charakter; w długim okresie efektem ekspansywnej polityki gospodarczej jest wyższe tempo inflacji. **Długookresowa krzywa Phillipsa** ma więc, według Friedmana i Phelps, kształt pionowej prostej, przechodzącej przez punkty A, C i E na rysunku 15.6. Z koncepcji tej płynie wniosek, że wykorzystywanie ekspansywnej polityki makroekonomicznej do ograniczania bezrobocia jest niewskazane. Pozytywne skutki takiej polityki, w postaci przejściowego zmniejszenia bezrobocia, są bowiem niewspółmierne małe w porównaniu ze skutkami negatywnymi w postaci trwałego zwiększenia inflacji. Z koncepcji tej płynie jednakże wniosek, że restrykcyjna polityka pieniężna może być wykorzystana do redukcji inflacji. Zmniejszenie podaży pieniądza spowoduje, co prawda, przejściowy wzrost bezrobocia powyżej poziomu naturalnego (np. przejście z punktu E do F na rys. 15.6), ale po pewnym czasie gospodarka wróci do stanu bezrobocia naturalnego, przy niższym jednakże poziomie inflacji (przejście z punktu F do G).

Tradycyjna koncepcja krzywej Phillipsa zakładała wymiennność inflacji i bezrobocia. Dla Friedmana i Phelps oraz ich zwolenników wymiennność ta ma jedynie charakter przejściowy, bowiem występuje tylko do momentu, gdy podmioty gospodarcze zrewidują swoje błędne oczekiwania inflacyjne. Założenie błędnych oczekiwań inflacyjnych, które leży u podstaw koncepcji zmodyfikowanej krzywej Phillipsa, stało się przedmiotem ostrej krytyki ze strony niektórych kierunków teoretycznych, zwłaszcza kierunku eksponującego założenie o racjonalnym działaniu podmiotów (o którym wspominaliśmy już np. w rozdziale trzecim). Wysznięta została **hipoteza racjonalnych oczekiwań**, w myśl której podmioty gospodarcze opierają swoje oczekiwania inflacyjne na racjonalnych podstawach, na dobrej znajomości czynników wywołujących inflację i właściwej interpretacji poczynań rządu. Według tej hipotezy nie jest możliwe ciągłe dopełnianie błędów przez podmioty przy kształtowaniu przewidywań inflacyjnych. W związku z tym nie jest również możliwe nawet przejściowe odchylenie bezrobocia od poziomu naturalnego. Hipoteza ta ma więc określone konsekwencje dla wymienności inflacji i bezrobocia: wymiennność ta nie występuje nawet przejściowo. Krótkookresową zależność inflacji i bezrobocia, zakładającą racjonalne oczekiwania inflacyjne, w związku z tym można zilustrować na rysunku 15.6 za pomocą pionowej prostej, przechodzącej przez punkty A, C i E.

⁹ M. Friedman, *Rola polityki pieniężnej, w: Teoria i polityka stabilizacji koniunktury. Wybór tekstów*, opr. A. Szworski, Warszawa 1975; E.S. Phelps, *Money-Wage Dynamics and Labour Market Equilibrium*, „Journal of Political Economy” 1968, nr 4.

Z teorii racjonalnych oczekiwań wynikają istotne wnioski dla polityki gospodarczej. Po pierwsze, ograniczanie bezrobocia za pomocą ekspansywnej polityki makroekonomicznej jest bezcelowe. Po drugie, restrykcyjna polityka makroekonomiczna może mieć ważne znaczenie dla ograniczenia procesów inflacyjnych.

15.5. Inflacja w Polsce w okresie transformacji

Procesowi transformacji polskiej gospodarki zainicjowanej w 1989 r. towarzyszą silne procesy inflacyjne. Ich skala mierzona dynamiką wzrostu wskaźników cen jest znacznie wyższa niż w okresie gospodarki centralnie planowanej. Specyfika mechanizmów gospodarczych charakterystyczna dla gospodarki centralnie planowanej nakazuje jednak zachowanie dużej ostrożności przy porównywaniu jej z gospodarką w okresie transformacji.

W sierpniu 1989 r. podjęto decyzję o tzw. urynkowaniu cen żywności. Jej konsekwencją było zasadnicze przyspieszenie procesów inflacyjnych (tablica 15.2). Jeszcze dalej idące zmiany w zakresie kształtowania cen wprowadzono wraz z **programem liberalizacji i stabilizacji gospodarki** zainicjowanym w styczniu 1990 r., który zapoczątkował zasadniczą transformację systemu gospodarczego w Polsce. Kilka założeń tego programu miało szczególnie istotne znaczenie dla dynamiki procesów inflacyjnych. Chodzi zwłaszcza o:

- liberalizację większości cen, przy zachowaniu ograniczonej kontroli państwa w zakresie cen energii elektrycznej, węgla, gazu, leków, wyrobów spirytusowych oraz opłat czynszowych i opłat za przejazdy publicznymi środkami transportu,
- zaostrożenie ograniczeń budżetowych dla przedsiębiorstw państwowych przez redukcję dotacji i ulg podatkowych, urealnienie stopy procentowej i ograniczenie kredytów,
- liberalizację wymiany zagranicznej.

Jednym z kluczowych celów polityki gospodarczej państwa w pierwszych latach okresu transformacji było zapewnienie równowagi rynkowej i osłabienie procesów inflacyjnych. Celowi temu próbowano podporządkować prowadzoną politykę pieniężną i fiskalną. W celu ograniczenia inflacji podejmowano działania ograniczające popyt wewnętrzny. Należy podkreślić zasadniczy spadek realnej podaży pieniądza w latach 1990–1991 oraz relatywnie wysoką stopę procentową i stopę rezerw obowiązkowych (tablica 15.4). Ograniczaniu nadmiernego popytu służyły również instrumenty polityki dochodowej, np. „popiwek”, czyli podatek od ponadnormatywnych wyplac wynagrodzeń, stosowany do 1995 r. wobec przedsiębiorstw państwowych, czy też niższa od ustawowej waloryzacja wynagrodzeń w sferze budżetowej. Wszystkie te działania przyczyniły się do

Tablica 15.4
Wybrane wskaźniki rynku pieniężno-kredytowego w Polsce w latach 1990–2001

Lata	Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych (rok poprzedni = 100)	Podstawowa stopa procentowa NBP (w %)	Realna podaż pieniądza M2 (rok poprzedni = 100)	Stopa rezerw obowiązkowych od wkładów na żądanie (w %)
1990	685,8	103,8	44,5	30
1991	170,3	53,9	88,2	30
1992	143,0	39,0	113,7	23
1993	135,3	35,4	104,2	23
1994	132,2	33,7	107,6	20
1995	127,8	31,5	105,5	20
1996	119,9	22,0	108,8	17
1997	114,9	23,0	114,8	20
1998	111,8	20,0	111,9	20
1999	107,3	13,0	111,8	5
2000	110,1	17,9	104,4	5
2001	105,5	15,9	109,0	5

Źródło: Rocznik Statystyczny 2002, op.cit., s. 333; „Biuletyn Statystyczny” op.cit., wydania z lat 1995–2002; „Biuletyn Informacyjny NBP”, wydania z lat 1991–2001.

osłabienia dynamiki procesów inflacyjnych w kolejnych latach okresu transformacji (tab. 15.4).

Charakter inflacji w Polsce zmienił się istotnie po 1989 r. Inflacja występująca w 1990 r. miała znamiona **inflacji korekcyjnej i popytowej**. Z jednej strony, szokowy wzrost cen w 1990 r. był związany z korekcyjnymi podwyżkami cen administrowanych, które tylko w styczniu 1990 r. wzrosły od trzech do sześciu razy. Z drugiej zaś strony, dzięki liberalizacji cen nastąpił szybki wzrost cen spowodowany istnieniem olbrzymiej nadwyżki popytu powstałej w latach wcześniejszych. Od 1991 r. inflacja zaczęła nabierać charakteru **inflacji kosztowej**. Przemawiają za tym następujące argumenty:

- wzrost ogólnego poziomu cen w istotnej mierze (szacuje się, że w około 20%) wynikał z podwyżek cen administrowanych ogólnie, wpływających zasadniczo na koszty produkcji;
- wysokie oprocentowanie kredytów bankowych przyczyniało się do podnoszenia kosztów wytwarzania;
- do wzrostu kosztów produkcji przyczyniały się również rozwiązania systemowe, m.in. wysokie obciążenie pracodawców składkami na ubezpieczenia społeczne oraz na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (stanowiły one łącznie 48,5% całego wynagrodzenia brutto – według stanu prawnego w 1995 r.).

Wszystkie te czynniki przyczyniały się do wzrostu kosztów produkcji, przeliczanego następnie na ceny produktów finalnych.

Dotychczasowa polityka antyinflacyjna przyniosła znaczące skutki (por. tab. 15.4). Tempo wzrostu cen obniżyło się do poziomu 5,5% w 2001 r., pozostając jednak nadal powyżej poziomów występujących w większości krajów Unii Europejskiej. Znaczące sukcesy w zakresie redukcji inflacji należy przypisać przede wszystkim polityce pieniężnej NBP (por. informacje o podaży pieniądza, stopie rezerw obowiązkowych i stopie procentowej NBP w tab. 15.4), aczkolwiek polityka ta miała również uboczne skutki dla produkcji i bezrobocia.

Handel międzynarodowy. Elementy polityki handlowej

16.1. Międzynarodowy podział pracy

Gospodarki krajowe połączone są różnymi powiązaniem ekonomicznymi. **Powiązania** te materializują się w postaci przepływów realnych: wymiany towarów, ruchu czynników produkcji, ruchu ludzi oraz przekazu informacji. Owe przepływy w pewnej mierze podlegają regulacji ze strony instytucji władz państwowych oraz organizacji międzynarodowych. Poszczególne kraje są w różnym stopniu związane z międzynarodowym otoczeniem, praktycznie jednak nie ma krajów zupełnie odizolowanych ekonomicznie od reszty świata.

Ogólną podstawą powiązań ekonomicznych jest **specjalizacja produkcji**. Tak jak pojedynczy ludzie specjalizują się w konkretnych zawodach, a firmy w produkcji pewnych towarów, tak i gospodarki krajowe specjalizują się w wytwarzaniu pewnego zbioru szeroko rozumianych produktów, którymi są towary, usługi, technologie; część owych produktów jest sprzedawana za granicę, a inne są nabywane za granicą. Specjalizacja gospodarek krajowych w produkcji i wymianie ma zatem źródło w podziale pracy, tyle że rozciągniętym na skalę międzynarodową.

Podobnie jak granice podziału pracy między ludźmi i przedsiębiorstwami, tak i **granice międzynarodowego podziału pracy są nieostre**. Zwykle mamy do czynienia z wieloma krajami (a ściślej mówiąc, przedsiębiorstwami z różnych krajów) produkującymi i sprzedającymi za granicę podobne produkty; o wiele rzadziej zaś można spotkać produkty, w wytwarzaniu których wyspecjalizował się wyłącznie jeden kraj. Jednak w wypadku niektórych krajów dominujące znaczenie w sprzedaży za granicę ma jeden lub najwyższej kilka towarów – są to zazwyczaj najsłabiej rozwinięte kraje (głównie afrykańskie), o przewadze produkcji rolno-surowcowej. Kraje wysoko rozwinięte produkują i wymieniają z zagranicą setki tysięcy towarów, przede wszystkim pochodzenia przemysłowego.

Można zatem powiedzieć, że **istnieje związek między poziomem rozwoju gospodarczego kraju a jego miejscem w międzynarodowym podziale pracy**: im wyższy poziom rozwoju, w tym większym stopniu kraj specjalizuje się w produkcji i zagranicznej sprzedaży towarów przemysłowych (a zwłaszcza wysoko przetworzonych towarów o dużym wkładzie nowoczesnej myśli technicznej) oraz usług. Ta ogólna prawidłowość nie ma charakteru ściśle rygorystycznego. Na przykład