

ZDZISŁAW NOWAK

## ZACHODNIONIEMIECKA DOKTRYNA „SPOŁECZNEJ GOSPODARKI RYNKOWEJ“ A MONOPOLE

W okresie totalizmu hitlerowskiego, który objął kontrolą i podporządkował sobie całą gospodarkę niemiecką wykorzystując jej potencjał dla przygotowania i przeprowadzenia agresji, grupa ekonomistów, skupionych wokół Waltera Euckena, opracowała doktrynę gospodarczą, która później otrzymała nazwę „społecznej gospodarki rynkowej” (*Soziale Marktwirtschaft*). Stanowiła ona reakcję na hitlerowski totalizm, stąd prawem kontrastu, osią, wokół której wywody tej doktryny się obracały, była wolność gospodarcza. Środkiem do osiągnięcia wolności gospodarczej było według niej usuwanie wszelkich form planowania i kontroli hamującej konkurencję. Twórcy tej doktryny wychodzili z założenia, że powstająca przez naruszanie wolności konkurencyjnej koncentracja siły gospodarczej czy to w rękach monopoli, czy państwa, drogą kumulacji doprowadza do dyktatury nie tylko gospodarczej, lecz i politycznej.

Przedstawiciele tej doktryny dostrzegali oczywiście nie tylko pozytywne siły tkwiące w gospodarce konkurencyjnej, ale i niebezpieczeństwa z nią związane. Jedną z podstawowych tendencji każdej formy liberalizmu gospodarczego stanowiącą w efekcie zagrożenie dla zasad tej gospodarki, jest dążność przedsiębiorców do monopolizacji życia gospodarczego. Czynnikiem, przeciwdziałającym tym tendencjom, ma być, według doktryny społecznej gospodarki rynkowej, działalność państwa. Ma ono za zadanie zabezpieczyć istnienie warunków konkurencyjnych oraz przez odpowiednio progresywną politykę podatkową nie dopuszczać do powstawania większych nierówności w podziale dochodu społecznego.

Rola monopoli w życiu gospodarczym i politycznym Rzeszy Niemieckiej w pełni taką reakcję uzasadniała. H. Morgenthau mówi w tej sprawie:

„Dominacja niemieckich karteli była groźbą i złem na wielu polach, nigdzie jednak nie wystąpiła tak mocno jak w hamowaniu naturalnego, zdrowego rozwoju przemysłowego innych krajów. Niemcy dokonywali tego przez ograniczające umowy kartelowe, przez sprzedaż ze stratą, by uniemożliwić rozwój konkurencji, przez kontrolę patentów i przez zwykły bojkot. Skutkiem było zawsze nabrzmiewanie produkcji niemieckiej, a kurczenie się światowej”<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Henry Morgenthau Jr. *Germany is Our Problem*, Harper & Brothers Publishers, New York and London, 1945, s. 38—39.

Działalność monopolii niemieckich nie kończyła się jednak tylko na tej „pokojuwej” płaszczyźnie. Ich zasadniczym celem było całkowite opanowanie obszaru europejskiego i „zreorganizowanie” go zgodnie ze swymi celami. H. N. Brailsford mówi o nich:

„Od Francji chciały uzyskać dobrą rudę żelazną z Briey, od Rosji czarną ziemię i minerały Ukrainy; lecz głównie pragnęły zorganizować większą część kontynentu „Mitteleuropa” jako ekonomiczną sferę interesów karteli“<sup>2</sup>.

W świetle takich celów i takiej działalności niemieckich monopolii zrozumiała jest ich dążność do wywołania wojny oraz poparcie, jakiego udzieliły Hitlerowi przy zdobywaniu władzy. Przygotowania wojenne dokonywały się przy tym na długo przed dojściem Hitlera do władzy, i to nie tylko w dziedzinie zbrojeniowej, lecz także wyćwiczenia wojskowego. Zwrócił na to uwagę L. Iraser:

„Tak więc gdy narodowy socjalizm objął kontrolę, znalazł nie tylko jądro armii wyszkolonej na nowoczesnym sprzęcie, lecz także machinę przemysłową, która mogła w jednym momencie stać się machiną wojenną. Przemysł w Niemczech udzielił Hitlerowi takiej pomocy, jakiej nie otrzymałby on od kogokolwiek innego: prócz tego dali mu oni narzędzie, przy którego pomocy mógł użyć sił dla wojennych i agresywnych celów, dla których oni tak i on pracowali“<sup>3</sup>.

Nawet na krótko przed zakończeniem wojny, której losy były już faktycznie przesądzone, monopolisci niemieccy nie zrezygnowali ze swych zamierzeń i zaczęli tworzyć plany stworzenia trzeciej szansy dla ich realizacji. Morgenthau tak to określa:

„Nie są to domysły oparte na doświadczeniach przeszłości. Jest to udowodniony i udokumentowany fakt“<sup>4</sup>.

Doświadczenia, wypływające z uchwał Traktatu Wersalskiego w zakresie uniemożliwienia przygotowania przez Niemcy nowej agresji, oraz rola monopolii w przygotowaniu nowej wojny, spowodowały, że państwa

<sup>2</sup> H. N. Brailsford, *Our Settlement with Germany*, The John Day Company, New York 1944, s. 19.

<sup>3</sup> Lidley Iraser, *Germany between two wars*. Oxford University Press, 1945, s. 83.

<sup>4</sup> H. Morgenthau, *Germany is our Problem* s. 10 i nast. Autor opisuje naradę, jaka się odbyła w Strassburgu w dn. 10 sierpnia 1944 r., na której w hotelu Rotes Haus spotkali się przedstawiciele Kruppa, Roehlinga, Messerschmitta i inni reprezentanci kluczowych przemysłów, wśród których znalazł się także przedstawiciel fabryki maszyn w Poznaniu. Ponadto reprezentowane były ministerstwa marynarki i zbrojeń. Na naradzie ustalono wytyczne działania po zakończeniu wojny. Zamierzano — przez oficjalne uznawanie, że Niemcy nie mogłyby wygrać wojny — uzyskać duże kredyty zagraniczne. Ustalono także formy finansowania podziemnej działalności nazistowskiej, tworzenia tajnych ośrodków badań nowoczesnej broni itp.

alianckie zdecydowane były w okresie II wojny światowej do podjęcia bardziej radykalnych kroków po jej zakończeniu, aby zapobiec nowej agresji w przyszłości<sup>5</sup>. Po zakończeniu wojny alianci zachodni opierając się na Deklaracji Poczdamskiej zakazali formalnie tworzenia monopoli w Niemczech zachodnich.

W tym samym kierunku, z punktu widzenia teoretycznego, działać miała wprowadzona wraz z reformą walutową w czerwcu 1948 r. „społeczna gospodarka rynkowa”. Ciężar realizacji tych zasad w powojennym życiu Niemiec zachodnich przejął głównie na swe barki minister gospodarki Ludwig Erhard, faktyczny kierownik życia gospodarczego NRF. A oto jego wypowiedź:

„Społeczna gospodarka rynkowa zobowiązała mnie do poświęcenia całej uwagi i wypowiedzenia wojny dążnościom do tworzenia karteli, jak i w ogóle wszelkim usiłowaniom ograniczenia konkurencji w swych różnorodnych formach. W obliczu znaczenia jak i pilności tego pro lemu, już wkrótce po mianowaniu mnie dyrektorem Zarządu Gospodarki (2 marca 1948 r.), zacząłem opracowywać projekt własnej, niemieckiej ustawy kartelowej. Wysłki moje znalazły swój pierwszy wyraz w ustawie o zasadach gospodarowania i polityki cen po reformie walutowej z 24 czerwca 1948 r. Zgodnie z moim projektem, zostało tam w rozdziale III powiedziane: O ile państwo nie reguluje obrotu towarów i usług, należy wprowadzić działanie zasady efektywnej konkurencji. O ile powstałyby monopole gospodarcze, to należy ich działalność zlikwidować i wprowadzić w tym zakresie nadzór państwowy. Projekt odpowiedniej ustawy niemieckiej ma zostać jak najszybciej przedłożony Radzie Gospodarczej.

Warto tu wspomnieć, że pierwszy niemiecki powojenny parlament potwierdził o sformułowanie poważną większością głosów. Na krótko przed tą decyzją Rady gospodarczej amerykańskie i angielskie władze wojskowe w dn. 12 lutego 1948 r., każde dla swojej strefy wydały US-law 56 i Britishordinance 78, w istocie równobrzmiące zakazy nadmiernej koncentracji niemieckiej siły gospodarczej, których wykonanie powierzono władzom wojskowym“<sup>6</sup>

Według wyjaśnień zachodnich władz okupacyjnych powyższe zarządzenia wojskowe stanowić miały przejściowe unormowanie tego problemu, dopóki nie zostaną zastąpione zachodnioniemiecką ustawą kartelową. Po okresie przygotowawczym projekt ustawy kartelowej stał się punktem obrad parlamentu zachodnioniemieckiego w czerwcu 1952 r. Nie został jednak uchwalony. W związku z tym Ludwig Erhard pisze:

<sup>5</sup> W niniejszym artykule pominąłem w zasadzie zagadnienie stopniowego odchodzenia aliantów zachodnich od zamierzeń podjętych w okresie wojny, które znajdowały jeszcze swój wyraz w tzw. Planie Morgenthaua, a następnie w Deklaracji Poczdamskiej, jako zbyt odbiegające od tematu.

<sup>6</sup> Ludwig Erhard, Wohlstand für Alle. Econ-Verlag GMBH. Düsseldorf 1957 s. 164—166.

<sup>4</sup> Przegląd Zachodni

„W istocie rzeczy nie można już było nie widzieć i tej strony zagadnienia, że na obrady parlamentarne wpływały wielora kie opory ze strony wrogów ogólnego zakazu tworzenia karteli, opory, które zakłócały i zabierały czas“<sup>7</sup>.

Podobny los spotkał projekt ustawy i w 1955 r. W miarę uzyskiwania większej samodzielności politycznej i gospodarczej przemysłowcy zachodnioniemieccy coraz mniej byli skorzy do zrezygnowania z siły, która tak wiele przysparzała im korzyści w przeszłości. W sedno rzeczy trafił anglosaski publicysta A. H o r n e, pisząc:

„Na tym polu Erhard napotkał najsilniejszą opozycję ze strony zainteresowanych szerokich kół przemysłowych. Prawie po pięciu latach od przygotowania jego projektu ustawy nie przeszła ona przez parlament federalny“<sup>8</sup>.

Ustawę przeciwkartelową uchwalono dopiero w czerwcu 1957 r. W tak długim okresie czasu, który upłynął od zakończenia wojny do uchwalenia ustawy, wiele się zmieniło w życiu gospodarczym Niemiec zachodnich. Także na polu koncentracji przemysłu. We wrześniu 1954 r. w Niemczech zachodnich istniało 92.000 przedsiębiorstw przemysłowych<sup>9</sup>.

Ze względu na ilość zatrudnionych w nich osób dzieliły się one procentowo następująco:

przedsiębiorstwa zatrudniające	% przedsiębiorstw
poniżej 10 osób	45,8
od 10 —19 „	14,3
od 20 —49 „	18,3
od 50 —99 „	9,6
od 100—199 „	5,6
od 200— i więcej	6,2 co stanowiło 5.774 przedsiębiorstw ;
z tego przypadło na przedsiębiorstwa zatrudniające	
od 200—499 osób	3 779 przedsiębiorstw
od 500—999 „	1.109 „
1000 i więcej	886 „

Zdecydowaną większość stanowią więc przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 osób (78,4%). Czy jednak ich rola gospodarcza była również tak wielka? Na to pytanie uzyskamy odpowiedź, jeżeli za kryterium podziału przyjmiemy procentowy udział zatrudnionych w sklasyfikowanych w powyższy sposób przedsiębiorstwach oraz procentowy udział przedsiębiorstw w ogólnych obrotach przemysłu.

<sup>7</sup> Tamże, s. 170.

<sup>8</sup> Alistair H o r n e, Return to Power, Frederick A. Praeger, Inc., Publishers. New York 1956 a. 288.

<sup>9</sup> „Anlage zum Unternehmerbrief des Deutschen Industrie Instituts“, Nr 14 vom 5. April 1956. Die Struktur der deutschen Industrie.

przedsiębiorstwa zatrudniające	% ogółu zatrudnionych w przemyśle	% udział w ogólnych obrotach przemysłu
poniżej 10 osób	2,7	2,4
od 10 —19 „	2,9	2,8
od 20 —49 „	8,2	7,1
od 50 —99 „	9,5	8,6
od 100—199 „	11,3	10,6
od 200 wzwyż	65,3	68,6

Przy zestawieniu danych, zawartych w dwóch powyższych tabelach, okazuje się, że przedsiębiorstwa, zatrudniające powyżej 200 osób, choć stanowiły zaledwie 6,2% ogólnej ilości przedsiębiorstw, zatrudniały 65,3% pracowników w przemyśle oraz stanowiły 68,6% wszystkich obrotów przemysłu. Świadczy to o ich wielkiej wadze w produkcji przemysłowej jak i o wysokim stopniu koncentracji produkcji.

Z punktu widzenia poszczególnych gałęzi gospodarczych ilościowo rozkładały się przedsiębiorstwa następująco: ponad 1/3 przedsiębiorstw przypadała na grupę przemysłów konsumpcyjnych (33,610); grupa przemysłów surowcowych i dóbr produkcyjnych skupiała 22.659, czyli 24,6%, grupa przemysłów inwestycyjnych liczyła 19.147 przedsiębiorstw, a więc 20,8%; konsumpcyjnych i używek 15.721—17,0% oraz górniczych 872, czyli 0,94%. Podobnie i tu jednak, gdy za kryterium przyjmujemy ilość zatrudnionych, punkt ciężkości radykalnie się przesunie. Wtedy na czoło wysuwa się grupa przemysłów inwestycyjnych, skupiająca 33% ogółu zatrudnionych w przemyśle, za nią następują przemysły dóbr konsumpcyjnych (27,7%); surowcowych i dóbr produkcyjnych (22,1%); górniczych (10,3%) oraz żywnościowych i używek (6,8%).

Podobnie kształtuje się rozkład wielkich przedsiębiorstw przypadających na wymienione grupy. Z liczby 886 wielkich przedsiębiorstw, zatrudniających 1.000 i więcej osób, największa część przypada na grupę przemysłów dóbr inwestycyjnych (338). Z kolei następuje grupa przemysłów surowcowych i produkcyjnych — 201; przemysłów górniczych — 178; przemysłów konsumpcyjnych — 144 oraz przemysłów żywnościowych i używek z 25 wielkimi przedsiębiorstwami.

Wyrazem koncentracji siły ekonomicznej przedsiębiorstw są monopole. Równolegle z narastaniem procesu koncentracji pojawiały się coraz częstsze sygnały o ich tworzeniu się i działalności. Już w r. 1950 ówczesny minister gospodarki półn. Nadrenii-Westfalii Erik Nölting stwierdził:

“... zachodnioniemiecka gospodarka została opłątana pajęczyną niedozwolonych porozumień w zakresie cen a nielegalne kartele ciągną zyski uzyskane w sposób uprzywilejowany. Szczególnie uciążliwe stały się umowy

bojkotowe przeciw firmom, które nie dostosowują się do zobowiązań w zakresie cen lub nie chcą się ugiąć pod naciskiem branżowego związku<sup>10</sup>.

W dwa lata później poważna gazeta zachodnioniemiecka „Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung” pisała:

„Od paru lat znów działają liczne kartele. W tym czasie... zostały rozwinięte formy umów wiążących rynek, które pozornie zupełnie dobrze funkcjonują także i wtedy, gdy ich uczestnikom brakuje ostatniego zobowiązania (zobowiązania prawnego — ZN), co mogłoby stać się dotkliwym w okresie zastoju gospodarczego. Nawet międzynarodowe umowy kartelowe działają na podstawie ustnych porozumień<sup>11</sup>.”

W okresie, gdy ustawa antykartelowa została zatwierdzona przez parlament zachodnioniemiecki, nie było dla nikogo, jak pisze „Der Spiegel”, tajemnicą:

„że mimo zakazu aliantów tworzenia karteli, faktycznie prawie wszystkie formy klasycznych umów kartelowych istnieją jeszcze w praktyce życia gospodarczego Niemiec zachodnich<sup>12</sup>.”

Wieloletni okres czasu, jaki upłynął, nim została ona uchwalona, był okresem szukania kompromisu między oficjalną doktryną a faktycznym, niemożliwym do cofnięcia stanem rzeczy. „Der Spiegel” pisze dalej:

„Tym razem jednak uwzględnił on (Erhard-ZN) protesty przemysłu. W okresie od 21 maja 1954, to jest od dnia, w którym Rada Federalna obradowała nad projektem ustawy, do dnia pierwszego czytania w parlamencie federalnym — 24 marca 1955, Erhard uważał za właściwe swą ustawę omawiać nie z przedstawicielami parlamentu, lecz z przedstawicielami zrzeszenia (zachodnio) niemieckiego przemysłu. Z tego, co o rezultatach tych rozmów ogłoszono, wnioskować można, że postanowienia ustawy zostały stopniowo osłabione<sup>13</sup>.”

Ocena ta znajduje potwierdzenie w uchwalonej w czerwcu 1957 r. przez parlament zachodnioniemiecki ustawie kartelowej. Paragraf 1. Ustawy stwierdza:

„Umowy, które przedsiębiorstwa lub zrzeszenia przedsiębiorstw zawierają dla wspólnych celów, oraz postanowienia o łączeniu przedsiębiorstw są nieważne, o ile są one w stanie wpływać na produkcję lub rynkowy obieg towarów czy usług przemysłowych, przez ograniczanie konkurencji“.

Gdyby ten paragraf pozwalał sądzić, że ustawa ma naprawdę charakter antykartelowy, to dalsze jej postanowienia muszą jednak wzbudzać

<sup>10</sup> „Frankfurter Rundschau” nr 57, 8 III 1950 Cyt. za: Sieghert Kahn, Struktur und Entwicklung der Wirtschaft in Westdeutschland nach dem zweiten Weltkrieg. Deutsche Akademie der Wissenschaften zu Berlin, Berlin 1956, s. 13.

<sup>11</sup> „Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung” Stuttgart, nr 46 7 VI 1952.

<sup>12</sup> „Der Spiegel” nr 27/1957. Cyt. za: „Ausschuss für Deutsche Einheit” Berlin 23 Juli 1957, s. 1—2.

<sup>13</sup> Tamże.

poważne wątpliwości co do jej prawdziwego sensu. W pierwszym rzędzie z jej postanowień niektóre gałęzie gospodarki są w ogóle wyłączone (np. komunikacja, rolnictwo, energetyka itp.). Poza tym bez zezwolenia mogą być zawierane umowy kartelowe, dotyczące wspólnego uzgodnienia warunków transakcji, dostaw i warunków płatności (*Konditionenkartelle*). Dla zlegalizowania wystarczy tylko ich zgłoszenie. To także się odnosi do umów w przedmiocie normalizacji produkcji i standaryzacji. Także kartele rabatowe (*Rabattkartelle*), dotyczące wysokości potrąceń rabatowych, wymagają tylko zgłoszenia w urzędzie kartelowym. Szczególnie uprzywilejowane zostały kartele eksportowe, od których wymaga się zaledwie zgłoszenia w urzędzie kartelowym, przy czym w przeciwieństwie do innych nie wciąga ich się do rejestru karteli. Inne umowy kartelowe mogą być zawierane po uzyskaniu zezwolenia urzędu kartelowego. Dotyczy to karteli powstających w wypadku zaistnienia kryzysu strukturalnego (tzn. przy trwałej zmianie popytu, powodującej zmniejszenie się zbytu), karteli mających za zadanie racjonalizację procesu produkcji, karteli o charakterze czysto importowym oraz karteli, które mają za zadanie zabezpieczyć działalność karteli eksportowych. Prócz tych wyszczególnionych ustępstw od zasady zawartej w paragrafie pierwszym, istnieje jeszcze ogólne postanowienie, upoważniające ministra gospodarki do wydania zezwolenia na stworzenie karteli, jeżeli ograniczenie konkurencji jest konieczne ze względu na warunki gospodarcze i dobro ogółu<sup>14</sup>.

W ostatecznym efekcie zarówno wyjątki od podstawowej zasady, jak i możliwości uzyskiwania zezwoleń na tworzenie karteli zmieniają charakter ustawy tak dalece, że „po prostu każdy rodzaj karteli posiada szansę by być zlegalizowany”<sup>15</sup>. Podstawowa koncepcja antykartelowa została tu rozwodniona o tyle, że jak stwierdza autor polemizujący w „Wirtschaftsdienst”:

„Osłabienie materialnej strony ustawy (prawie całkowite wyrzeczenie się rzeczywistej kontroli procesu koncentracji), tworzy z niej w przeważającej mierze ustawę zezwalającą na tworzenie karteli”<sup>16</sup>.

Krótki stosunkowo okres czasu od wejścia ustawy w życie — 1 I 1958 r. — nie pozwala jeszcze na wysnucie szerszych wniosków o pro-

<sup>14</sup> Por. „Ausschuss für Deutsche Einheit, Kartellverbotgesetz-Gesetz zum Schutze monopolistischer Machtkonzentration. 23 VI 1957, a także Harold Rasch, Wann sind Kartelle in Zukunft erlaubt? Kleiner Kartell Kommentar. „Frankfurter Allgemeine Zeitung” 30 VIII 1957; Marktbeherrschende Unternehmen. „Frankfurter Allgemeine Zeitung” 14 IX 1957.

<sup>15</sup> „Wirtschaftspolitische Wirkungen des Kartellgesetzes”. „Wirtschaftsdienst”. Herausgegeben vom Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv. August 1957. Heft 3, s. 426.

<sup>16</sup> Tamże, s. 427.

cesie monopolizacji życia gospodarczego w Niemczech zachodnich. O istniejących jednak tendencjach świadczą wyraźnie słowa prezesa federalnego urzędu kartelowego E. Günthera:

„Do ustaw, które mają stwarzać prawne podstawy dla gospodarki konkurencyjnej, należy ustawa przeciw ograniczaniu konkurencji. Czy jest ona dobra, czy zła, wykaże czas oraz działalność federalnego urzędu kartelowego. W jednym punkcie jest jednak ona na pewno niedoskonała, mianowicie w rozwiązaniu zagadnienia koncentracji przedsiębiorstw. Można już teraz stwierdzić z pewnością, że w praktyce jest ona niewystarczająca, aby się przeciwstawić niepożądanemu koncentracji siły. Zawarte w niej kompetencje są za słabe“<sup>17</sup>.

W wyniku zatwierdzenia ustawy kartelowej od 1 stycznia 1958 do końca października wpłynęło do federalnego urzędu kartelowego 107 zgłoszeń i wniosków o pozwolenie na stworzenie karteli. Największą grupę wśród nich stanowiły kartele eksportowe (39) i syndykaty (38). Wniosków na *Konditionkartelle* było sześć a *Rabattkartelle* siedem. Na kartele, tworzone w celach normalizacji produkcji, wpłynął tylko jeden wniosek, a na kartele racjonalizacyjne trzy wnioski. Do tego dochodzą jeszcze cztery kartele tworzone ze względu na istnienie kryzysu strukturalnego i trzy kartele importowe. Poza tym dwa wnioski podlegają decyzji ministra gospodarki. W ciągu 10 miesięcy 109 karteli pojawiło się na powierzchni życia gospodarczego. Do tego dodać trzeba porozumienia w tych gałęziach gospodarki, które nie podlegają ustawie kartelowej. Tu powstało 17 porozumień w żegludze i lotnictwie, cztery umowy w rolnictwie oraz 31 w bankach, ubezpieczeniach i w oszczędnościowych kasach budowlanych<sup>18</sup>.

Perspektywa dziesięciu lat, które minęły od wprowadzenia „społecznej gospodarki rynkowej” w Niemczech zachodnich (od reformy walutowej w czerwcu 1948), jest tak długa, że można się pokusić o pewne uogólnienie co do jej realizacji w życiu gospodarczym NRF. Wprawdzie problem monopoli nie wyczerpuje całej koncepcji zawartej w społecznej gospodarce rynkowej, mimo to stanowi on jeden z głównych jej filarów i można go uznać bez obawy większych zniekształceń w ogólnej ocenie za reprezentowany dla całej doktryny. Świadczą o tym także słowa L. Erharda:

„Chętnie przyznaję, że jest to główne zagadnienie nowoczesnej gospodarki rynkowej... Według mojego ujęcia gospodarka rynkowa nie daje właśnie przedsiębiorcom swobody likwidowania konkurencji przez tworzenie kar-

<sup>17</sup> Eberhard Günther, Die Unternehmenskonzentration. „Frankfurter Allgemeine Zeitung” 6 XI 1958.

<sup>18</sup> „Die Welt”, 13 XI 58, nr 265: Das Bundeskartellamt zog Bilanz.



teli; obejmuje natomiast w większym stopniu zobowiązanie do służenia przez własną efektywność w konkurencji z innymi partnerami na potrzeby konsumentów. Nie państwo ma decydować, kto na rynku ma zwyciężać, a także nie organizacja przedsiębiorstw, jaką jest kartel, lecz wyłącznie konsument“<sup>19</sup>.

Ujęcie teoretyczne i faktycznie utrwalone tendencje rozwojowe gospodarki zachodnioniemieckiej rozbiegły się w miarę upływu czasu i znalazły się na dwóch przeciwstawnych biegunach. Jeżeli podstawowym kryterium prawdziwości koncepcji teoretycznej jest jej zgodność z rzeczywistością, to wniosek, który wysnuć należy z faktycznego stanu rzeczy, musi stawiać praktyczną wartość całej doktryny „społecznego rynku gospodarczego” pod wielkim znakiem zapytania. Nieprzekonywające są także w tym aspekcie próby, czynione przez zwolenników gospodarki rynkowej, aby osiągnięcia ekonomiczne przypisać polityce gospodarczej opartej na tej doktrynie. Dzieje się tak tym bardziej, ponieważ istnieją inne, konkretne i wyraźnie dostrzegalne czynniki, jak np. ogólna atmosfera polityczna i związana z nią pomoc amerykańska, powojenna koniunktura światowa, przejęcie przez Niemcy zachodnie bardzo korzystnej struktury gospodarczej w wyniku podziału Niemiec, poważne wzmocnienie potencjału siły roboczej w wyniku przesiedleń itp. (szersze ich omówienie wykracza poza zakres niniejszego artykułu), których wymowa jest dostatecznie przekonująca. Rozważniejsze stanowisko wydaje się być tych ekonomistów, o których wspomina ekonomista amerykański H. C. Wallich:

„Niektórzy krytycy sądzą, że Niemcy odbudowały się nie w wyniku, lecz mimo swej polityki. Krytycy ci zgadzają się, że proces odbudowy był czymś wspaniałym, twierdzą jednak, że przy większej dozie planowania można było prawdopodobnie dokonać więcej, a w każdym razie można by było zabezpieczyć większą równość w dystrybucji dochodu. Dla poparcia swych tez krytycy ci wskazują na niewkorzystane czynniki produkcji oraz złe kierunki różnego rodzaju działalności inwestycyjnej“<sup>20</sup>.

Wraz z odrodzeniem się monopolii zachodnioniemieckich definitywnie przekreślone zostały plany aliantów zachodnich z okresu wojny, mające na celu zlikwidowanie nadmiernej koncentracji siły ekonomicznej w rękach monopolii, siły, która tradycyjnie pchała do zbrojeń i przygotowań wojennych. Stale wzrastający w swych rozmiarach militarizm w Niemczech zachodnich i związana z nim ściśle propaganda rewizjonistyczna stanowią dostatecznie silny wyraz odradzania się wszystkich tak

<sup>19</sup> L. Erhard, Wohlstand für Alle, s. 176—177.

<sup>20</sup> Henry C. Wallich, Mainsprings of the German Revival, New Haven: Yale University Press 1955, s. 147—148.

tragicznych w skutkach tradycji ekonomicznych. W nowym układzie politycznym Europy opierający się na monopolach militarystyka i rewizjonizm zachodniemiecki stara się w zachodnich krajach kapitalistycznych znaleźć poparcie dla realizacji swego panowania w Europie wschodniej, poprzez wykorzystanie nieprzyjaznych nastrojów w stosunku do socjalistycznych systemów gospodarczych.

Od zamierzeń jednak do ich realizacji droga nie zawsze jest łatwa czy w ogóle możliwa. W przeciwieństwie bowiem do okresu międzywojennego, gdy penetracji monopoli niemieckich nie mogły przeciwstawić się słabe i gospodarczo zacofane kraje Europy środkowo-wschodniej, szybkie tempo uprzemysłowienia, współpracy gospodarczej i solidarność polityczna tych krajów stworzyła obecnie należytą zapórę, której naruszenie mogłoby oznaczać tylko trzecią wojnę światową. Na podkreślenie w tym nowym układzie sił zasługuje szczególnie istnienie Niemieckiej Republiki Demokratycznej, państwa niemieckiego, które w przeciwieństwie do tradycyjnej polityki siły i panowania gospodarczego reprezentowanej przez Niemcy zachodnie, konsekwentnie odcięło się od niechlubnych tradycji monopoli niemieckich i realizuje zasady solidarności, współpracy, pomocy gospodarczej łącznie z krajami Europy wschodniej.

W sumie wnioski, które się nasuwają przy analizie rozwoju gospodarczego Niemiec zachodnich, sprowadzają się do tego, że wprawdzie teoretyczne koncepcje w polityce gospodarczej Niemiec zachodnich różnią się diametralnie od doktryny nazistowskiej, ale realny efekt obu wykazuje niepokojące zbieżności. Odrodzenie się monopoli w Niemczech zachodnich stanowi nie tylko potencjalne, ale i realne niebezpieczeństwo stworzenia niepokojów i konfliktów gospodarczych, a tym samym i politycznych.