

Wacław Grzybowski

Równowaga rynkowa : bariery i szanse

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 24, 145-153

1990

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ANNALES UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA

LUBLIN-POLONIA

VOL. XXIV, 14

SECTIO H

1990

Instytut Ekonomii
Wydziału Ekonomicznego UMCS

Wacław GRZYBOWSKI

Równowaga rynkowa - bariery i szanse

Market Balance - Barriers and Chances

JAKOŚĆ RÓWNOWAGI

Nierównowaga rynkowa może powstawać przy bardzo różnych relacjach popytu i podaży, podobnie zresztą jak stany równowagi. W tym ostatnim przypadku miernikiem i jednocześnie wyrazem tych relacji jest cena rynkowa, która przy braku równowagi funkcji tych jednak nie spełnia. Traci więc tym samym na znaczeniu jako instrument wyboru ekonomicznego i kryterium zasadności podejmowanych decyzji gospodarczych.

Stany nierównowagi mogą przejawiać się bądź w postaci zachwiania się ukształtowanych relacji popytu i podaży, bądź też w postaci załamania się tych relacji. Pierwszy przypadek odzwierciedla stan stosunkowo łagodny, natomiast przypadek drugi, czyli załamanie się równowagi rynkowej, jest z reguły odzwierciedleniem głębokiego kryzysu społeczno-ekonomicznego.

Rozróżnienie stanów zachwiania i załamania się równowagi rynkowej posiada nie tylko znaczenie poznawcze, ale jest również przydatne w praktyce polityki gospodarczej ułatwiając właściwy dobór środków i metod działania mających na celu przywrócenie równowagi. Przywrócenie stanu równowagi jest bowiem daleko łatwiejsze w przypadku tylko jej zachwiania się niż w przypadku jej załamania się.

W Polsce w latach osiemdziesiątych mamy niewątpliwie do czynienia z ogólnym załamaniem się równowagi ekonomicznej i rynkowej, chociaż podejmowane działania w celu przełamania kryzysu bardziej przypominały próby doraźnego łatania dziur, co mogłoby być skuteczne tylko w warunkach występowania względnie łagodnego zachwiania się równowagi. Tak bowiem należy ocenić podejmowane przedsięwzięcia cenowo-dochodowe, które w najlepszym razie tylko na krótko łagodziły dokuczliwość zjawisk kryzysowych na rynku.

W praktyce gospodarczej działalności państwa nie uwzględniano faktu, że załamanie się równowagi rynkowej nie miało charakteru koniunkturalnego ani też nie było zjawiskiem przypadkowym, ale rezultatem wieloletniego narastania przyczyn i skutków wysoce inflacjogennego rozwoju gospodarczego i całkowitego lekceważenia dorobku teorii i praktyki funkcjonowania pieniądza. Bez wyeliminowania tych i innych jeszcze przyczyn inflacji skutki prowadzonej polityki cenowo-dochodowej nie mogły odpowiadać ani oczekiwaniom władz, ani tym bardziej wymogom ludności. W rezultacie więc dokonane wysokie podwyżki cen stan załamania się równowagi rynkowej jeszcze pogłębiły. Nie mogło inaczej być, skoro podwyżki cen prowadziły do dalszego obniżenia zaufania do cen rynkowych i reguł kształtowania stosunków rynkowych. Gra rynkowa stawała się coraz bardziej jednostronna, bo pogłębiająca nierówność jej uczestników. Z jednej strony szeroka samodzielność cenowa producentów tylko umacniała ich monopolistyczną pozycję na rynku, z drugiej natomiast indywidualny nabywca złotówkowy stawał się coraz słabszym partnerem głównie ze względu na gwałtownie słabnącą pozycję jego złotówki. Dla producentów pojawiły się bardzo szerokie możliwości pomnażania dochodów i zysków bez konieczności uwzględniania wymogów nabywców.

Nieskuteczność przedsięwzięć cenowo-dochodowych lat osiemdziesiątych nie była bynajmniej skutkiem nadmiernego rozszerzenia reguł gry rynkowej i zakresu działania praw rynkowych, gdyż w praktyce stosunków rynkowych nie nastąpiły zbyt radykalne zmiany. Nasilającej się z roku na rok inflacji nie można przecież łączyć z nadmiernym zakresem czy też nadmierną swobodą funkcjonowania gry rynkowej. To raczej szeroka swoboda cenotwórcza producentów przy prawie kompletnym braku konkurencji nakręcała spiralę kosztów i cen.

Niska skuteczność polityki cenowo-dochodowej państwa brała się chyba też z niedostatecznego rozpoznania możliwości przywrócenia równowagi w warunkach braku popytu i rozregulowanej przez brak podaży. Analiza podażowych uwarunkowań załamania się równowagi rynkowej nie posiada

bowiem szerszej literatury w przeciwieństwie do uwarunkowań popytowych. Podażowe przyczyny nierównowagi były przecież przez całe lata bądź w ogóle niedostrzegane, bądź też bagatelizowane. Stąd tak wiele pozorowanych przedsięwzięć prorynkowych, co przy niewymienialnym i do tego wciąż słabnącym pieniądzu musiało nasilać procesy proinflacyjne.

BARIERA PODAŻY

Braki podażowe są właściwie stałym zjawiskiem na wielu segmentach naszego rynku, w tym również na rynkach o podstawowym znaczeniu dla zaopatrzenia ludności i gospodarki. Były okresy, w których dokuczliwość tego niedoboru malała, ale w ogólnej tendencji stawał się on coraz groźniejszy dla rynku i perspektyw rozwoju gospodarki. Od początku lat pięćdziesiątych umacniał się w Polsce typowo inflacyjny charakter procesów rozwojowych, co wyrażało się w preferowaniu rozwoju przemysłu ciężkiego i w systematycznym niedoinwestowaniu przemysłów rynkowych oraz rolnictwa. Z czasem doprowadziło to do prawie pełnego zapanowania tzw. gigantów przemysłowych i wyniszczenia przemysłu drobnego. Nikt nie brał pod uwagę ekonomicznego i społecznego kosztu tego typu przedsięwzięć, wszak w socjalizmie zysk nie był najważniejszy. Dopiero przecież w latach sześćdziesiątych pojawiły się pierwsze prace ekonomiczne prezentujące pozytywną rolę zysku w gospodarce socjalistycznej.¹

Rozumując logicznie, to skoro zysk nie był taki ważny, wtedy miejsce zysku musiała zająć strata albo szerzej - nierentowność. Jeśli bowiem ktoś nie zyskuje, to musi tracić, przynajmniej w relacji do tych, którzy nadal zachowali szacunek dla zysku i jego miarą oceniali własne sukcesy i niepowodzenia rynkowe. Nie mogła więc w Polsce nie umacniać się coraz bardziej struktura produkcji, która prowadziła wprost do obniżenia się konkurencyjności polskiego eksportu i to zarówno z uwagi na koszty produkcji, jak też stale pogarszającą się jej jakość. Skutki inflacyjnego rozwoju gospodarczego zmuszały władze do podejmowania prób zreformowania strategii rozwoju gospodarczego, ale ponieważ próby te nie obejmowały zmian w strukturze produkcji łącznie z eliminacją producentów krańcowo nieefektywnych ani zmian w regulach polityki pieniężnej, przeto musiały się koncentrować na podwyżkach cen rynkowych. Niepowodzenia takich prób na krótko odsuwały groźbę wysokiej inflacji zresztą również kosztem rezygnacji z części wcześniejszych zamierzeń inwestycyjnych. W pierwszej połowie

¹Zob. Z. Madej: *Zysk w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1963; J. Popkiewicz: *Stopa zysku w gospodarce socjalistycznej*. Warszawa 1965.

lat siedemdziesiątych natomiast znaczny postęp w rozwoju gospodarczym ułatwiły wysokie kredyty zagraniczne. Otóż z pewnego punktu widzenia uzyskane wówczas kredyty kapitałowe pogarszały warunki reformowania gospodarki, gdyż w początkowym okresie spowodowały znaczne przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego. Ogólna koncepcja rozwoju gospodarczego pozostała więc nie zmieniona, bo wysokie tempo wzrostu miało świadczyć o pełnej sprawności ekonomicznej dotychczasowej filozofii gospodarowania.

Przyspieszenie tempa rozwoju gospodarczego Polski w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych miało jednak nadal charakter inflacyjenny. Myślę nawet, że ten charakter rozwoju gospodarczego polski został wówczas jeszcze pogłębiony głównie ze względu na likwidację drobnego przemysłu terenowego, który był jeszcze najbardziej elastyczny, bo najsilniej związany z lokalnymi surowcami i lokalnymi rynkami. Dokonano jej w imię "zasady wyższości" produkcji wielkiej nad drobną wytwórczością. W istocie polityka tego rodzaju stanowiła kontynuację stalinowskiej zasady "prymatu produkcji środków produkcji". W latach siedemdziesiątych polityka ta spowodowała usztywnienie struktury produkcji przemysłowej, a więc również struktury podaży rynkowej. Jednym z głównych instrumentów równoważenia podaży i popytu stawały się więc kolejne, wysokie podwyżki cen rynkowych, które jednak nie prowadziły do становienia cen równowagi. W tych warunkach możliwości znaczniejszego powiększenia podaży towarów na rynku stawały się coraz skromniejsze. Nie mogły one w żadnej mierze zrównoważyć szybko rosnącej skali popytu, które w coraz szerszym zakresie kreowały dochody przemysłów nierynkowych lub wysoce deficytowych.

Pogłębiające się załamanie równowagi rynkowej musiało nastąpić także z powodu wyeliminowania z bardzo wielu rynków, nie tylko z rynków o podstawowym znaczeniu dla poziomu konsumpcji ludności, cen równowagi. Tymczasem bardzo trudno stworzyć skalę podaży odpowiadającą oczekiwaniom społecznym, jeśli na szeroką skalę praktykuje się politykę cen nierównowagi. Powstaje pytanie, bardzo zresztą na czasie, czy za pomocą cen nierównowagi można tworzyć rynki zrównoważone (?). Praktyka dowodzi, że jest to raczej niemożliwe. Nie jest też pewne, czy tworzenie warunków i cen równowagi tylko na niektórych segmentach rynku doprowadzi do takiej równowagi na wszystkich rynkach cząstkowych. Wszystko zależy od tego, jaką część rynków cząstkowych obejmują te segmenty i jak szybko będą na nich tworzone te warunki. Tempo wdrażania reformy gospodarczej posiada ogromne znaczenie dla powodzenia całego procesu. Jest to szczególnie aktualne w Polsce, w której tak wiele prób reformowania gospodarki kończyło się niepowodzeniem.

BARIERA DOCHODOWO-POPYTOWA

Analizując problem równowagi rynkowej w gospodarce planowanej centralnie nie można uniknąć pytania, jakie zagrożenia dla tej równowagi czy też dla prób jej osiągnięcia stwarza egalitaryzm płacowo-dochodowy? Wpływ egalitaryzmu płacowo-dochodowego na kształtowanie się popytu rynkowego jest chyba oczywisty. Determinuje on bowiem stosunkowo niewielkie zróżnicowanie popytu, co przy uwzględnieniu jeszcze innych czynników, może stwarzać warunki do powstania nadmiernej presji popytu. Próby stopniowego odchodzenia od egalitaryzmu płacowego mogą także stwarzać zagrożenia z uwagi na zwiększenie trudności pozyskiwania wyższych płac i dochodów. Długotrwałe praktykowanie polityki egalitaryzmu płacowo-dochodowego wytwarza swoiste nawyki w traktowaniu pracy jako źródła dochodu, które w miarę upływu czasu coraz trudniej przełamać zwłaszcza, że egalitaryzm jest również skutkiem utrwalenia się określonych struktur produkcyjnych. Próby odejścia od egalitaryzmu komplikuje fakt, że występuje on przy stosunkowo niskich płacach i dochodach (np. rolniczych), wobec czego każda próba zwiększenia ich zróżnicowania jest źle przyjmowana przez ludzi o najniższych i średnich dochodach. Stąd odejście od egalitaryzmu płacowo-dochodowego musi być częścią szerszego programu rekonstruowania produkcji i zwiększenia udziału w kreowaniu podaży rynkowej producentów wysoce rentownych. Przecież to nie zbyt wysokie płace są sprawcą narastającej w Polsce w ostatnich latach inflacji, gdyż jak to już podkreślałem, są one stosunkowo niskie, niezależnie od przyjętego kryterium porównawczego. Nie można skutecznie przełamywać trudności w zrównoważeniu popytu blokując poziom i strukturę płac, gdyż ogólnie wiadomo, że praktykowany egalitaryzm płacowy nie może wytworzyć dostatecznie silnej motywacji wzrostu produkcji. Tworząc warunki równowagi trzeba równocześnie zwiększać siłę motywacyjną płac i dochodów.

Na pewno zagrożenia inflacyjne stwarzają wysokie dochody części indywidualnych producentów i sprzedawców. Częściowo to uprzywilejowanie dochodowe tej grupy uczestników rynku jest konsekwencją dotychczasowego ograniczenia ich sfery działalności, co stawiało ich w sytuacji monopolistów i pozwalało dyktować ceny. Stąd zainteresowanie zwiększeniem produkcji było raczej niewielkie, szczególnie, że przyszłe warunki ich działania nie były zbyt jasne. Wykorzystywano więc szansę szybkiego zwiększenia dochodów nie lokując ich jednak w rozwój warsztatu produkcyjnego, ale w zakup atrakcyjnych towarów. Systematycznie wzrastała więc ranga zakupu, gdyż nie ze sprzedażą a z zakupem łączy się u nas sukces handlowy. Każdy chce bowiem jak najszybciej kupić, a sprzedać tylko w razie koniecznej ostateczności

lub ze specjalnie wysokim zyskiem. Kupno uzyskało przeto nieporównanie wyższą ocenę społeczną niż sprzedaż, co bardzo dobitnie charakteryzuje stopień zepsucia rynku w Polsce.

NIERÓWNOWAGA PIENIĘŻNA

Groźba wystąpienia ostrych sprzeczności charakteryzuje od początku procesy realizacji polityki forsownych inwestycji produkcyjnych, które zagrażały realności planów wzrostu konsumpcji. Nie mogąc się skutecznie przeciwstawić presji konsumpcyjnej ludności władze zbyt często uciekały się do nadmiernej emisji pieniądza, która - zresztą na krótko - sprzeczność tą łagodziła. Z czasem nadmierna emisja wmontowana została w system wyrównywania deficytów przedsiębiorstw i w mechanizmy oceny ich działalności. Funkcjonowanie niewymienialnego pieniądza na inne waluty emisję tę ułatwiało, szczególnie w sytuacji wyraźnego bagatelizowania kreatywnych funkcji pieniądza. W efekcie słaby i coraz słabszy pieniądz osłabiał i tak już niezbyt skuteczne działanie takich kategorii, jak ceny, zyski i straty. Zysk słabo motywował a strata nie stanowiła skutecznie odstraszałającej sankcji. Powodowało to niską skuteczność podejmowanych przez władze przedsięwzięć sanacyjnych. Corocznie jednostki gospodarcze i ludność otrzymywały wcale niemałe ilości pieniądza bez pokrycia w realnych wielkościach produkcji rynkowej. Brak równowagi pieniężnej utrudniał utrzymanie równowagi ekonomicznej i rynkowej.

Obniżanie siły nabywczej pieniądza jest dość szeroko praktykowane w celu zwiększenia konkurencyjności eksportowanych towarów, ale istnieje granica dopuszczalności takich manewrów. W odniesieniu do walut niewymienialnych tego rodzaju manewry są stosunkowo mało skuteczne, a na rynku wewnętrznym mogą prowadzić do powstawania szeregu zjawisk negatywnych łącznie z utratą zaufania do pieniądza. W Polsce psucie złotego osiągnęło już takie rozmiary, że przestał on pełnić niektóre funkcje. Nie chodzi przy tym wcale o funkcje związane z rynkami zagranicznymi, lecz o taką funkcję jak obsługa cyrkulacji towarów na rynku wewnętrznym.

Brak zaufania do złotego jest też jedną z przyczyn niskiej skuteczności przedsięwzięć antyinflacyjnych. Umocnienie złotego staje się więc pilną koniecznością, ale wątpię, aby można to było osiągnąć bez głębokiej reformy pieniężnej, czego nie należy łączyć koniecznie z wymianą pieniądza. Chodzi bardziej o zmianę reguł polityki pieniężnej, bez czego trudno sobie wyobrazić tak konieczną zmianę reguł myślenia i filozofii gospodarowania.

KONKURENCJA I UPADŁOŚĆ SZANSĄ NAPRAWY RYNKU

Nadmierne ograniczenie zakresu działania reguł mechanizmu rynkowego przejawia się przede wszystkim w braku realnej konkurencji, która eliminowałaby nieekonomiczną produkcję, grożąc wytwórcy upadłością. Do niedawna jeszcze w ogóle nie dopuszczano w socjalizmie możliwości upadłości uspołecznionego producenta. Posługiwano się przy tym argumentem interesu ogólnospołecznego, zgodnie z którym w socjalizmie nawet produkcja nierentowna jest uzasadniona koniecznością "pełniejszego zaspokojenia potrzeb". W rezultacie rósł koszt zaspokojenia tych potrzeb, co w późniejszym okresie musiało prowadzić do pogorszenia jakości wytwarzanych dóbr i do zawężenia zakresu występowania potrzeb w pełni zaspokojonych. Przejawiało się to w rozszerzaniu zakresu występowania deficytu. Jeśli bowiem strata nie prowadzi do upadłości, a zysk nie stwarza możliwości rozwoju, przeto działalność deficytowa staje się nie tylko ekonomicznie dopuszczalna, ale może uchodzić za bardziej atrakcyjną. Wszak łatwiej ponosić straty niż osiągać zyski.

Negatywne podejście do ewentualności upadłości przedsiębiorstwa uspołecznionego utrzymuje się jeszcze dzisiaj. Przejawia się to w podejmowaniu różnych przedsięwzięć, mających na celu ułatwienie potencjalnemu bankrutowi wyjścia z trudnej sytuacji. Możliwości takie tkwią również w stosowanej kosztownej formule cen. Tymczasem zagrożenie upadłością powinno być motorem doskonalenia produkcji i obniżania jej kosztu. Musi to być jednak zagrożenie całkowicie realne.

Nie znaczy to, że nie powinno się w ogóle tolerować działalności deficytowej. Jest bowiem faktem, że nawet kraje o gospodarce w pełni rynkowej dopuszczają realność funkcjonowania jednostek deficytowych, ale tylko w pewnych dziedzinach i w przedziale deficytu dopuszczalnego. Jest oczywiste, że zamożniejsze gospodarstwa państwowe dysponują większymi możliwościami w tym zakresie niż gospodarstwa słabsze. W Polsce istnieje przeto silna potrzeba określenia sfer dopuszczalności działalności deficytowej oraz dopuszczalnej górnej granicy wielkości ponoszonego deficytu. Są sfery działalności, gdzie żaden deficyt nie powinien być tolerowany, np. handel, gastronomia.

Stworzenie realnej groźby upadłości przedsiębiorstwa uspołecznionego jest jednym z głównych warunków stworzenia modelu konkurencyjnej gospodarki, gdyż to konkurencja powinna wylaniać ewentualnych bankrutów. Należy unikać możliwości tworzenia bankrutów w drodze decyzji administracyjnych.

Niejako konsekwencją umacniania upadłości jako zagrożenia w pełni

realnego musi być stworzenie warunków swobodnego podejmowania działalności gospodarczej. Eliminowane z rynku i z gospodarki jednostki gospodarcze muszą być bowiem z nadwyżką zastępowane przez nowe inicjatywy produkcyjne i handlowe. Sanacja gospodarki nie może ograniczać się tylko do procesu eliminacji, ale musi się również opierać na permanentnym kreowaniu nowych jednostek gospodarczych. W tym wyraża się zasadniczy sens przedsiębiorczości.

Konkurencję rynkową trzeba rozumieć nie tylko jako konkurencję pomiędzy producentami tych samych lub podobnych wyrobów, ale również jako konkurencję o pozyskanie złotówki konsumenta. Dlatego też wielkiego znaczenia nabiera proces sanacji pieniądza, bez czego nie da się stworzyć dostatecznie silnej motywacji doskonalenia, rozszerzania i podejmowania działalności gospodarczej. Celowi temu ma służyć polityka wspierania rozwoju przemysłu drobnego. Należy zakładać, że przemysł wielki i średni będzie utrudniał wprowadzenie na rynek konkurencyjnych wytwórców, chociaż należy wątpić, czy przemysł drobny i zmiany organizacyjne w przemyśle wielkim i średnim są w stanie wytworzyć w pełni skuteczną konkurencję rynkową. Myślę, że w tym celu konieczne będzie odpowiednio szerokie otwarcie polskiego rynku dla dostawcy zewnętrznego.

W przemyśle wielkim i średnim istnieje bardzo silne przyzwyczajenie do pozycji monopolistycznej, a każda skuteczniejsza konkurencja oznaczać będzie zagrożenie dla możliwości zbytu jakościowo kiepskiej podaży. Nie należy przeto wykluczać prób uzależnienia od siebie przez giganty przemysłowe przedsiębiorstw drobniejszych, a więc słabszych ekonomicznie. Ogromną rolę spełniać tu będą możliwości dostępu do czynników produkcji. Przemysł drobny powinien mieć zapewniony dostęp do czynników produkcji nawet kosztem przemysłu wielkiego, jeśli ten ostatni nie będzie w stanie zaproponować ekonomicznie atrakcyjnego ich spożytkowania.

Brak realnego rynku w sferze obrotu czynnikami produkcji może stanowić skuteczne zagrożenie dla unowocześnienia struktury produkcji, gdyż przy zachowaniu reglamentacji środków produkcji siła przebicia się dużych producentów wynika nie tylko z ich ekonomicznej przewagi, ale również z ich nieformalnych powiązań jako dostawców rynkowych z decydentami centralnymi. W praktyce stosowanych jest bowiem wiele nacisków nieformalnych mających na celu uwzględnienie interesów i preferencji potentatów gospodarczych, od szczodrości których zależy rozwiązanie wielu problemów regionalnych i lokalnych.

Droga do rynku zrównoważonego na wszystkich najważniejszych jego segmentach nie jest więc ani prosta, ani krótka. Myślę, że w warunkach pro-

wadzenia proinflacyjnej polityki gospodarczej osiągnięcie równowagi może być niemożliwe. W gospodarce cierpiącej prawie permanentnie na niedobory podażowe proinflacyjna polityka gospodarcza będzie powodowała skutki przeciwne do osiągniętych w gospodarce charakteryzującej się niedoborem popytu. Politykę proinflacyjną zrodziły przecież popytowe zagrożenia równowagi rynkowej w gospodarce kapitalistycznej. W gospodarce socjalistycznej chodzi dokładnie o coś przeciwnego. Stąd w gospodarce uspołecznionej znacznie bardziej atrakcyjnie powinny się prezentować zasady polityki prodeflacyjnej, z którą łączą się reguły kreowania trudnego pieniądza i trudnego dochodu. W każdym razie reguły polityki prodeflacyjnej w warunkach funkcjonowania niewymienialnego pieniądza i silnej presji popytowej posiadają wiele zalet, a ewentualne wady znane z okresów jej praktykowania w gospodarce kapitalistycznej mogą być mniej dokuczliwe. Wiele przedsięwzięć prodeflacyjnych podejmują także współcześnie państwa kapitalistyczne i to z dobrym skutkiem. Do tego rodzaju polityki zaliczyć przecież trzeba zamykanie deficytowych przedsiębiorstw i zmiany strukturalne w produkcji.

Prowadzenie polityki prodeflacyjnej nie jest jednak łatwe głównie z uwagi na przeszkody ukształtowane przez politykę łatwego pieniądza. Dla wielu ludzi bowiem może być bardziej atrakcyjna praca gorzej wynagradzana, ale nie wymagająca solidnego wysiłku i zaangażowania.

SUMMARY

The author discusses inter-dependencies between the state of market non-balance and the quality of production and the behaviour of the market of purchasers, at the same time distinguishing the states of breakdown and balance shaking. Next, the author passes over to a discussion on the barriers making it difficult to redress the balance and then lead to stabilization. An analysis is made of the supply barrier, the income-demand barrier and the influence exerted on the balance breakdown by the state of money non-balance and the lack of effective market consistency. It gives rise to a definite "philosophy of activity" among the market participants who are not threatened by a real possibility of insolvency.